

EWG-Wirtschaftsbericht unter Gewerkschaftslupe

In diesen Tagen erscheint in deutscher Sprache ein Werk, das bisher nur in einer hektographierten französischen Ausgabe vorlag: nämlich der große Bericht der Europäischen Wirtschaftskommission über die wirtschaftliche Situation in den sechs Ländern der Gemeinschaft¹⁾.

Dieser Bericht wurde erstellt von einem Sachverständigenausschuß, dem zahlreiche Nationalökonomien und hohe Beamte der Wirtschaftsministerien der beteiligten Länder angehörten. Die Leitung dieses Ausschusses oblag *Pierre Uri*, dem Direktor der Wirtschaftsabteilung der Hohen Behörde in Luxemburg. Man ist versucht, den Bericht nach ihm als „Uri-Bericht“ zu bezeichnen; allerdings läuft unter dieser Bezeichnung in Verkehrsfachkreisen noch ein zweiter, weniger umfangreicher Text um, der sich mit der Harmonisierung der Montan-Verkehrstarife befaßt und ebenfalls unter der Leitung; dieses vielseitigen Mannes erstellt wurde. Von deutscher Seite wirkten übrigens mit Dr. *Wagenführ*, der Direktor der Statistischen Abteilung der Hohen Behörde, und Dr. *Bauer* vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (Essen).

Hier soll nur von dem umfassenden EWG-Wirtschaftsbericht die Rede sein. Dabei ist zu bemerken, daß der 6. Band des Berichtes, der sich speziell mit der sozialen Lage in der Gemeinschaft befaßt, auch in deutscher Sprache vorliegt. Dieser letzte Teil, der speziell auch die Beschäftigungslage erörtert, sollte im Zusammenhang mit ähnlichen Veröffentlichungen des Internationalen Arbeitsamtes, der UNO-Wirtschaftskommission (ECE) in Genf und der Montanunion gesehen werden.

Der Gesamtbericht ist von so umfassender Bedeutung, daß ihm speziell unter gewerkschaftlichen Gesichtspunkten besonderes Augenmerk geschenkt werden sollte. Diese Gesichtspunkte betreffen im wesentlichen die folgenden Bereiche:

Zunächst stehen natürlich Probleme der Einkommens- und Lohnpolitik im Vordergrund, wobei Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur akzessorische Themen darstellen. Diese sind eingebettet in die Relationen von Investitionen und Verbrauch, wobei Preis- und Wettbewerbspolitik speziell in die Verbrauchsfragen hineinspielen. Endlich sind die wirtschaftspolitischen Zielsetzungen und Methoden der einzelnen Länder zu betrachten, die letztlich für die vorhergehenden Bereiche richtungweisend sein müssen.

Eine weitere Vorbemerkung: Jede Erörterung derartiger Publikationen sollte nicht nur rein deskriptiv, sondern vom Geiste kritischer Betrachtungen getragen sein. Das Material zu den Fragen der europäischen Integration beginnt sich zu Bergen zu türmen. Nichts ist notwendiger als eine kritische Sichtung: nur dann kann ein Grad der Überschaubarkeit erreicht werden, der es der Öffentlichkeit ermöglicht, echte Meinungsäußerungen abzugeben.

Das aber ist notwendig. Studien, die im stillen Kämmerlein liegenbleiben, mögen, zwar als Grundlage für die einsamen Entscheidungen hoher Amtsgewalten nützlich sein — solange sie aber nicht, wenigstens in ihren Kernthesen, dem Rampenlicht der öffentlichen Erörterung ausgesetzt werden, fehlt irgendwie das lebendig-pulsierende Element im Gefüge einer Integration, die kein künstlich zusammengesetztes Mosaik bleiben darf, sondern von den Wünschen und Aspirationen breiter Volksschichten getragen sein muß.

Einkommens-, aber nicht Lohnvergleiche

Ein erster Überblick läßt die Dinge so erscheinen, als seien zum mindesten im Hinblick auf die Einkommensstruktur keine großen Unterschiede zwischen den Ländern der Gemeinschaft gegeben — abgesehen von Italien. Nominal — zum Währungskurs um-

1) Communauté Economique Européenne, Commission: „Rapport sur la Situation Economique de la Communauté“, Bruxelles, Septembre 1958 (Tome I—V); inzwischen in deutscher Sprache erschienen als „Bericht über die wirtschaftliche Lage in den Ländern der Gemeinschaft“.

gerechnet — kommt auf den Einwohner in den fünf Ländern (außer Italien) jeweils eine Summe von etwa 850 Dollar. Das ist nur etwas mehr als ein Drittel des amerikanischen Durchschnittseinkommens. Berücksichtigt man allerdings das beiderseitige Preisniveau und basiert man den Vergleich auf den amerikanischen Einkaufsgewohnheiten, dem „USA-Warenkorb“, so kommen vier der sechs Länder mit einem Realeinkommen von 1250 bis 1500 Dollar fast bis auf zwei Drittel an das amerikanische Niveau heran, das fünfte — Luxemburg — sogar bis auf rund 70 vH: Das Durchschnittseinkommen der Amerikaner beträgt nämlich rund 2300 Dollar (alle Ziffern auf 1957 bezogen). Italien allein bleibt auf wenig mehr als einem Drittel des USA-Einkommens hängen, nämlich bei 880 Dollar; dabei entfällt der Löwenanteil noch auf Norditalien, dessen Durchschnittseinkommen mehr als doppelt so hoch ist wie das des Südens.

Mit diesen Ziffern hat der Uri-Bericht eine Tatsache belegt, die im Prinzip durchaus bekannt ist: daß wir es in Europa mit einem Einkommensgefälle zu tun haben, das von Norden nach Süden erhebliche Abflachungen zeigt. In geringem Umfang gilt diese Abflachung sogar auch für Holland, das mit 1250 Dollar (kaufkraftmäßig gerechnet) um mehr als ein Zehntel unter Belgien und Frankreich liegt (jeweils 1400). Überraschend ist sodann, daß das Durchschnittseinkommen in der Bundesrepublik (real gerechnet) mit 1460 Dollar 1957 schon um 4 vH kaufkraftmäßig über dem seiner westlichen Nachbarn lag.

Schon an dieser Stelle muß eine gewisse Kritik einsetzen. Der Uri-Bericht hat die Methode globaler Einkommens-, Reallohn- und Kaufkraftvergleiche befolgt. Man kann es ihm vielleicht nicht übelnehmen, daß er in die schwierige Materie internationaler Lohnvergleiche nicht eingestiegen ist. Naturgemäß muß aber gerade von gewerkschaftlicher Seite besonderer Wert gelegt werden auf eine Kenntnis der Einkommensrelationen zwischen den Arbeitnehmern verschiedener Länder.

Hier sind bis heute sehr wenig Vorarbeiten geleistet worden. Die vergleichende Studie der OEEC zum Thema der Sozialprodukte europäischer Länder — verfaßt von *Milton Gilbert*, dem Direktor der Statistischen Abteilung der OEEC, sowie *Irving B. Kravis* und anderen Mitarbeitern²⁾ — wird zwar im Uri-Bericht verschiedentlich zitiert, gibt aber gerade auf diesem Gebiet auch nur wenig Aufschluß. Hervorragende Pionierarbeit hat in der Zusammenfassung von Daten zur internationalen Lohnpolitik der Sachverständigenbericht der Internationalen Transportarbeiter-Föderation (ITF) geleistet³⁾, speziell für die Verkehrszweige, aber auch in allgemeinen Nominal- und Reallohnvergleichen.

Der sogenannte Ohlin-Bericht des Internationalen Arbeitsamtes hatte — neben globalen Vergleichen — sogar ebenfalls Branchenvergleiche für Nominallöhne gebracht⁴⁾. Darüber hinaus gibt es dann eine Reihe von globalen Nominal- und Reallohnvergleichen, die außer im genannten ITF-Bericht in einer Reihe von Veröffentlichungen der Hohen Behörde der Montanunion, des Internationalen Arbeitsamtes, der OEEC sowie skandinavischen Quellen verstreut sind. Ihre Darstellung würde den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen.

Der Uri-Bericht hat sich demgegenüber auf eine Beobachtung der Lohnbewegung zwischen 1953 und 1957 beschränkt, gleichzeitig aber auch den Versuch unternommen, diese Lohnentwicklung in Beziehung zu setzen zur industriellen „Produktivität“. Der letztere Begriff ist natürlich sehr problematisch: Er mißt nichts anderes als den mengenmäßigen Ausstoß einer industriellen Branche je Kopf der Beschäftigten. Über die Frage, ob eine Volkswirtschaft Lohn erhöhungen eines bestimmten Ausmaßes trägt oder nicht,

2) M. Gilbert / I. B. Kravis, *An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies*. OEEC, Paris 1954.

3) „Verkehrspolitische Probleme auf nationaler und internationaler Ebene“ — Ein Beitrag der Transportarbeiter-Gewerkschaften, herausg. v. Omer Beev (Generalsekretär der ITF), Pharos-Verlag Schwabe AG, Basel 1958.

4) „Social Aspects of European Cooperation“, Report by a Group of Experts, Geneva, International Labour Office, 1956.

sagen diese Ziffern gar nichts aus; dazu müßte man die Expansionsrate an Verbrauchsgütern kennen, die der Entwicklung der Lohnsumme (als Kaufkraftindex) gegenüberzustellen wäre.

Immerhin besagen diese Ziffern in den Worten des Uri-Berichtes, daß „zwischen 1953 und 1957 die Löhne in der verarbeitenden Industrie dieselbe Wachstumsrate aufzuweisen hatten wie die Durchschnittsproduktivität in diesen Branchen; nur in den Niederlanden, wo die Lohnbewegung lange Zeit gebremst worden war, ist die Lohnsteigerung spürbar rascher verlaufen, so daß die Arbeitskosten wuchsen. Die Steigerung der Reallöhne . . . war indessen weniger bedeutsam infolge der Preissteigerungen ...“⁵⁾.

Die nachstehende Tabelle zeigt deutlich, daß Löhne und Produktivität in fast allen Ländern gleichmäßig anwachsen:

Tabelle I⁶⁾
Löhne und Produktivität
(1953 = 100)

	Nominale Stundenlöhne	Reale Stundenlöhne	Produktivität je Arbeiterstd.	Arbeitskosten
Italien	123	114	129	95
Belgien.....	118	115	118	100
Frankreich.....	132	120	131	101
Deutschland.....	131	122	129	102
Niederlande	133	114	115	115

Außer in den Niederlanden — deren notorisch niedriges Lohnniveau eine Korrektur schon im Interesse gleicher Startbedingungen zwischen den sechs Ländern dringend notwendig machte — war also praktisch nirgends eine Verteuerung der Arbeitskosten eingetreten. Im Gegenteil: In Italien war sogar, sicherlich infolge des Druckes, den die dortige millionenstarke „industrielle Reservearmee“ auf die Löhne ausübt, eine fühlbare Verbilligung der Arbeitskraft zu verzeichnen.

Nun haben diese Ziffern ja nur einen gewissen Aussagewert für die Kosten in der Industrie. Die Veränderung in der Lebenshaltung läßt sich erst aus der Reallohnentwicklung abmessen.

Tabelle II Reale Zuwachsraten⁷⁾
1953—1956

	Verbrauchs- ausgaben	Volumen des Brutto- sozialpro- dukts zu Markt- preisen ⁸⁾	Netto- Volumen der Agrar- produktion ¹⁰⁾	Produktionsindex der		Gesamt- industrie
			Nahrungs- mittel- industrie	Textil- industrie		
Deutschland	133	127	103	125	123	142
Frankreich	124	117	100	106	110	133
Italien.....	118	117	99	120	105	129
Niederlande	133	117	102	113	121	127
Belgien.....	113	110 ⁹⁾	130	108	118	124

Tabelle II zeigt, daß die Kaufkraft — ausgedrückt in der Summe der Verbrauchsausgaben — keineswegs rascher gewachsen ist als die zur Verfügung stehende Gütermenge in den wichtigsten Produktionssparten. Zwar haben wir keinen vergleichbaren Index

5) „Rapport sur la Situation Economique . . .“, S. 95 des hektographierten französischen Testes (Übersetzung des Verfassers).

6) Vgl. S. 96 des Berichtes.

7) Zusammengestellt nach Band I, Tabelle auf S. 96, Band 2 (Statistischer Teil), Tabellen 13, 16, 11.

8) Die Ziffern dieser Spalte wurden entnommen aus „Statist. Grundzahlen für zwölf europäische Länder“, herausgegeben von den Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg/Brüssel, Oktober 1958.

9) Nettovolumen = abzüglich Futtermittel- und Schlachtvieheinfuhr; Erntejahr 1953/54 = 100, Ziffer für 1956/57.

10) Diese Ziffern stellen keinen Volumenindex dar, sondern enthalten Preissteigerungen.

der Verbrauchsgüterproduktion überhaupt in den sechs Ländern; ebensowenig läßt sich aus den Ziffern der Nahrungsmittel- und Textilindustrie ablesen, inwieweit beide Bereiche in Zukunft ihre Produktion ohne größere Investitionen noch ausweiten können. Dennoch deuten die vorhandenen Ziffern darauf hin, daß die Produktionsmöglichkeiten für Verbrauchsgüter in den sechs Ländern durchaus Schritt halten können mit der Entwicklung der Massenkauflkraft. Das aber zeigt, daß die Lohnsteigerung keineswegs zu rasch erfolgt ist.

Zweifel könnten lediglich auftauchen in bezug auf die agrare Produktionsgrundlage. Allerdings wächst der Nahrungsmittelverbrauch nicht proportional mit dem Einkommen; nachdem in fünf der sechs Länder im Schnitt ein Verbrauch von 2800 bis 3000 Kalorien je Kopf und Tag erreicht ist — nur Italien hängt mit 2570 Kalorien zurück, entsprechend Klima und Armut —, bleibt praktisch nur noch Raum für eine qualitative Verbesserung. Diese hängt — mindestens für Deutschland und Belgien — jedoch im wesentlichen von der Einfuhr ab, die jedenfalls in Deutschland durch den Agrarprotektionismus gedrosselt wird. Dieser Protektionismus dürfte der wichtigste Faktor sein für inflationäre Tendenzen, die etwa von einer wachsenden Massenkauflkraft ausgehen könnten.

Damit stellt sich die Frage nach der globalen Entwicklung des Verbrauchs überhaupt.

Bevölkerungsdynamik und Beschäftigungslage

Ehe wir zum Thema der Ausgabenstruktur übergehen, lohnt sich ein Blick auf die Bevölkerungsbewegung, die als Motor hinter den volkswirtschaftlichen Erscheinungen steht.

Da ist das deutsche Flüchtlingsproblem mit 9 Millionen seit Kriegsende, 1,8 Millionen zwischen 1951 und 1957 — genauso viel, wie der Geburtenüberschuß ausmacht. Da ist das explosive Bevölkerungswachstum in den Niederlanden, das bei zeitweilig 25 Geburten je tausend Einwohner und Jahr die Einwohnerzahl des kleinen Landes (trotz Auswanderung von 150 000) zwischen 1951 und 1957 um ein Zehntel auf über 11 Millionen wachsen ließ. Als kurios bleibt zu vermerken, daß neuerdings die französische Geburtenziffer noch 1956 mit 18,5 (vorher zeitweilig 21) je tausend höher ist als die italienische (18,1) und die deutsche (16,4) weit übertrifft.

Dennoch bleibt Italien nach den Niederlanden — angesichts des hohen Anteils junger Leute und der entsprechend geringeren Sterblichkeit — an der Spitze des Geburtenüberschusses. Zwischen 1950 und 1957 hätte das Land angesichts eines Beschäftigungszuwachses von 1,9 Millionen und einer Auswanderung von 650 000 eigentlich eine Entlastung des Arbeitsmarktes spüren sollen, denn der natürliche Bevölkerungszuwachs brachte nur 1,6 Millionen. Dennoch blieb eine Arbeitslosenmasse von 1,7 Millionen übrig. Warum? — Jedes Jahr strömen aus den naturbeschäftigten Bereichen der Landwirtschaft und des Handels über 100 000 Menschen zu, welche die „Industrielle Reservearmee“ um mehr als die Ziffer der Auswanderer vermehren. Der Beschäftigungszuwachs genügt nur gerade, um den Bevölkerungszuwachs aufzufangen . . .

So bleibt eine fundamentale Divergenz: In Deutschland und Holland hat die Bevölkerungsdynamik den gigantischen Boom der Nachkriegsjahre ausgelöst; sie schuf Bedingungen, die fast denen des 19. Jahrhunderts entsprachen. Man könnte versucht sein, zu sagen, *Stalin* habe dem westdeutschen Kapitalismus die Arbeitskräfte (in Form der Flüchtlinge!) geliefert, die ihm neues Leben einhauchten. Das gelang aber nur, weil in diesen Ländern eine Kapital- bzw. Rohstoffgrundlage noch vorhanden war bzw. durch Engpässe des Verbrauchs erreichbar blieb, die dem allzu armen Italien fehlte.

So ergab sich das Phänomen des Abbaus der Nachkriegsarbeitslosigkeit in Westdeutschland gerade im Zuge des Flüchtlingszustroms, der den Bauboom intensivierte... Daneben stehen wirtschaftspolitische Konsequenzen, die jedoch erst nach Betrachtung der Verbrauchsstruktur erörtert werden können.

Boom mit Strukturfehlern

Das Bild des Aufstiegs, wie es der Bericht entwirft, ist wahrhaft imponierend: Zwischen 1950 und 1957 wächst die industrielle Produktion in Westdeutschland auf mehr als das Doppelte, bei gleichzeitiger Veranderthalbfachung der Zahl der Industriearbeiter. In Italien steigt die Industrieproduktion um 80, in Frankreich um 60, in den Niederlanden und Belgien um 45 bzw. 35 vH. Allerdings darf man dabei nicht vergessen, daß in Deutschland erst 1951 das Vorkriegsniveau wieder erreicht wurde, während man in West- und Südeuropa schon um 1950 um ein Fünftel bis ein Viertel darüber lag.

Gleichzeitig stellen sich — bei so raschem Aufschwung eben unvermeidlich — die ersten strukturellen Spannungen ein. So bleibt in den wichtigsten Ländern die Grundstoffgewinnung weit hinter der verarbeitenden Industrie zurück; im Schnitt der EWG waren es 135 gegen 180 Indexpunkte.

Auch Verschiebungen im inneren Gefüge der Gesamtindustrie bahnen sich an: Wenn man die Textil- und Nahrungsmittelindustrie als Gruppe der Metall- und mechanischen Industrie gegenüberstellt, so halten sich in den meisten Ländern der EWG die Beschäftigtenzahlen einigermaßen die Waage. In Deutschland aber kommen auf zwei Arbeiter der ersten Gruppe drei des mechanisch-metallurgischen Sektors. Damit rückt unser Land in seiner Struktur an die Seite der großen schwerindustriellen Industriestaaten Großbritannien, Sowjetunion und USA.

Der sogenannte „tertiäre Sektor“ allerdings — der der *Dienstleistungen* — hat noch keineswegs angelsächsische Ausmaße erreicht. In den Beneluxländern kommt zwar der Prozentsatz der Beschäftigten in diesem Bereich — entsprechend ihrer Tradition in Handel und Verkehr — mit 41 bis 45 vH an das britische Niveau heran, bleibt aber hinter dem amerikanischen (55 vH) zurück. Mehr noch gilt dies für Westdeutschland, wo entgegen allen Erfahrungen in den wirtschaftlich führenden Ländern dieser Sektor sogar langsamer wuchs in der Nachkriegszeit als die Industrie; insgesamt erreicht der Anteil der im Dienstleistungssektor Beschäftigten hier wie in Frankreich nur rund ein Drittel. Wenn in Italien dieselbe Ziffer gilt, so kaum, weil dieses Land etwa in moderne Wirtschaftsdimensionen hineingewachsen wäre, sondern mehr im Zeichen einer Übersetzung, die sich aus geringen Beschäftigungsmöglichkeiten erklärt.

Dieses ganze Gefüge hat nun seine ersten konjunkturellen Risse in den Jahren 1952/53 bekommen. Damals ging die Textilerzeugung in Frankreich und Italien um fast 10, in Belgien um 15, in Deutschland nur um 5 vH zurück; der darauffolgende Rückschlag in der Montanindustrie traf die belgisch-französische Metallerzeugung mit zehn-, die deutsche und holländische mit fünfprozentiger Schrumpfung. Es hätte nicht erst der neuerlichen Montankrise bedürfen sollen, um den Europäern zu zeigen, daß man auch in der Nachkriegszeit das Konjunkturproblem keineswegs in den Griff bekommen hat. In der nur allzu knappen Erörterung der Problematik des Konjunkturzyklus — und damit der Vollbeschäftigungsmöglichkeiten — liegt vielleicht die größte Schwäche des Uri-Berichtes, die auch in den der Investition gewidmeten Abschnitten nur wenig gemildert wird.

Verbrauchsdrösselung und Investitionsfanatismus in Mitteleuropa

Man spricht so scherzhaft vom Deutschen, der den Verbrauchsriemen enger zu schnallen gewöhnt ist; aber im Vergleich zu den anderen Ländern trifft diese Metapher durchaus zu. In Deutschland und Holland werden nur etwa drei Fünftel vom Bruttosozialprodukt dem Verbrauch zugeführt; in Belgien, Frankreich und Italien sind es mehr als zwei Drittel. In Italien ist es wiederum das niedrige Realeinkommensniveau, das keine hohe Sparquote zuläßt. Im übrigen liegt der Schwankungsfaktor eben in den Investitionen, der Bruttokapitalbildung: Fast ein Viertel des Sozialprodukts erübrigen hierfür die Niederlande und Deutschland, ein Fünftel Italien, während sich Belgien und Frankreich mit einem Sechstel begnügen.

Ehe man die ketzerische Frage stellt, ob hier nicht doch eine zu starke Verbrauchsdrosselung in Mitteleuropa vorliege — wobei die Methodik für Deutschland speziell in Agrarprotektionismus und DM-Überbewertung zu suchen ist! —, muß man natürlich den Einwand der größeren Kriegszerstörungen und des Wohnungsbaus für die Flüchtlinge (ein Problem auch für Holland!) berücksichtigen. Aber auch wenn man den Wohnungsbau aus der Rechnung herausläßt, liegen die Niederlande mit einem Fünftel, Deutschland und allerdings auch Italien mit einem Sechstel des Sozialprodukts an Investitionsaufwand weit vor Belgien und Frankreich, die jeweils weniger als ein Siebentel des Sozialproduktes für Investitionen aufwenden.

Der Faktor des öffentlichen Verbrauchs zeigt daneben geringere Unterschiede; er schwankt nur zwischen 11,4 und 14,9 vH (bei Frankreich bzw. den Niederlanden), während Deutschland mit 13,2 vH etwa in der Mitte liegt. Dabei muß man beachten, daß es sich bei diesem öffentlichen Verbrauch zu einem guten Teil um Verteidigungsaufwendungen handelt: In Frankreich dürften es nahezu 40 vH, in Holland und Deutschland rund ein Drittel des öffentlichen Verbrauchs sein (also zwischen 4,5 und 6 vH des Bruttosozialproduktes), die dafür aufgewandt werden. Das entspricht bei Holland und Deutschland jeweils einem Fünftel, in Frankreich aber zwei Fünftel der Kapitalbildung. Man könnte also versucht sein zu sagen, daß den Franzosen gerade soviel an den Investitionen fehlt, wie sie im Algerienkrieg verpulvern. Erst in allerjüngster Zeit merken sie auch am Verbrauch, daß man sich den Luxus von Kolonialkriegen nicht ungestraft jahrelang leisten kann.

Buntheit der wirtschaftspolitischen Konzeptionen

Es soll hier darauf verzichtet werden, auf das Kernstück des Berichtes einzugehen: die Außenhandelsstruktur mit ihren chronischen Überschüssen innerhalb der Gemeinschaft bei Deutschland und Belgien, dem chronischen Defizit bei Frankreich und Holland. Die Außenhandelsdiskussion wird sich ohnehin ausgiebig um das Thema des Gemeinsamen Marktes ranken. An dieser Stelle sei das Hauptaugenmerk auf ein anderes Problem gelegt: die Verschiedenheiten in der Methodik der Wirtschaftspolitik.

Der Uri-Bericht hütet sich wohlweislich, irgendwelche Wertungen vorzunehmen; er begnügt sich mit der anschaulichen Schilderung dessen, was ist. Und so gibt er denn ein Bild von der Verschiedenartigkeit der Wirtschaftspolitik in den einzelnen Ländern.

Ganz harmlos erzählt uns da der Bericht, daß zwar in allen Ländern ein Abbau der direkten Bewirtschaftungsmaßnahmen und der Handelsbeschränkungen erfolgt sei, daß man deshalb aber keineswegs überall „die Milderung der Interventions- und Protektionsmaßnahmen verwechselt hat mit einem blinden Liberalismus, sondern daß sich neben diesen Tendenzen im Gegenteil Bemühungen ergaben in Richtung auf eine globale Kenntnis der Wirtschaft“ (sprich: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung), „Vorausschau der Entwicklungsmöglichkeiten und Feststellung der Ursachen eventueller Stillstandserscheinungen, um die Maßnahmen interessierter Kreise entsprechend zu klären und ihre spontane Koordination zu fördern . . .“¹¹⁾)

Man ist versucht, diese schönen Formulierungen fast als Anzüglichkeit zu werten, wenn einem auf der nächsten Seite erzählt wird, Deutschland habe „für die freie Marktwirtschaft optiert“ — allerdings mit Ausnahmen im Wohnungs-, im Agrar- und (unvermeidlich) auch im Verkehrssektor. Für Belgien wird bestätigt, daß das Streben nach monetärer Stabilität zwangsläufig eine aktive Politik der Beschäftigung bzw. der öffentlichen Arbeiten notwendig gemacht habe; für Italien gilt ähnliches in Ansätzen mit der Südkasse und dem „Vanoni-Plan“. Stärkere Lenkungsmaßnahmen speziell im Investitionsbereich kennt Holland. Das Dorado des Dirigismus — mit sozialisierter Energie-,

11) „Rapport . . .“, a.a.O., S. 9.

Kohlen- und Rüstungswirtschaft, bis in Luftfahrt und Kraftfahrzeugbau hinein — ist dann schließlich Frankreich, das nicht nur spezielle Preiskontrollen kennt (für Baustoffe, Erdöl, Zucker, pharmazeutische Artikel und Agrarstoffe wie Düngemittel usw.), sondern seit 1950 eine Tendenz zum generellen Preisstop aufweist. Allerdings gibt es auch in Belgien noch eine Preiskontrolle, die mindestens „psychologisch“ wirken soll¹²⁾.

So ist denn die Reinheit der Marktwirtschaft weder in den einzelnen Ländern für sich gegeben noch besteht auch nur ein uniformer Grad ihrer Verwirklichung. Hier liegt sicher ein Stein des Anstoßes für mancherlei Debatten: denn schließlich ist die französische Rechte lenkungsfreudiger als die deutsche Linke . . .

Diese seelische Schizophrenie der neuen Wirtschaftsgemeinschaft findet auch ihren Niederschlag in der Haltung zum Wettbewerbsproblem. Dem Bericht zufolge ist der Konzentrationsgrad — nach Ländern wie Industrien — besonders dort rasch fortgeschritten, wo deutliche Expansionstendenzen vorliegen — also in der Elektrotechnik, dem Fahrzeugbau und der Chemie. Deutschland zeigt den Schwerpunkt der privaten Konzentration und Kartellierung, während die Beneluxstaaten das Gegenteil zu demonstrieren scheinen. Dafür gibt es in Frankreich und Italien weite Sektoren in öffentlicher Hand — in Frankreich rund ein Siebtel der Industrie (gemessen am Anteil am Bruttosozialprodukt), in Italien ein Fünftel bzw. ein Viertel der Raffinerien und Kraftwerke, mehr als die Hälfte des Stahls, die gesamte Methangaserzeugung und noch ein Zehntel der mechanischen Industrie.

Gegen das Überwuchern privatkollektivistischer Kontrolltendenzen hat Frankreich eine scharfe gesetzliche Regelung mit schwacher Durchführung, Deutschland vielleicht das Gegenteil. Im Vertrag — so könnte man sagen — hat man den strengen französischen Text übernommen, dafür aber gar keine Exekutive, Was aus diesen und ähnlichen Ansatzpunkten für eine echte supranationale Wirtschaftspolitik werden soll, darüber schweigen sich — ähnlich wie beim Währungs- und Konjunkturproblem — die Väter des Berichtes genauso aus wie die des Vertrages.

Westdeutschland: Künstliche Marktwirtschaft aus der Retorte

Uns aber, die wir nicht zu jener jungfräulichen Zurückhaltung verpflichtet sind, deren sich die Väter des Berichtes befleißigen, sei eine sündhafte Frage gestattet: Läßt sich nicht vielleicht ein Zusammenhang herstellen zwischen dem Verlauf der Nachkriegsentwicklung in den einzelnen Ländern und der jeweils adoptierten wirtschaftspolitischen Konzeption?

Die Verfechter liberaler Gedankengänge bejahen diesen Zusammenhang durchaus, möchten ihn aber so herum sehen, daß es eben nur dort gigantische Aufschwünge gegeben habe, wo das Credo der freien Marktwirtschaft zelebriert wurde. Leider stimmt das nicht: Schon die Bedeutung der Investitionslenkung im holländischen Nachkriegsaufbau, mehr noch aber der steile Aufschwung im Zeichen des französischen Dirigismus beweisen das Gegenteil. Ja, man könnte zu einer absolut konträren Auffassung gelangen, die etwa wie folgt lauten würde: Den Luxus einer freien Marktwirtschaft kann man sich nur unter sehr speziellen Bedingungen leisten — etwa dort, wo ein Konglomerat aus freier Unternehmerinitiative und künstlich-totalitären Einflüssen eine Art Treibhausklima à la 19. Jahrhundert bewirkten. Das war der Fall Westdeutschlands nach 1948.

Hier hatte zunächst der psychologische Pendelschlag nach langer Zwangswirtschaft ins andere Extrem hineingehauen: So kam es zur Wiederbelebung einer Einzelinitiative, für die das spekulative Treibhausklima einer Trümmerwelt, in der alles aufzubauen war, denkbar günstig sein mußte. Das allein aber hätte nicht genügt, wenn nicht die totalitäre Faust von Osten her willige Millionenmassen von Flüchtlingen auf den Arbeitsmarkt gestoßen hätte, die nur zu bereit waren, sich einem Verbrauchsverzicht zu unterwerfen,

12) Vgl. „Rapport . . .“, S. 84 f.

wie er von der anderen totalitären Eisenfaust - der unserer westlichen Militärregierung - im Zeichen der Demontage vorgezeichnet worden war ... So schnallten wir uns den Gürtel enger und bauten eine hypermoderne Industrie auf — in einer Atmosphäre, in der die Flüchtlingsmassen den Bevölkerungsdruck ersetzten, der die Industrierevolution des frühen neunzehnten Jahrhunderts ermöglicht hatte. Die Wirtschaftspolitik des freien Marktes aber war sowohl Ausgeburt wie Hebel dieser Entwicklung: Sie sorgte für den Triumph der Selbstfinanzierung über die Verbrauchermassen. Ihr Reuegebet war dann die Formel vom Kartellgesetz, das den neu entstandenen marktbeherrschenden Unternehmensminotauren das Fressen just dann abgewöhnen sollte, als sie schon übersatt waren . . .

Andersherum gesagt: Die liberale Wirtschaftspolitik war möglich, ja, sie erklärte sich nur aus den speziellen Bedingungen Westdeutschlands in der Nachkriegszeit. Daß es auch anders ging, zeigt uns der Blick auf unsere Nachbarn, wie ihn der Uri-Bericht bietet. Ob es in Zukunft, je mehr die Schönwetterperiode zu Ende geht, nicht sogar anders gehen *muß* — diese bange Frage stellt sich mit der Krise der Vorläuferin der EWG, der Montanunion, an deren Schicksal uns die Notwendigkeit gewisser übernationaler Lenkungs-befugnisse so eindringlich ad oculos demonstriert wird ... In den Schlußbemerkungen des „Gesamtüberblicks“ wird mit eindringlichen Worten die Forderung nach Sicherungsmaßnahmen für die Stabilität — unter Hinweis auf die „schwachen Koordinierungsmöglichkeiten“ — klar ausgesprochen.

Mit diesem nachdenklichen Seitenblick auf die Zukunft sei dieser Kommentar abgeschlossen über diesen Bericht, der eine Fundgrube ungezählter — hier keineswegs erschöpfend wiedergegebener — Daten darstellt für die Wirtschaftsgeschichte und die Wirtschaftszukunft der sechs Länder.