

Die Krise des amerikanischen Kapitalismus*

EDUARD MÄRZ

Unter dem Titel „Kann der Kapitalismus überleben?“ hielt Tibor Scitovsky die Richard T. Ely-Lecture vor der Konferenz der amerikanischen nationalökonomischen Vereinigung 1979¹ und knüpfte dabei an einen Aufsatz von Schumpeter an, der eine Generation zurückliegt. Ein knappes Jahr nach Scitovskys Rede, am Tag nach dem Wahlsieg des neuen Präsidenten Ronald Reagan, stellte die New York Times die gleiche bange Frage: „Die Wähler verstehen, wie wir glauben, nur allzu gut, daß keiner der beiden Männer wirklich weiß, was mit der Wirtschaft zu geschehen hat, – mit den entkräftenden Zyklen der ständig zunehmenden Inflation und der Stagnation. Indes ist gerade dies die Frage, mit der die neue Administration konfrontiert wird. Ohne eine stabile Wirtschaft kann es keinen echten sozialen Fortschritt und keine wirksame Verteidigung und Außenpolitik geben. Und nur eine konsequente und hervorragende politische Führung wird uns eine stabile Wirtschaft garantieren. Eine ganze Generation von Führern ist der Nation die Antwort auf

eine Reihe von fundamentalen Problemen schuldig geblieben. Nachdem das Konfetti und die Siegesgirlanden aus dem Wege geräumt sind, sollte das tiefe Unbehagen der Nation ob dieser Versäumnisse das Bewußtsein der neuen Führer in den nächsten Jahren peinigen.“²

Ich möchte zu Beginn meiner Ausführungen eine diesem Referat zugrundeliegende Annahme explizit machen, nämlich die, daß das Schicksal des amerikanischen Kapitalismus weitgehend konform ist mit dem des Kapitalismus schlechthin. Die Zeiten, da eine Verköhlung der amerikanischen Wirtschaft gleichbedeutend war mit einer Lungenentzündung der übrigen westlichen Welt, sind natürlich längst vorbei. Aber eine Lungenentzündung Amerikas stellt auch heute, wie ich glaube, eine akute Infektionsgefahr für das gesamte kapitalistische Wirtschaftssystem dar.

Die schwere Erkrankung des amerikanischen Kapitalismus, die insbesondere im letzten Jahrzehnt manifest geworden ist, ist als „Stagflation“ – d. h. Inflation bei gleichzeitiger Verlangsamung bzw. Stillstand der wirtschaftlichen Auftriebskräfte – bezeichnet worden. Aber die Stagflation ist natürlich nicht das einzige Übel, von dem die amerikanische Gesellschaft und Wirtschaft in der Nachkriegszeit heimgesucht wurde. Um nur einige der bekanntesten dieser Übel aufzuzählen: Die Armut als Massenphänomen und als kompromittierender Begleiter der reichsten unter den westlichen Nationen; der physische und soziale Verfall der amerikanischen Großstädte mit den dafür charakteristischen sozialen Krankheitsercheinungen wie das rapide Anwachsen der Gewaltverbrechen, des Drogenmißbrauchs und anderer pathologischer Symptome: die ausgeprägten und, wie es den Anschein hat, kaum

* Leicht gekürzter Text eines Vortrags bei der diesjährigen volkswirtschaftlichen Tagung der Österreichischen Nationalbank in Baden (22. April 1980)

korrigierbaren Disparitäten zwischen den Einkommen der weißen und schwarzen Bürger Amerikas; das Siechtum der amerikanischen Schlüsselindustrien, wie Stahl, Automobile, Gummi, Glas usw., auf denen der Reichtum der nordöstlichen Landesteile beruht, die im letzten Jahrzehnt gegenüber den südlichen sowie westlichen Staaten immer mehr ins Hintertreffen gerieten³.

Dies sind nur einige der bekanntesten der heute bestehenden sozialen Übel, aber da sie, wie unschwer gezeigt werden kann, mit der chronischen Erkrankung der Stagflation zusammenhängen, möchte ich mich im folgenden hauptsächlich auf die Diagnose des letzteren Phänomens konzentrieren. Es wird dabei notwendig sein, die Krankheitsgeschichte des amerikanischen Kapitalismus durch ein knappes halbes Jahrhundert zu verfolgen.

Die Prosperität der zwanziger Jahre, die sich bekanntlich auf bedeutende Teile der Welt erstreckte, ist von der tiefsten und bedrohlichsten Krise des kapitalistischen Systems abgelöst worden. Amerika hat in dieser Zeit, unter den Auspizien des New Deal, einige überfällige Reformen nachgeholt: Der bis dahin prekäre Status der Gewerkschaften wurde gesetzlich untermauert, die Arbeitslosenversicherung sowie andere Formen der Sozialversicherung wurden eingeführt, die Preise landwirtschaftlicher Produkte wurden staatlich gestützt u. a. m. Der New Deal hat jedoch nicht, wie manchmal irrtümlich angenommen wird, die Keynes'sche Krisentherapie systematisch zu verwirklichen versucht. Roosevelt dürfte sich erst gegen Ende seiner zweiten Legislaturperiode, also knapp vor Eintritt Amerikas in den Zweiten Weltkrieg, von dem Schibboleth einer konservativen Budgetpolitik gänzlich zu befreien vermocht haben. Die Arbeitslosenrate, die im Tiefpunkt der Krise ein Viertel der arbeitswilligen Bevölkerung betragen hatte, sank im Laufe der kon-

junkturrellen Erholungsphase auf etwa 14 Prozent, schnellte aber dann im Rezessionsjahr 1938 auf 19 Prozent hinauf⁴. Erst der Zweite Weltkrieg führte auch in Amerika zu einer vollen Auslastung aller vorhandenen personellen und materiellen Ressourcen.

Das Vierteljahrhundert, das sich an den Zweiten Weltkrieg anschloß, war eine ökonomische Schönwetterperiode, die in ihrer Intensität und zeitlichen Dimension an die belle époque um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert erinnert. Auch die amerikanische Volkswirtschaft stand im Zeichen starker expansiver Kräfte, die von einer Reihe von Faktoren getragen waren, von denen ich die folgenden hervorheben möchte: Der liquide Zustand der amerikanischen Unternehmen, die während des Krieges angehäuften Guthaben amerikanischer Bürger, die Einführung neuer Produktionsprozesse, neuer Rohstoffe und neuer Industriezweige wie elektronische Datenverarbeitung, Transistortechnik, Atomkraft und der auf dem Düsenmotor basierte Flugzeugbau. Wichtiger noch für die nun anhebende Aufstiegsperiode sollten sich zwei weitere Umstände erweisen, die Absatz- und Investitionsmöglichkeiten auf den sich ständig erweiternden überseeischen Märkten und die qualitativ neue Rolle des Staates in der amerikanischen Wirtschaft.

Auch in dem Vierteljahrhundert nach dem Zweiten Weltkrieg bleibt das bekannte zyklische Entwicklungsmuster für die wirtschaftliche Entwicklung bestimmend: In dieser Zeit haben die Vereinigten Staaten vier kurzlebige Rezessionen erlebt, die relativ geringe Produktionsverluste und ein zeitlich sowie zahlenmäßig begrenztes Ansteigen der Arbeitslosigkeit nach sich zogen. Ein weiteres Kennzeichen dieser Nachkriegsrezessionen war, daß sie keine namhaften Einkommenseinbußen zur Folge hatten, in zwei Fällen sogar durch ein leichtes Ansteigen der persönlichen Einkommen charakterisiert waren⁵.

Der Grund für diese ungewöhnliche Entwicklung muß vor allem in zwei Erscheinungen gesucht werden, in der stetigen Zunahme der Angestellten im Verhältnis zu den Arbeitern und in der wachsenden Bedeutung der Transferzahlungen der öffentlichen Hand. Die sogenannten „built-in-stabilizers“ hatten unter den günstigen Bedingungen der fünfziger und sechziger Jahre ihre Bewährungsprobe bestanden.

Dennoch machte sich unter den professionellen Beobachtern der amerikanischen Szene in dieser Zeit ein steigendes Unbehagen bemerkbar. Dies mag zum Teil mit einem Phänomen zusammenhängen, welches das „poisoned privilege“ Amerikas getauft worden ist. Unter den durch das Bretton-Woods-Abkommen geschaffenen Bedingungen vermochten die Vereinigten Staaten jahraus jahrein Zahlungsbilanzdefizite durch die Herausgabe ungedeckter Banknoten zu finanzieren, die als eine Form von „Weltgeld“ zur wachsenden Liquidität des internationalen Währungssystems beitrugen. Als dann, um die Mitte der sechziger Jahre, die amerikanische Regierung immer offener in Vietnam intervenierte und damit die Passivierung ihrer Zahlungsbilanz noch weiter forcierte, wurde die Position des amerikanischen Dollar als Weltwährung zunehmend kritischer. Im August 1971 mußte Präsident Nixon das Ende des gegen Kriegsende entstandenen Bretton-Woods-Systems offiziell proklamieren.

Die Schwäche des US-Dollars, die im Laufe der sechziger Jahre immer klarer in Erscheinung trat, war nur ein Symptom einer tiefer sitzenden Krankheit. Amerika, das zu Ende des Zweiten Weltkrieges 7 Prozent der Weltbevölkerung und über 40 Prozent der Weltproduktion auf sich vereinigt hatte, verlor während der Jahre der Nachkriegsprosperität immer mehr seine erdrückende Vormachtstellung in der westlichen Welt. Das wirtschaftliche Fundament für die pax americana wurde zusehends schütterer. Die

Gründe für diese – zu Ende dieses Krieges kaum voraussehbare Entwicklung – sind heute unschwer zu verstehen.

In einem gewissen Sinne haben die Vereinigten Staaten den Anstoß zu dieser Entwicklung selbst gegeben: In der Zeit zwischen 1946 und 1960 betrug der Gesamtbetrag der verschiedenen internationalen Hilfsprogramme rund 80 Milliarden Dollar, wovon 48,6 Milliarden, also rund 60 Prozent, auf Wirtschaftshilfe, 26,5 Milliarden, nämlich 33 Prozent, auf Rüstungsbeiträge und der Rest auf internationale Organisationen entfielen⁹. Wichtiger noch als dieser massive Transfer von Ressourcen – und nicht unabhängig von diesem – war die Übertragung des in Amerika akkumulierten wissenschaftlichen, technischen und manageriellen Erfahrungsschatzes auf die übrige Welt. Diese von den Vereinigten Staaten ausgehende weltweite Diffusion materieller und ideeller Hilfsmittel ist in ihrer ökonomischen Effektivität kaum abschätzbar. Aber sie mag in ihrer Bedeutung von dem Umstand übertroffen worden sein, daß Europa und Japan insbesondere nach Überwindung der anfänglichen Nachkriegsprobleme einen Investitions- und Wachstumsschub erlebten, für den es in der Geschichte des Industriekapitalismus kaum eine Parallele gibt. Ich möchte dies an Hand einiger weniger Daten erläutern.

Während zu Anfang der fünfziger Jahre die Investitionsquote der Vereinigten Staaten sich in der gleichen Größenordnung bewegte wie die der meisten übrigen OECD-Länder, änderten sich diese Relationen im Verlaufe der ersten Nachkriegsdekade. (Die Investitionsquote ist als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts berechnet.) In den sechziger Jahren lagen die Investitionsraten Japans, der Bundesrepublik und Österreichs – um nur einige der rasch wachsenden OECD-Länder hervorzuheben –, bedeutend höher als die der Vereinigten Staaten und wahrten diesen Abstand

bis in die jüngste Zeit. Bloß die Bundesrepublik hat seit der Rezession des Jahres 1975 etwas von ihrem Vorsprung gegenüber Amerika eingebüßt.

Stand eingependelt hat. Der Tag scheint nicht fern, an dem viele der großen – und vielleicht auch manche der kleineren – Industrienationen auch im Hinblick auf das Produk-

Nachkriegsentwicklung der Investitionsquote (real)

	Kanada	USA	Japan	Österreich	BRD
1950	21,1	19,5	15,1 (1952)	16,9	21,1
1955	22,5	18,9	15,5	20,3	24,5
1960	22,5	18,2	23,1	23,0	24,0
1965	23,6	20,2	27,8	25,7	25,0
1970	21,7	18,4	34,9	25,6	24,1
1975	24,0	16,3	32,2	26,7	20,7
1978	21,8	17,5	32,4	25,9	21,5

Quelle: Die obigen Daten sind entnommen den National Accounts of OECD-countries, 1950–1978. Bd. 1, Paris 1980.

Die unterschiedliche Investitionstätigkeit in den verschiedenen Teilen der westlichen Welt ist natürlich nicht ohne Einfluß auf die langfristige Wachstumsbilanz geblieben. Vergleicht man die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der Vereinigten Staaten mit der aller OECD-Länder während des Zeitraums 1950–1978, ergibt sich ein Zurückbleiben Amerikas um 0,8 Prozentpunkte. Die Unterschiede sind wesentlich gravierender bei einem Vergleich mit den drei oben genannten OECD-Ländern. Während die USA langfristig durchschnittlich um 3,5 Prozent pro anno wuchsen, betrugen die Zuwachsraten für Japan 8,4 Prozent, für die Bundesrepublik 5,2 Prozent und für Österreich 4,9 Prozent.

Man könnte einwenden, daß die vergleichsweise geringe Investitionstätigkeit der Vereinigten Staaten mit dem hohen Produktivitätsniveau zusammenhängt, das selbst heute – nach vielen Jahren eines kontinuierlichen Aufholprozesses der übrigen westlichen Welt – für die Position Amerikas weitgehend Geltung besitzt. Aber es muß auffallen, daß die Investitionsquote Amerikas, sieht man von geringfügigen konjunkturellen Schwankungen ab, sich in den letzten Jahrzehnten auf einem relativ niedrigen

tionsvolumen pro Beschäftigten den Vergleich mit den Vereinigten Staaten nicht mehr zu scheuen brauchen werden.

Dies bringt uns zu dem heute viel diskutierten Thema der Arbeitsproduktivität in Amerika, von der behauptet wird, daß sie in den siebziger Jahren einer mysteriösen Abnahme verfallen war und daß ihr auch in den achtziger Jahren kein besseres Schicksal bevorsteht. Es ist hier unmöglich, auf die Einzelheiten dieses mit großem Engagement geführten Meinungsstreits einzugehen⁷. Im folgenden werde ich mich hauptsächlich auf die Berechnungen und Analysen des Amerikaners Edward F. Denison stützen.

Denison legt seinen Berechnungen die Wertschöpfung des gesamten privaten Sektors, also auch der privaten Dienstleistungen zugrunde. Die Produktivität ergibt sich aus der einfachen Division von Wertschöpfung zu konstanten Preisen gebrochen durch die Zahl der Erwerbstätigen oder der von ihnen geleisteten Arbeitsstunden. Für den Zeitraum 1948–1973 errechnet Denison eine jährliche durchschnittliche Zuwachsrate der Produktivität von 2,4 Prozent; für die darauffolgenden Jahre 1973–1976 gab es keinen positiven Zuwachs, möglicherweise

sogar einen geringen jährlichen Verlust an Produktivität. Fazit aus dieser Analyse ist, daß die Arbeitsproduktivität in der amerikanischen Privatwirtschaft seit 1973 so gut wie stagniert.

Denison glaubt, daß eine ganze Reihe von Erscheinungen für diese verblüffende und beunruhigende Entwicklung maßgebend waren, aber er führt sie in der Hauptsache auf einen Rückgang im technischen Fortschritt, in den Ausgaben für Forschung und Entwicklung und – ganz allgemein – auf ein Dahinschwinden des den Amerikanern zugeschriebenen Erfindungsgeistes zurück. Ganz ähnlich argumentiert auch sein Kollege Michael Boretsky. Ich werde auf dieses Argument in einem anderen Zusammenhang näher eingehen.

Es darf nicht unerwähnt bleiben, daß die Denison-Boretsky-Schule, der auch andere amerikanische Autoren angehören, keinen ungeteilten Beifall gefunden hat. Es wurde von einer Reihe von Autoren darauf hingewiesen – namentlich von Paul Sweezy und Harry Magdoff –, daß Denison und Genossen die in den sechziger und siebziger Jahren eingetretenen Strukturverschiebungen in der Zusammensetzung des Arbeitskräfteangebotes völlig außer acht gelassen hätten. Während im Jahre 1950 etwa 64 Prozent der in dem privaten Sektor beschäftigten Arbeitskräfte in der Industrie und nur 36 Prozent in den persönlichen Dienstleistungen tätig waren, hat sich dieses Verhältnis zu Ende der siebziger Jahre drastisch verschoben. Heute ist weniger als die Hälfte der Arbeitskräfte in der Industrie und etwa 55 Prozent in den privaten Dienstleistungen tätig. Die Tendenzumkehr wäre noch deutlicher, würde man auch die öffentlichen Dienstleistungen berücksichtigen⁸.

Betrachtet man die Dekade 1967–1977, so hat sich in dieser Zeit der industrielle Ausstoß um 37 Prozent erhöht, während die geleisteten Arbeitsstunden praktisch konstant ge-

blieben sind. Allerdings kommt es während dieser Zehnjahresperiode zu konjunkturbedingten Schwankungen in der Produktivität. Dies gilt insbesondere für das Rezessionsjahr 1975, in dem die Produktivität pro Arbeitsstunde geringfügig abnimmt⁹. Die Produktivität in der amerikanischen Industrie ist demnach auch in den ominösen wachstumsschwachen siebziger Jahren nicht unbeträchtlich gewachsen.

Eine gesonderte Betrachtung der Produktivitätsentwicklung im Dienstleistungssektor erscheint mir dagegen sehr problematisch. Es ist natürlich richtig, daß in gewissen Dienstleistungsbereichen erhebliche Produktivitätsfortschritte während der letzten Jahrzehnte gemacht werden konnten, insbesondere im Bank- und Versicherungswesen und in den Verkehrsunternehmen, sofern man diese dem Dienstleistungssektor zurechnen will. Auf anderen Gebieten, in den Gast- und Hotelbetrieben, im Detailhandel, im Gesundheitswesen und anderen kommerziellen Dienstleistungen waren hingegen kaum nennenswerte Produktivitätsfortschritte zu verzeichnen. Aber wie Emma Rothschild vor kurzem festgestellt hat, waren es gerade die am wenigsten produktivitätsorientierten Dienstleistungsbereiche, die während der siebziger Jahre am schnellsten expandierten.

Drei Sektoren, so schreibt Emma Rothschild wörtlich, nämlich Gaststätten, Detailhandelsbetriebe und Gesundheitspflege sowie andere kommerzielle Dienstleistungen „vereinigten auf sich mehr als 40 Prozent aller neuen privaten Arbeitsplätze, die zwischen 1973 und 1980 entstanden sind. In dieser Zeit hat sich die Beschäftigung in diesen Bereichen verdreifacht – in dem gleichen Ausmaß, wie die Beschäftigung in allen privaten Bereichen, und sechzehnmal so rasch wie die Beschäftigung in dem Waren produzierenden oder industriellen Sektor der Wirtschaft... Die Zunahme der Beschäftigung in den Gaststät-

ten seit 1973 ist größer als die Gesamtbeschäftigung in der Automobil- und Stahlindustrie zusammen¹⁰.“

Es scheint mir, daß die hypertrophe Zunahme der von Emma Rothschild genannten Dienstleistungsbereiche, die einen stark kompetitiven Charakter besitzen und zumeist durch niedrige Löhne und Gewinnmargen gekennzeichnet sind, nicht ohne Einfluß auf die allgemeine Produktivitätsentwicklung im privaten Sektor geblieben ist. Aber welches Gewicht man den Pro- und Kontraargumenten in der amerikanischen Produktivitätsdebatte geben mag, sicher ist, daß sich das wirtschaftliche Klima in diesem Land seit etwa Mitte der sechziger Jahre zusehends verschlechtert hat und daß die Auftriebskräfte deutlich schwächer geworden sind. Bevor ich auf die mutmaßlichen Ursachen dieser Entwicklung eingehe, wende ich mich einer anderen pathologischen Erscheinung zu, die m. E. nicht ohne Einfluß auf die Erfolgsbilanz der ominösen siebziger Jahre gewesen ist. Ich meine natürlich die Inflation, die zweite Komponente des Stagflations-Syndroms.

Man begegnet zuweilen der Ansicht, daß die inflationäre Erkrankung Amerikas durch den Vietnamkrieg bewirkt wurde. In der Tat, ist die Inflationsrate von ungefähr 1 Prozent im Jahre 1960 auf 12 Prozent im vergangenen Jahr angestiegen, wobei während der siebziger Jahre zuweilen auch höhere Inflationsraten beobachtet werden konnten. Ein Blick auf die Preisstatistik der letzten 80 Jahre zeigt jedoch deutlich, daß Amerika sowie andere führende Industrieländer in diesem Jahrhundert an einem chronischen Preisauftrieb laboriert haben, sofern man von der Wirtschaftskrise der dreißiger Jahre absieht. Allerdings erscheint mir die folgende ergänzende Feststellung notwendig: Während in den ersten sieben Dekaden dieses Jahrhunderts der Index der Großhandelspreise in den Vereinigten Staaten um etwa 300 Prozent anstieg, wuchs er später in einem einzigen Jahrzehnt –

nämlich in den siebziger Jahren – um volle 100 Prozent! Es scheint nicht unangebracht von einer Art „Quantensprung“ der Inflation zu Beginn der vergangenen Dekade zu sprechen.

Die Ursachen dieser verschärften Gangart der Inflation sind unschwer diagnostizierbar. Der Wertverfall des Dollar nach 1971 (dem Zeitpunkt der Aufkündigung von Bretton-Woods) hat zweifellos zur Anheizung der preispolitischen Atmosphäre beigetragen. Dazu kam die abrupte Verteuerung des Erdöls nach dem Jom-Kippur-Krieg im Jahre 1973. Wichtiger jedoch mag der Umstand gewesen sein, daß Regierung und Bankensystem auf die seit dem Ende der sechziger Jahre immer deutlicher in Erscheinung tretenden rezessiven Tendenzen mit einer Lockerung der Geld- und Kreditpolitik zu reagieren versuchten. Die Folge war, daß Haushalte und Unternehmen sich in wachsendem Maße bei den Banken verschuldeten¹¹.

Durchschnittlicher jährlicher Schuldenzuwachs in Preisen des Jahres 1972

(Milliarden Dollar)

1952–1967	65,5
1968–1973	133,5
1974–1979	193,3

In den Jahren 1968–1973 betrug die Zunahme des Schuldenberges 104 Prozent. In der folgenden Fünf-Jahres-Spanne kam es zu einem weiteren Sprung von 45 Prozent. Das lawinenartige Anschwellen der Bankschulden und die damit zusammenhängende, kontinuierliche Aufwärtsbewegung des Preisniveaus haben demnach schon wesentlich früher ihren Anfang gemacht als die so häufig denunzierte inflationsfördernde Kartellpolitik der OPEC.

Der Zusammenhang der zwischen der während der siebziger Jahre rapide gewachsenen Geldmenge und dem rasch eskalierenden Preisniveau darf nicht im Sinne der naiven Quantitätstheorie, die neuerdings wieder in Mode gekommen ist, gedeutet werden.

Im Gegensatz zum 19. Jahrhundert, das durch starke deflationäre Tendenzen gekennzeichnet war, steht, wie bereits erwähnt, das gegenwärtige Jahrhundert im Zeichen einer kontinuierlichen und sich, in jüngster Zeit, deutlich beschleunigenden inflationären Entwicklung. Die fühlbare Veränderung des Preisklimas ist, wie viele Wirtschaftstheoretiker annehmen, durch Erscheinungen bedingt, die von der Ablösung des Kapitalismus der freien Konkurrenz durch eine von Monopolen und Verbänden beherrschte Wirtschaft ausgegangen sind. Der Kapitalismus ist, wie Scitovsky in dem eingangs zitierten Referat ausführt, rigide und unelastisch geworden. Das soll natürlich nicht heißen, daß Bewe-

gungen des Preisniveaus immer aus der oligopolistischen Preispolitik der großen Konzerne abgeleitet werden können. So mag ein plötzliches Emporschnellen der Preise durch eine mehr liberale Handhabung der Geldpolitik ausgelöst werden: die tiefere Ursache dafür, daß vermehrte Kaufkraft sich eher in Preis- als in Mengenänderungen niederschlägt, muß jedoch in der monopolistischen Struktur der Wirtschaft gesucht werden. Es darf so nicht wundernehmen, daß in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts das Preisniveau auch während der rezessiven Konjunkturphasen dauernd gestiegen ist, wie aus der folgenden Tabelle ersichtlich ist¹².

Preise und Löhne in Rezessionsphasen
(Prozentuelle Änderung auf Jahresbasis berechnet)

Oberer Wendepunkt		Unterer Wendepunkt		Großhandelspreisindex	Konsumentenpreisindex	Lohnsätze in der Industrie
Jänner	1920	Juli	1921	-29,4	- 5,8	- 1,9
Mai	1923	Juli	1924	- 5,2	0,6	0,8
Oktober	1926	November	1927	- 2,9	- 1,4	0,0
August	1929	März	1933	-12,3	- 8,5	- 2,3
Mai	1937	Juni	1938	- 9,7	- 1,7	- 0,7
Februar	1945	Oktober	1945	1,1	2,4	- 8,0
November	1948	Oktober	1948	- 7,1	- 2,3	- 0,8
Juli	1953	Mai	1954	0,0	0,7	2,1
August	1957	April	1958	1,1	3,6	2,2
April	1960	Februar	1961	0,0	1,2	1,6
Dezember	1969	November	1970	2,3	5,4	4,0
November	1973	März	1975	16,4	11,1	9,7
Jänner	1980	Juli	1980	12,0	11,7	11,0
Durchschnitte der Rezessionsphasen						
7 Rezessionen 1920-1949				- 9,4	- 2,4	- 1,8
6 Rezessionen 1953-1980				5,3	5,6	5,1

Welchen Einfluß hat die Lohnpolitik auf die Beschleunigung der Inflation in den siebziger Jahren gehabt? Bekanntlich haben militant ausgetragene Verteilungskämpfe zwischen Unternehmervverbänden und Gewerkschaften in einigen der führenden westeuropäischen Länder nicht unwesentlich zur Erhitzung des Preisklimas während der vergangenen Jahrzehnte beigetragen. Dies scheint nicht

für die vergangene Dekade in den Vereinigten Staaten zu gelten. In der Zeit zwischen 1967 und 1973 haben die Reallöhne in der Industrie auffallend langsame Fortschritte gemacht, um etwa 1,2 Prozent pro Jahr, und sind damit hinter dem Produktivitätsfortschritt zurückgeblieben. In den Jahren 1973-1979, also in der Zeit der stärksten Preisbewegung, kommt es dann zu deutlichen Reallohnverlu-

sten, die sich in der Größenordnung von 2 bis 5 Prozent bewegen.

**Wochenverdienste von
Industriearbeitern**
(zu Dollars von 1967)

	Brutto- verdienste	Netto- verdienste
1967	101,84	90,86
1968	103,39	91,44
1973	109,26	95,73
1974	104,57	90,97
1975	101,67	90,53
1976	103,40	91,79
1977	103,93	93,48
1978	104,25	92,50
1979 (erste Hälfte)	102,15	90,72

Quelle: Survey of Current Business

Nettoverdienste: Bruttoeinkommen eines Arbeiters mit drei Familienangehörigen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.

Wie ist diese vom westeuropäischen Beispiel so deutlich abweichende amerikanische Lohnbewegung zu erklären? Die „Zurückhaltung“ der amerikanischen Arbeiter muß im Licht der Arbeitslosenstatistik gesehen werden, die in den siebziger Jahren einen deutlichen Anstieg der Arbeitslosenrate gegenüber den früheren Dekaden verzeichnet. Es ist offensichtlich, daß die sehr langsam wachsende, zeitweise sogar stagnierende amerikanische Wirtschaft das kräftig zunehmende Arbeitskräfteangebot nur schwer zu absorbieren vermochte.

Die Entwicklung der Arbeitslosenrate während der letzten Jahrzehnte

1950–1959 1960–1969 1970–1979

Durchschnittliche Arbeitslosigkeit
aller Beschäftigten

4,5% 4,8% 6,2%

Durchschnittliche Arbeitslosigkeit
weißer männlicher Arbeiter

3,9% 3,8% 5,0%

Quelle: Report of the President, Washington, 1980.

Die geringe Militanz der Arbeitnehmer war vielleicht nicht der einzige Faktor, der sich auf die Entwicklung der Reallöhne negativ auswirkte. Auch auf Seite der Unternehmer dürfte nur wenig Neigung bestanden ha-

ben, der Gegenseite ernsthafte Konzessionen zu machen – angesichts einer sich im Laufe der siebziger Jahre stetig verschlechternden Gewinnlage. Die Rendite oder Netto-Proftrate dürfte von etwa 8 Prozent in den sechziger Jahren um ein bis zwei Prozentpunkte in der folgenden Dekade gefallen sein¹³. Ungünstige Arbeitsverhältnisse, die sich daraus ergebende inadäquate Auslastung der Kapazitäten, und nicht zuletzt regionale Abgaben zu Zwecken des Umweltschutzes beeinträchtigten die Erfolgsbilanzen insbesondere der Schlüsselindustrien des Landes.

*

Es kann kaum überraschen, daß der fortgesetzte, wenn auch langsame Verfall der wirtschaftlichen Vormachtstellung der Vereinigten Staaten, der von starken inflationären Erscheinungen begleitet war, Gegenstand einer fast unübersehbar langen Reihe von mehr oder minder qualifizierten Untersuchungen geworden ist. Auch die Zahl der vertretenen Meinungen ist verwirrend: Der Bogen spannt sich von jenen, die in dem Phänomen der Stagflation den deutlichen Ausdruck eines irreparablen Systemschadens sehen bis hin zu jenen, die in dem gegenwärtigen Ausmaß der staatlichen Intervention eines der Grundübel erblicken und sich vom Abbau der obrigkeitlichen Eingriffe die rasche Genesung der amerikanischen Volkswirtschaft versprechen, wie dies in der

Antrittsrede des amerikanischen Präsidenten Ronald Reagan, zum Ausdruck gekommen ist. Ich kann hier nur auf einige wenige, mir aber charakteristisch erscheinende Meinungen eingehen.

Ich möchte mit einer Gruppe von Ökonomen beginnen, die man häufig – und, wie ich glaube, nicht ganz zu recht – der Öffentlichkeit unter dem Markennamen „Linkskeynesianer“ vorgestellt hat. Von Josef Steindl und Joan Robinson, wird die These vertreten, daß der Spätkapitalismus zur Bildung von Überkapazitäten, zu Wachstumsverlangsamung und Stagnation neigt. Ohne Steindls Theorie ungebührlich vergrößern zu wollen, kann sie m. E. auf die folgende grundlegende These komprimiert werden: Unter den Bedingungen der freien Konkurrenz können Kapazitätsknappheiten und -überschüsse durch das Spiel des Marktmechanismus verhältnismäßig leicht beseitigt werden. Das Ausmaß der realisierten Profite wird immer ausreichend sein, um die für die angestrebten Investitionen notwendigen Ersparnisse hervorzubringen. Nicht so im Monopolkapitalismus. Da die Preiskonkurrenz hier weitgehend aufgehoben ist, entwickelt sich eine Tendenz zu Überkapazitäten und übermäßigen Profiten.

Steindls „Maturity and Stagnation in American Capitalism“ ist Anfang der fünfziger Jahre erschienen¹⁴. Die spätere Entwicklung des amerikanischen Kapitalismus mußte als überzeugende, nämlich durch harte Tatsachen untermauerte, Widerlegung der Steindlschen These erscheinen. Dies erklärt vielleicht auch, warum Steindls Buch zunächst ohne nennenswerte Resonanz geblieben ist. Steindl hat in späteren Arbeiten eingeräumt, daß von bedeutenden technischen Neuerungen ein starker Investitionsanreiz – und damit ein Anstoß zu mehr oder minder langen Wachstumschüben – ausgehen kann. Damit ist eine gewisse Brücke zur Schumpeterischen Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung hergestellt worden, die in dem bündelweisen Auftreten bedeutender technologischer Innovationen den eigentlichen Motor des wirtschaftlichen Fortschritts sieht¹⁵.

Wenn der dem Monopolkapitalis-

mus innewohnende Hang zur Stagnation durch die Einführung bahnbrechender Innovationen zeitweise überwunden werden kann, dann ist die Dauer der heutigen Rezession (oder Depression) weitgehend durch das Nicht-Vorhandensein wachstums-trächtiger Neuerungen bedingt. Michael Boretsky hat eine Liste der revolutionären technischen Neuerungen, die von amerikanischen Erfindern stammen, für die letzten 100 Jahre zusammengestellt und auch eine vorsichtige Vorschau auf die Entwicklung der kommenden zwei Jahrzehnte der Öffentlichkeit präsentiert. „Seit 1876“, so meint Boretsky, „hat der amerikanische Genius bahnbrechende („pivotal“) Erfindungen, und damit die Voraussetzung für neue Industrien, alle fünf Jahre in die Welt gesetzt. Seit 1958 hat es jedoch nur deren zwei gegeben...“ Boretsky kommt dann zum folgenden Schluß: „Meine Ausführungen laufen darauf hinaus, daß die Vereinigten Staaten seit 1967 keine einzige Neuerung hervorgebracht haben, die dazu befähigt ist, zur Gründung einer Industrie sekundären Charakters zu führen. Und seit 1947 hat es an einer Innovation gefehlt, welche imstande gewesen wäre, den Aufbau einer größeren Industrie zu ermöglichen. Für die achtziger Jahre können wir nur mit der Elektronik und mit der Computer-Industrie rechnen... Abschließend ist zu sagen, daß es in den achtziger Jahren an der Produktivitätsfront schlechter, möglicherweise erheblich schlechter gehen wird, bevor es zu einer Besserung kommen wird“¹⁶.

Es ist natürlich darüber gerätselt worden, warum es zu dieser auffallenden Erschlaffung des amerikanischen Erfindergeistes in der jüngsten Vergangenheit gekommen ist. Dies wird gewöhnlich nicht so sehr mit einem Versagen der amerikanischen Wissenschaftler, als mit einer zunehmenden Rigidität der Riesenkonzerne in Verbindung gebracht, wie dies auch bei Scitovsky zum Ausdruck gekommen

ist. Auch der Umstand, daß die Aufwendungen der öffentlichen Hand für Wissenschaft und Forschung im letzten Jahrzehnt erheblich abgenommen haben, wird in diesem Zusammenhang häufig hervorgehoben¹⁷.

Der der Schule des Links-Keynesianismus nahestehende John Kenneth Galbraith hat vor kurzem in einem viel beachteten Artikel eine interessante Erklärung für die, wie er es nennt, „Senilität“ der altrenommierten Firmen gegeben. Er erinnert daran, daß die mächtigen Konzerne mit den Namen von Pionieren wie Rockefeller, Sloan, Firestone, Watson, Swell Avery, Julius Rosenwald und Amadeo Peter Giannini verbunden sind. Aber diese Männer aus der amerikanischen Gründerzeit haben die Führung über die von ihnen kreierte, labyrinthischen Organisationen großen Stäben (oder „Technostrukturen“) anvertraut, denen der Mythos der Unfehlbarkeit anhaften mag, die aber in Wahrheit Entscheidungen treffen, die mehr auf Sicherheit und Kontinuität bedacht sind als auf Erneuerung und raschen Fortschritt. Dies, so meint Galbraith, scheint besonders charakteristisch zu sein für die älteren Industrien, „wo die verwirrenden Effekte von technischen Neuerungen oder von Änderungen in den Gewohnheiten der Konsumenten die Konzernbürokraten nicht zu unbequemen Denkanstrengungen anspornen.“ Galbraith beschließt den Artikel mit einem Plädaoyer für eine engere und verständnisvollere Zusammenarbeit zwischen privaten und staatlichen Bürokratien¹⁸.

Galbraith hatte in seiner präsidentiellen Ansprache vor der American Economic Association im Jahre 1972 nicht sosehr die zunehmende Versteinigung der großen Konzerne betont, sondern ihren Drang zur Expansion und zur Manipulation der Konsumenteninteressen. Und er hatte seinen Fachkollegen vorgeworfen, daß sie die Frage der „Macht“, die von den privaten Bürokratien ausgeübt wird, aus ihren Analysen so gut wie völlig aus-

klammern und damit einer „Textbuch-Mythologie“ Vorschub leisten, die die unpersönlichen Kräfte des Marktes als die oberste Kontrollinstanz der Wirtschaft etabliert. Aber die Interessen der „Technostruktur“, so meinte Galbraith, divergieren von jenen der Allgemeinheit. Namentlich in der Frage des Umweltschutzes kollidiert der Geltungs- und Expansionsdrang der Konzerne mit dem Schutzbedürfnis der breiten Öffentlichkeit.

Galbraith mag bereits im Jahre 1972 an eine Neuauflage des „New Deal“ gedacht haben, um ein höheres Maß von Harmonie zwischen privaten und öffentlichen Interessen zu gewährleisten. Wenige Jahre später, in einer Zeit der sich stetig vertiefenden Krise, hat Paul Sweezy die Möglichkeiten und Perspektiven einer solchen Neuorientierung des amerikanischen Kapitalismus klarer herausgearbeitet. Sweezy geht von der Kalecki-Steindl-Hypothese einer von Wachstumsverlangsamung und Stagnation bedrohten Wirtschaft aus. Präsident Roosevelt versuchte dieser Gefahr durch Einführung vieler überfälliger Reformen zu begegnen, wobei ihm die Unterstützung eines Teils der herrschenden bürgerlichen Schicht zuteil wurde.

„Es ist tatsächlich so“, meint Sweezy, „daß die heutige Krise des amerikanischen Kapitalismus einfach eine Fortführung jener Tendenzen ist, die durch den Zweiten Weltkrieg unterbrochen und aufgeschoben wurde. Die Quintessenz der damaligen Situation war Stagnation; heute haben wir Stagnation verbunden mit Inflation und einer enorm komplizierten internationalen Währungs- und Finanzkrise. Die vom New Deal eingeführten Reformen erwiesen sich schon damals als inadäquat – im Hinblick auf die Lösung der Probleme ihrer Zeit. Heute sind sie irrelevant und längst in die Funktionsweise des Systems integriert...“

Sweezy führt dann aus, daß jeder Versuch, dem Phänomen der Stagfla-

tion durch eine Sekunde des Lebensstandards der schwächeren Einkommensbezieher beikommen zu wollen, zum Scheitern verurteilt sei, und nur dazu führen könne, eine kritische Situation noch kritischer zu machen. „Was not tut, ist eine gerade entgegengesetzte Strategie, nämlich eine substantielle Verbesserung der Lage der unteren Volksschichten, wenn auch nicht notwendigerweise in der Form von höheren individuellen Einkommen. Wichtiger auf dieser Stufe der kapitalistischen Entwicklung ist eine fühlbare Hebung des kollektiven Konsums und der Qualität des Lebens.“ Und Sweezy beschließt seine Ausführungen: „Es folgt, daß heute eine objektive Basis für eine Allianz besteht, die quer durch die Klassen geht, und die die von der Krise am ärgsten Betroffenen mit den mehr weitblickenden Schichten der herrschenden Klasse verbindet. Dies ist eine Situation, die eine gewisse Ähnlichkeit mit der von 1933 besitzt, und die damals zur Entstehung des New Deal führte.“¹⁹

Soweit Paul Sweezy und die (im amerikanischen Sinne) „liberale“ Schule der amerikanischen Ökonomie. Ihr Ruf nach einer Neuauflage des New Deal ist bisher ohne hörbaren Widerhall geblieben.

In den letzten Jahren hat auch die bekannte Kondratieff-Theorie der

„langen Wellen“ neue und unerwartet große Popularität erlangt, nach der die etwa 200 Jahre lange Periode des Industriekapitalismus sich aus vier, ungefähr 50 Jahre umfassenden Zyklen zusammensetzt.

Schumpeter hat Kondratieffs Theorie aufgegriffen, in seiner Interpretation sind es große technische Neuerungen, die die Lebensdauer jedes dieser langen Zyklen bestimmen²⁰. In der neueren Literatur ist der monokausale Ansatz Schumpeters vielfach aufgegeben worden. So meint der Amerikaner David Gordon, daß jede lange Welle von einer neuen institutionellen Basis des Kapitalismus ausgeht²¹. Die Ära des liberalen Kapitalismus war durch den Kleinbetrieb, die freie Konkurrenz und den Nachtwächterstaat geprägt. In der Depression der 1870er Jahre formte sich der Großbetrieb, die freie Konkurrenz wurde durch oligopolistische Absprachen ersetzt und an die Stelle des Nachtwächterstaates trat der imperialistische Raubstaat á la Wilhelm II. und Theodore Roosevelt. Neue ökonomische Strukturen entstanden schließlich in den dreißiger Jahren, als der Staat mit einem stetig zunehmenden Anteil am Sozialprodukt einen neuen, „keynesianischen“ Stellenwert in der Volkswirtschaft einzunehmen begann.

Gesamte Staatsausgaben in den USA*)

Jahr	BNP in Mrd. \$	Staatl. Ausgaben in Mrd. \$	Staatl. Ausgaben in % des BNP
1929	103,4	10,3	10 %
1933	55,8	10,7	19 %
1939	90,9	17,6	19,4 %
1980	2.627,4	869,0	33,1 %

*) Staatliche Ausgaben umfassen Bundes-, Länder- und Gemeindeausgaben.
Quelle: Economic Report of the President, Washington 1980.

Bahnen sich auch heute, da die Auswirkungen der Zweiten Industriellen Revolution deutlich schwächer zu werden beginnen, Strukturwandlungen im Gefüge des amerikanischen Kapitalismus an? Man ist eher versucht, von einer entschiedenen Ab-

kehr von den Traditionen des New Deal und von einer Beschwörung der Schibboleths aus der Zeit des liberalen Kapitalismus zu sprechen. Aber vergessen wir nicht, daß Präsident Nixon, ein sozusagen „gestandener“ Republikaner, zeitweise mit der von

John K. Galbraith propagierten Institution der Einkommenspolitik experimentiert hat.

Ich komme so zu einer dritten und letzten Variante der Stagnations-Diagnose und Therapie, die ich die „konservative“ nennen möchte, – und deren geistiger Vater unzweifelhaft der in Chicago beheimatete Ökonom Milton Friedman ist. Friedman – man ist versucht, ihn den intellektuellen Zwilingsbruder von Friedrich Hayek zu nennen – sieht in dem neuen Leviathan, dem modernen Staat, die Wurzel aller wirtschaftlichen Krankheitsercheinungen. Hohe staatliche Ausgaben, insbesondere solche, die für die Wohlfahrt der Massen bestimmt sind, bedingen hohe Steuern – und diese zehren an dem Lebensnerv der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, nämlich dem Unternehmergewinn. Das konservative Rezept für höheres Wachstum, lange bevor der Begriff „Supply-Side-Economics“ (also angebotsorientierte Wirtschaftspolitik) geprägt wurde, kann man in die Kurzformel komprimieren: Weniger Staat und weniger Steuern. Im Herbst 1974, also fünf Jahre vor der Wahl Reagans, hat die amerikanische Zeitschrift „Business Week“ diese Philosophie mit beispielhafter Klarheit artikuliert:

„Es ist unvermeidlich, daß die amerikanische Wirtschaft langsamer wachsen wird als in der Vergangenheit... Manche Leute werden offensichtlich mit weniger auskommen müssen als bisher... In der Tat, Städte und Länder, die kleinen Geschäftsleute, die Konsumenten werden alle weniger bekommen, als sie es wünschen, weil der Gesundheitszustand der Vereinigten Staaten zu guter Letzt auf dem Gesundheitszustand der großen Konzerne und Banken begründet ist, der größten Debitoren und der größten Geldverleiher... Einfach ausgedrückt, solange die Konzerne gesund bleiben, können sie Steuern zahlen und Arbeitsplätze beschaffen... Aber wenn die Konzerne krank werden, verlieren die Leute ihre Arbeits-

plätze und fallen als Konsumenten aus... Es wird nichtsdestoweniger eine bittere Pille für viele Amerikaner sein, die Idee zu akzeptieren, daß sie mit weniger auskommen müssen, damit Big Business mehr bekommen kann. Es wird insbesondere deshalb so schwer akzeptabel sein, weil es für jedermann klar ist, daß die großen Konzerne und die großen Banken nicht nur die am meisten sichtbaren Opfer unserer kranken Schuldenwirtschaft sind, sondern in vieler Hinsicht ihre Ursache... Nichts, das diese Nation oder irgendeine andere Nation in der neueren Geschichte getan haben, kann man hinsichtlich des Grads der Schwierigkeit mit dem Propagandaaufwand vergleichen, der notwendig sein wird, um den Menschen diese neue Realität plausibel zu machen²².“

*

Es hat den Anschein, daß es Präsident Reagan gelungen ist, die konservative Variante der Stagnationsbekämpfung, *daß es vor allem darauf ankomme, Big Business größere Anreize zu geben*, der amerikanischen Öffentlichkeit plausibel zu machen. Weniger sicher ist, daß dieses einfache Rezept auf längere Sicht die von ihm erwartete Wirkung zeitigen wird. Ohne auf die Besonderheiten des von Reagan und seinem Team erarbeiteten Konzepts der „angebotsorientierten“ Ökonomie eingehen zu wollen, läßt sich jedenfalls sagen, daß diesem sowie allen früheren von Milton Friedman und seinen Schülern inspirierten Reformkonzepten die simple Annahme zugrundeliegt, daß der freien Marktwirtschaft Mechanismen der Selbstregelung und, wenn man so will, der Selbstheilung innewohnen, woraus natürlich folgt, daß man den Einfluß des Staates auf die Wirtschaft auf ein – durch gewisse soziale Ein- und Rücksichten bestimmtes – Minimum beschränken soll. Hinter der Vorstellung vom Markt als ein geschlossenes, sich selbst-regulierendes (oder wie man heute sagen würde „kybernetisches“) System verbirgt sich das alte Say'sche

Gesetz, daß ein zusätzliches Angebot an Waren und Dienstleistungen gleichsam automatisch die diesem adäquate Nachfrage nach sich ziehe. In die Sprache der konservativen Wirtschaftspolitik übertragen: Wenn es gelingt – hauptsächlich durch kräftige Steuernachlässe und sonstige Begünstigungen –, ein Wirtschaftsklima herzustellen, in dem die großen Konzerne prosperieren und investieren, muß man sich um den Absatz des so entstandenen, zusätzlichen Warenangebots keine allzu großen Sorgen machen.

Nach dem Erscheinen der „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung“ von John M. Keynes im Jahre 1936 schien es, als ob das Say'sche Gesetz von den Absatzwegen seine akademische Respektabilität für immer verloren hätte. Aber die Respektabilität von ökonomischen Gesetzen scheint weniger von ihrer theoretischen Fundiertheit als von der Gunst bzw. Ungunst der Zeitumstände abhängig zu sein. Als es im Laufe des letzten Jahrzehnts unter den Auspizien zweier konservativer Administrationen (nämlich derer von Nixon und Ford) immer offensichtlicher wurde, daß wiederholte und kräftige Injektionen zusätzlicher Kaufkraft nicht so sehr eine Belebung der Investitionen als eine Anheizung der Preise bewirkten, verlor der Keynessche Therapie des „Demand-Management“ ihre bisherige Anziehungskraft. Und mit der Abkehr von den wirtschaftspolitischen Rezepten á la Keynes ging Hand in Hand die Abwendung von dem von ihm inspirierten Gedankengebäude und die Zuwendung zu älteren, und wie man im Augenblick glaubt, zu Unrecht aufgegebenen Theorien.

Sollte es unter der Reagan-Administration tatsächlich zu einer von der Angebotsseite ausgelösten, kräftigen konjunkturellen Aufschwungsphase kommen – eine Perspektive, die ich für eher unwahrscheinlich halte –, würde sie, dies kann man mit Sicherheit vorhersagen, von einer neuerli-

chen starken Erwärmung des Preisklimas begleitet sein. Die Erfahrung lehrt, daß wir dann mit einer abrupten konjunkturellen „Stopphase“ zu rechnen hätten, die mit den Mitteln der Geldpolitik eingeleitet werden würde.

Aber ich glaube nicht, daß wir es in den kommenden Jahren einfach mit einer Neuauflage der sattsam bekannten Stop-Go-Politik zu tun haben werden. Mr. Reagan erscheint mir im Gegensatz zu Carter oder Ford ein Politiker von großer Adaptions- und Wandlungsfähigkeit zu sein. Es ist deshalb wahrscheinlich, daß er der Stop-Go-Politik sehr bald den Rücken kehren und, ähnlich wie sein Vorgänger Nixon, mit einer neuen Version der Einkommenspolitik experimentieren wird, auch wenn dies den Professoren Friedman und Laffer „systemwidrig“ und verdammenstwert erscheinen sollte.

Abschließend möchte ich noch sagen, daß auch eine modifizierte Form einer konservativen, d. h. hauptsächlich auf Investitionsanreizen aufbauenden Wirtschaftspolitik mir keine Gewähr für eine dauernde Überwindung der gegenwärtigen Erkrankung der amerikanischen Wirtschaft, d. h. der Stagflation, zu bieten scheint. Die New York Times, die ich eingangs zitiert habe, dürfte zu Recht ihrer Skepsis gegenüber dem scheidenden und dem neuen Präsidenten Ausdruck gegeben haben: Keiner der beiden Männer dürfte wirklich wissen, „was mit den entkräftenden Zyklen der zunehmenden Inflation und der Stagnation zu geschehen hat.“ Demgegenüber möchte ich an die Vision einiger Ökonomen erinnern, die aus der Schule des Keynesianismus kommend, sich bemüht haben, diesen den neuen Zeitumständen entsprechend zu adaptieren. Ihre Plattform umfaßt drei hauptsächlichste Punkte: Indikative Planung und Strukturpolitik (Wasily Leontief und Felix Rohatyn), höhere und kontra-zyklisch variierte Infrastruktur- und Forschungsausgaben des Staates (Galbraith, Heilbroner.

Sweezy u. a.) und schließlich Einkommenspolitik (Galbraith)²³.

Ein solcher neuer „New Deal“ würde dem reichsten Land der Welt die materiellen und institutionellen Voraussetzungen dafür bieten, seine arbeitslose Bevölkerung in den Arbeitsprozeß einzugliedern, dem Verfall seiner Städte Einhalt zu tun, die Verwüstung seiner Umwelt wirksam zu bekämpfen, die Erziehung und Bildung aller Bevölkerungsschichten, unbeschadet ihrer Hautfarbe, auf ein höheres Niveau zu heben, seine alten Menschen gegen die Unbilden des Alters besser zu schützen u. dgl. m.

Von Reagan und seinen konservativen Beratern ist eine grundlegende Neuorientierung der Wirtschafts- und Sozialpolitik nicht zu erwarten. Aber Amerika, das heute in gesellschaftspolitischer Hinsicht zu den eher rückständigen Ländern der westlichen Gemeinschaft zählt, wird auf Dauer seinen Führungsanspruch kaum glaubhaft geltend machen können, falls es diesen primär mit dem Umfang seiner atomaren Rüstung zu legitimieren versucht. Es liegt in der Logik dieser Situation, daß es früher oder später zu einer Besinnung auf die Traditionen eines Franklin Delano Roosevelt wird kommen müssen.

Anmerkungen

- 1 Can Capitalism Survive? An Old Question in a New Setting. *American Economic Review* Vol. 70 Nr. 2 (Mai 1980)
- 2 New York Times, 5. November 1980
- 3 Vgl. Felix Rohatyn, „Reconstructing America“, *The New York Review of Books*, 5. März 1981, S. 16 ff.
- 4 Eine kurze Darstellung der Reformpolitik des New Deal findet sich bei Louis M. Hacker, *The Course of American Economic Growth*, New York 1979, S. 307 ff.
- 5 Vgl. *Wall Street Journal*, 25. November 1968, S. 1.
- 6 Louis M. Hacker, a. a. O., S. 333.
- 7 In der Ausgabe von November/Dezember 1980 der Zeitschrift *Challenge* geben

die Autoren Edward F. Denison, Michael Boretsky und Dale W. Jorgensen verschiedene Deutungen des Phänomens. Von Denison liegt auch ein ausführlicher Artikel zu dem selben Thema vor in *Survey of Current Business*, August 1979. Für eine gänzliche abweichende Meinung vergl. Paul M. Sweezy und Harry Magdoff, *Monthly Review*, Juni 1979. Siehe dazu Th. Delapina, Wachstumsprobleme der Arbeitsproduktivität, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* Nr. 1/1980

- 8 Vgl. *Economic Report of the President*, Washington, D. C., Jänner 1980.
- 9 Vergl. *Economic Report of the President*, 1979.
- 10 Siehe: Emma Rothschild, *The New York Review of Books*, 5. Februar 1981.
- 11 Berechnet nach den Veröffentlichungen des Federal Reserve Board, „Flow of Funds Accounts“, Jahrgänge der siebziger Jahre.
- 12 Quelle: *Morgan Guaranty Survey*, New York, November 1980.
- 13 Geschätzt nach Angaben des U. S. Department of Commerce und der U. S. Treasury.
- 14 Steindls Buch, das 1952 von Blackwell, Oxford, veröffentlicht wurde, ist 1978 von *Monthly Review Press*, New York, neuerlich aufgelegt worden.
- 15 Bezüglich der modifizierten Steindlschen These siehe seinen Aufsatz „Stagnation Theory and Stagnation Policy“, *Cambridge Journal of Economics*, März 1979.
- 16 Michael Boretsky, „The Role of Innovation“, *Challenge*, November 1980.
- 17 Obwohl das Ausmaß der Ressourcen, welche die Vereinigten Staaten auf Forschung und Entwicklung aufwenden, wesentlich größer ist als in allen anderen westlichen Ländern, nehmen diese zusehends einen immer geringeren Teil des BNP in Anspruch, während sie in der BRD, Japan und Frankreich die umgekehrte Tendenz zeigen. Dazu kommt, daß Forschung und Entwicklung in den zuletzt genannten Ländern hauptsächlich im zivilen Sektor der Wirtschaft konzentriert ist. Vgl. John Volpe, „Technological Change as a Determinant of US Competitiveness“, in: *Assessing US Competitiveness in World Markets*. Washington: International Division, Chamber of Commerce of the United States, 1979, S. 11.

- 18 „On Succumbing to Corporate Senility“. *International Herald Tribune*, 14–15 Februar 1981.
- 19 Paul M. Sweezy, „Whither US Capitalism?“, *Monthly Review*, Dezember 1979; ursprünglich abgedruckt in der japanischen Zeitschrift *Sekai*.
- 20 Vgl. Josef A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York und London, 1939.
- 21 Vgl. David Gordon „Stages of Accumulation and Long Cycles“, in: T. Hopkins und I. Wallerstein (Hsg.), *Processes of the World System*, Beverly Hills 1980; ferner „Up and Down the Long Roller Coaster“ in: *Union for Radical Political Economics*, New York 1978. Für eine mehr allgemeine Betrachtung vgl. Eric Hobsbawm, „The Crisis of Capitalism in Historical Perspective“, *Socialist Revolution*, Bd. 6, Nr. 4, Oktober–Dezember 1976.
- 22 Siehe: „The Debt Economy“, *Business Week*, New York, 12. Oktober 1974.
- 23 Vgl. Wassily Leontief, „Sails and Rudder. Ship of State“, in Leonard Silk (Hsg.) *Capitalism the Moving Target*, New York 1974, S. 101 ff; ferner: Felix Rohatyn, „A New RFC is proposed für Business“, *New York Times, Financial Section*, 1. Dezember 1974. Von Leontief inspiriert ist auch ein Forschungsbericht über indikative Planung, der von einer Arbeitsgruppe verfaßt wurde, bestehend aus Ökonomen, Konzernmanagern, Gewerkschaftern usw. Siehe: „Forging America's Future, Strategies for National Growth and Development“, *Report of the Advisory Committee on National Growth Policy Processes*, in: *Challenge*, Jänner/Februar 1977. Schließlich hat *Business Week* eine spezielle Ausgabe dem Problem der indikativen Planung gewidmet: „The Reindustrialization of America“, 30. Juni 1980.