

Kapitalismus ohne Krise?

I.

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind in der Nachkriegszeit von drei Wirtschaftskrisen heimgesucht worden, die durch gewisse gemeinsame Merkmale gekennzeichnet sind. Sie waren von relativ kurzer Dauer — die jüngste Krise währte kaum ein volles Jahr; der Rückgang der industriellen Produktion war verhältnismäßig gering; und die Arbeitslosigkeit bewegte sich in verhältnismäßig engen Grenzen. Selbst auf dem Höhepunkt der jüngsten Krise betrug die Rate der Arbeitslosigkeit kaum mehr als 7 vH; sie machte dagegen in sogenannten „normalen“ Jahren durchschnittlich 4 vH aus. Um uns ein deutlicheres Bild von dem Verlauf der jüngsten Krise machen zu können, wollen wir die Entwicklung des Bruttonationalprodukts der Vereinigten Staaten während der letzten Jahre studieren:

Die Verwendung des Bruttonationalprodukts in den Vereinigten Staaten¹⁾
in Milliarden Dollar

	1956	1957	1958	1959*
Bruttonationalprodukt	419,2	440,3	437,7	473,0
d a v o n :				
persönliche Verbrauchsausgaben	269,4	284,4	290,6	308,5
private Bruttoinvestitionen	68,2	65,3	54,4	66,0
Nettoexporte	2,8	4,9	1,4	1,0
staatliche Käufe von Gütern und Diensten	78,8	85,7	91,2	97,5
darunter Militärausgaben	40,3	44,3	44,4	45,7

* Schätzung des Joint Economic Committee

Man kann aus dieser Tabelle leicht ersehen, daß der Rückgang des Nationalprodukts im Krisenjahr 1958 nur geringfügig war (er betrug real, gegenüber dem Vorjahr, selbst wenn man eine leichte Preiserhöhung im Jahre 1958 in Rechnung stellt, kaum mehr als ein Prozent). Der eigentliche Krisenherd war natürlich im Bereich der privaten Investitionstätigkeit gelegen. Diese begann bereits im Jahre 1957 abzubrockeln und fiel 1958 auf die vergleichsweise bescheidene Summe von 54,4 Milliarden Dollar. Mehr als ein Drittel des Rückganges muß allerdings dem forcierten Abbau der Lager zugeschrieben werden. Auffallend ist auch der empfindliche Rückgang des Exportüberschusses von dem verhältnismäßig hohen Betrag von 4,9 Milliarden Dollar (im Jahre 1957) auf 1,4 Milliarden Dollar (im Jahr 1958).

Aber die Tabelle zeigt nicht nur die depressiven, sondern auch die stabilen Elemente der amerikanischen Wirtschaft. Das in diesem Zusammenhang interessante Phänomen ist die Entwicklung der „Persönlichen Verbrauchsausgaben“. Diese *stiegen* im Depressionsjahr 1958 von 284,4 auf 290,6 Milliarden Dollar an. Der Umstand, daß der Durchschnittsamerikaner imstande war, im Krisenjahr 1958 mehr für Nahrungsmittel, Kleidung, Wohnung und diverse persönliche Dienstleistungen auszugeben als im vorangegangenen Jahr der Hochkonjunktur — die Ausgaben für dauerhafte Konsumgüter gingen allerdings etwas zurück —, hängt mit der bemerkenswert günstigen Entwicklung der persönlichen Einkommen zusammen. Dafür waren in erster Linie die noch von der Zeit des *New Deal* herrührenden „eingebauten Stabilisatoren“ verantwortlich, also vor allem die durch gewerkschaftliche Aktion gegen Lohndruck immunisierten Löhne, die

1) Quelle: Economic Indicators, Washington, D. C., April 1959.

durch die Stützungskäufe der Regierung auf relativ hohem Niveau stabilisierten agrarischen Einkommen und die Einkommen der Arbeitslosen, die in der Hauptsache von der staatlichen Arbeitslosenunterstützung herrührten.²⁾

Der verhältnismäßig milde Verlauf der Krise muß allerdings — neben den „eingebauten Stabilisatoren“ — auch den Ausgaben der öffentlichen Stellen, also des Bundes, der Länder und der Gemeinden zugeschrieben werden. Es ist in der Nachkriegszeit sehr viel über die „antizyklische Budgetpolitik“ der westlichen Industrieländer geschrieben worden. Die Krise 1957 bis 1958 hat deutlich bewiesen, daß es sich hier um keine leere Phrase handelt. Die amerikanische Bundesregierung sowie die Behörden einiger Bundesstaaten haben, wie aus unserer Tabelle hervorgeht, der rückläufigen konjunkturellen Entwicklung durch eine kräftige Vermehrung der staatlichen Ausgaben zu steuern verstanden. Es gehört zum Wesen einer solchen „antizyklischen Budgetpolitik“, daß das Plus an staatlichen Ausgaben keine entsprechende Deckung durch erhöhte steuerliche Einnahmen erfährt. Das Defizit im Bundeshaushalt betrug im Finanzjahr 1958/59 — man möchte fast sagen: folgerichtig — das nette Sümmchen von rund 13 Milliarden Dollar.

Es ist im übrigen interessant, festzuhalten, daß die Erhöhung der staatlichen Ausgaben nur zum geringsten Teil durch die Ausweitung des Rüstungsbudgets bedingt war. Auch dies liegt im Wesen einer sozusagen konjunkturell orientierten Budgetpolitik. Rüstungsausgaben, denen normalerweise ein strategisches Konzept zugrunde liegt, können aus offensichtlichen Gründen nicht ohne weiteres kurzfristigen — von konjunkturellen Erwägungen bestimmten — Veränderungen unterworfen werden.

Das soll natürlich nicht heißen, daß die Rüstungsausgaben der Vereinigten Staaten oder die irgendeines anderen kapitalistischen Landes jeder wirtschaftspolitischen Motivation entbehren. Wir sind ganz im Gegenteil der Meinung, daß in der heutigen Entwicklungsphase des kapitalistischen Systems Rüstungsausgaben eine wirtschaftliche Kategorie *sui generis* geworden sind. Ein Blick auf unsere Tabelle wird uns den Sinn dieser Behauptungen sofort klarmachen. Die amerikanischen Rüstungsausgaben machten während der letzten Jahre rund 10 vH des Bruttonationalprodukts aus. Sie betragen im Jahre 1958 mehr als das Doppelte der gesamten Ausgaben für den Wohnungsbau und überstiegen auch die Ausgaben für die industriellen Ausrüstungen um beinahe 100 vH³⁾.

Wie allgemein bekannt, sind Rüstungsausgaben keinem der übrigen Posten der nationalen Wirtschaftsrechnung gleichzusetzen. Ungleich den persönlichen Verbrauchsausgaben, den privaten Investitionsausgaben oder den staatlichen Aufwendungen für Gehälter, Pensionen, Subventionen und öffentliche Bauten darf den Ausgaben für die „nationale Sicherheit“ keinerlei produktive Bedeutung beigemessen werden: Sie üben — falls man von ihrem langfristigen Einfluß auf die Produktivität absieht — keine substanzvermehrnde Wirkung aus.

Worin besteht nun die wirtschaftspolitische Zweckbestimmung von Rüstungsausgaben? In einer Wirtschaftsordnung, die ständig von Rückschlägen und Krisen bedroht ist, deren letzte Ursache in der widerspruchsvollen Entwicklung der gesellschaftlichen Produktivkräfte und der Kaufkraft der breiten Massen zu suchen ist⁴⁾, wird die sinnlose und massenhafte Verschwendung von Gütern zu einer Grundfrage der dauernden Existenz.

Der industrielle Kapitalismus hat im Laufe einer fast zweihundertjährigen Entwicklung — zuerst unbewußt und später mehr und mehr bewußt — gewisse Reaktions-

2) Wir erinnern in diesem Zusammenhang an die Aufsätze von Günther Eckstein in den GM 1958, Heft 2 und 7 sowie 1959, Heft 4. Die Red.

3) Im Jahre 1958 betragen die Ausgaben für den Wohnungsbau 17,8 Milliarden \$ und für die industriellen Ausrüstungen 22,6 Milliarden \$. Die Rüstungsausgaben machten dagegen, wie bereits gezeigt, 44,4 Milliarden \$ aus.

4) „Der letzte Grund aller wirklichen Krisen bleibt immer die Armut und Konsumtionsbeschränkung der Massen gegenüber dem Trieb der kapitalistischen Produktion, die Produktivkräfte so zu entwickeln, als ob nur die absolute Konsumtionsfähigkeit der Gesellschaft ihre Grenze bilde.“ Karl Marx: Das Kapital, Band III, Berlin 1955, S. 528.

weisen hervorgebracht, die darauf abzielten, die chronisch auftretende Lücke zwischen Produktivkraft und wirksamer Nachfrage aufzufüllen. Der Luxuskonsum der herrschenden Klasse und die von der Aufblähung des Verteilungs- und Verkaufsapparates bewirkte Vergeudung von materiellen Gütern blieben bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise die beiden hauptsächlich antidepressiven Kräfte. Seit damals haben die Rüstungsausgaben und die bewußt entwickelten Methoden der „antizyklischen Budgetpolitik“ sowie der „eingebauten Stabilisatoren“ ständig an Bedeutung zugenommen. Die Verwendung von 10 vH des gewaltigen amerikanischen Sozialproduktes für Rüstungszwecke ist ein vorläufiger Höhepunkt dieser Entwicklung. Es ist zugleich auch ein unheilverkündender Rekord.

Wenn man sich der vollen wirtschaftspolitischen Tragweite der amerikanischen Rüstungsausgaben bewußt wird, kann man kaum umhin, sich die Frage vorzulegen, ob die Kausalbeziehung zwischen dem „kalten Krieg“ und dem Militärbudget nur in der einen, von den öffentlichen Stellen popularisierten Richtung wirksam ist. Unzweifelhaft muß es auf den höchsten Stufen der Wirtschafts- und Militärhierarchie einflußreiche Gruppen geben, die während der beiden letzten Jahrzehnte ein — wie es der Anglosachse ausdrückt — „vested interest“ an der Verewigung des „kalten Krieges“ entwickelt haben. Dies scheint jedenfalls die Ansicht des bekannten amerikanischen Soziologen C. Wright Mills zu sein:

„Führende amerikanische Gesellschaften ziehen Profit aus der Vorbereitung für den Krieg. Insoweit sich die Geschäftselite ihres Profitinteresses bewußt wird — und dies ist ihre Pflicht und Schuldigkeit —, sieht sie darauf, daß ihre Profitquellen nicht versiegen, was häufig auf die Fortsetzung der Kriegsvorbereitung hinausläuft. In ihrer Rolle als politische Ratgeber und als Exponenten politischer Macht haben die höchsten Geschäfts- und Militärkreise das gemeinsame Interesse, nicht nur, daß ein Bedürfnis für Kriegsrüstung vorhanden ist, sondern auch, daß diese permanent und in extravaganter Form betrieben wird. Es wäre schwierig, genau abzuschätzen, welches Gewicht diesem Personenkreis und dessen Interessenssphäre beizumessen ist, aber der enge Zusammenhang zwischen einer anscheinend permanenten Kriegswirtschaft und einer Wirtschaft der privaten Aktiengesellschaften kann kaum als eine unzweideutige Voraussetzung einer echten Friedenspolitik betrachtet werden⁵⁾.“

Die exorbitanten Rüstungsausgaben der Nachkriegszeit haben, wie wir wissen, keine dauernde Stabilisierung der amerikanischen Wirtschaft zur Folge gehabt. Wellenberg und Wellental haben auch den Konjunkturablauf der letzten 15 Jahre charakterisiert. Aber das Einkommensniveau, das diesen periodischen Schwankungen unterworfen war, überstieg das Einkommensniveau der Vorkriegszeit um ein beträchtliches Ausmaß. Die organisierte Vergeudung von materiellen Gütern hat paradoxerweise — wenigstens bisher — keine Verarmung, sondern eine Bereicherung weiter Kreise der Bevölkerung zur Folge gehabt, was letzten Endes mit der mächtigen Entfaltung der gesellschaftlichen Produktivkraft zusammenhängt.

Die Nachkriegsentwicklung war jedoch nicht nur durch ein hohes Einkommensniveau (sowie Beschäftigungsniveau) gekennzeichnet, sondern auch durch einen verhältnismäßig milden Ausschlag der konjunkturellen Gezeitenbewegung. Dafür waren unseres Erachtens die bereits vorher erwähnten Methoden der Krisenbekämpfung, die „antizyklische Budgetpolitik“ und die „eingebauten Stabilisatoren“, in erster Linie verantwortlich.

Es ist klar, daß es sich bei der modernen Konjunkturpolitik, die aus unserer Tabelle so leicht abzulesen ist, nicht um eine gedankliche Modeströmung in der westlichen Welt handelt. Man beachte, daß diese vom *New Deal* in die Wege geleitete Politik auch von dem *Republikaner Eisenhower* getreulich weitergeführt wird. Das Wirtschaftsgeschehen

5) C. Wright Mills, „The Causes of World War Three“, Simon & Schuster, New York 1958, S. 57.

in Amerika — und wahrscheinlich auch in den anderen führenden westlichen Ländern — wird deshalb aller Voraussicht nach auch in absehbarer Zukunft im Zeichen der — von Keyneschem Gedankengut inspirierten — modernen Krisentherapie stehen.

II.

Darf aus unseren bisherigen Ausführungen darauf geschlossen werden, daß der Kapitalismus à la Eisenhower das Elixier ewigen Lebens gefunden hat? Wir glauben nicht, daß dies der Fall ist. Die systembedingten krisenhaften Erscheinungen nehmen, wie im folgenden gezeigt werden soll, in der neuen Ära nur neue Ausdrucksformen an. Wir wollen im übrigen im Rahmen dieses Aufsatzes auf die so offensichtliche Bedrohung des menschlichen Lebens, die von einer Kriegswirtschaft in Permanenz ausgeht, nicht weiter eingehen.

In den meisten Nachkriegsjahren war die westliche Wirtschaft von einem Phänomen beherrscht, das der moderne Nationalökonom als Nachfrageinflation bezeichnet. Auf vielen Gebieten der Wirtschaft überstieg die Nachfrage nach Gütern, Dienstleistungen und Arbeitskräften das Angebot um ein zuweilen beträchtliches Maß. Die aus einer solchen Situation resultierenden Spannungen wurden durch die Erwartung von Preissteigerungen, durch spekulative Käufe und Verkäufe und durch staatliche Eingriffe in das Marktgefüge noch weiter erhöht.

Selbst in der Konkurrenzwirtschaft alten Stils, die noch bis gegen das Ende des vorigen Jahrhunderts bestand, machten sich in Perioden der Nachfrageinflation starke Preisaufriebendenzen geltend. In der Wirtschaft von heute, in der die Kommandohöhen von einer Handvoll von Monopolen eingenommen werden, wird der Preisaufrieb zu einem dauernden Phänomen. In der zeitgenössischen Literatur hat sich hierfür der Name „säkulare Inflation“ eingebürgert.

In einer Industrie, in der noch freie Konkurrenzverhältnisse vorherrschen, setzt sich normalerweise eine Tendenz durch, derzufolge der Preis zu den Produktionskosten des für den betreffenden Produktionszweig typischen Betriebes hinneigt. In einer Industrie hingegen, in der ein hoher Grad der Vertrustung und Kartellierung erreicht ist — und dies ist heute die für die führenden Wirtschaftszweige Amerikas und der anderen westlichen Industrieländer typische Situation —, kann von einer solchen Tendenz nicht mehr die Rede sein. Der Preis wird sich in einer solchen Industrie *dauernd* über die Produktionskosten erheben, wobei die Disparität zwischen den beiden Größen nicht zuletzt durch das Ausmaß der monopolistischen Vormachtstellung bedingt sein wird⁶⁾.

Der Monopolist wird in Zeiten der wirtschaftlichen Rückbildung den Preis seiner Produkte stabil zu halten versuchen. In Zeiten einer günstigen Konjunktorentwicklung wird er dagegen selbst die geringste Kostensteigerung, insbesondere in der Form höherer Löhne, zum Anlaß für mitunter recht beträchtliche Preiserhöhungen nehmen. Das Beispiel der amerikanischen Stahlindustrie dürfte in diesem Zusammenhang recht instruktiv sein. Wie das sogenannte Kefauer-Senatskomitee vor mehr als Jahresfrist feststellen konnte, hat die Stahlindustrie Lohnerhöhungen fast immer mit Preissteigerungen beantwortet, die die Gewinnmarge der Industrie ständig hinaufgetrieben haben. Kein Wunder, daß Mr. *Roger M. Blough*, Generaldirektor der United Staates Steel Corporation, vor kurzem berichten konnte, daß seine Gesellschaft im ersten Halbjahr dieses Jahres einen Nettoprofit von nicht weniger als 254 948 496 Dollar erzielt hat, den höchsten Profit in der Geschichte seines Unternehmens⁷⁾.

Das Vermögen der großen monopolistischen Unternehmungen, Kostensteigerungen mittels Preiserhöhungen auf den wehrlosen Konsumenten abzuwälzen, ist der ent-

6) Vgl. Eduard März, Die Marxsche Wirtschaftslehre im Widerstreit der Meinungen, Wien 1959, S. 164 ff.

7) New York Times, International Edition, 30. Juli 1959, S. 1.

scheidende inflationäre Mechanismus unserer Periode. Das Anziehen der Preise in den Industrien mit dem höchsten Grad der Konzentration gibt das Signal für ähnliche Vorgänge in den übrigen Zweigen der Wirtschaft. Es ist klar, daß bei dieser Hatz nach dem Konsumentengroschen jene Wirtschaftszweige, die noch immer eine atomistische Struktur besitzen, am schlechtesten abschneiden.

Es ist bekannt, daß manche zünftige Nationalökonomien die organisierte Arbeiterschaft für die säkulare Inflation verantwortlich machen wollen. Die „Lohninflation“ ist, ihrer Meinung nach, der eigentliche Anstoß zur chronischen Preisinflation unserer Tage. Aber schon das oben erwähnte Beispiel der Stahlindustrie zeigt deutlich, daß man eher von einer Profitinflation als von einer Lohninflation sprechen müßte. Im übrigen geht aus der langjährigen Lohn- und Produktivitätsstatistik der Vereinigten Staaten hervor, daß die Reallöhne dauernd, und in manchen Jahren mit auffallend großem Abstand, hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleiben.

Reallöhne und Produktivität⁸⁾

Jahr	Durchschnittliche Stundenlöhne in konstanter Kaufkraft	Mengenproduktion pro Stunde
1947	100,0	100,0
1948	101,0	104,9
1949	105,2	107,0
1950	110,1	115,6
1951	110,8	118,1
1952	114,7	121,7
1953	119,4	126,2
1954	123,1	129,0
1955	127,7	133,5
1956	132,8	134,6
1957	135,2	137,0

Mag man einwenden, wie dies manche Volkswirte tun, daß ein mäßiger Preisauftrieb kein allzu hoher Preis für dauernde Vollbeschäftigung sei. Aber wer so argumentiert, übersieht, daß eine schleichende Inflation früher oder später in eine galoppierende umschlagen muß. In dem Augenblick, in dem die Kenntnis vom chronischen Preisauftrieb in die Öffentlichkeit durchzusickern beginnt, wird sie bestimmend für das wirtschaftliche Verhalten des Mannes von der Straße. Es beginnt die Flucht vom Geld zu den Sachwerten, Aktien und anderen Spekulationsobjekten. Der Unternehmer bemächtigt sich ein geradezu krankhafter Drang zur Investition und zur Anhäufung von Warenvorräten. Auf diese Weise kommt es zu Fehlinvestitionen und zu einer immer stärkeren Verzerrung der volkswirtschaftlichen Proportionen. Die disproportionale Entwicklung der einzelnen Produktionszweige muß aber früher oder später zu tiefen Erschütterungen des gesamten Wirtschaftslebens führen.

Eine solche Entwicklung ist auch vom Standpunkt der besitzenden Klasse kein ungetrübter Segen. Die von der Inflation ausgehende Umschichtung des Vermögens versetzt insbesondere die Rentierschicht in eine nur wenig beneidenswerte Lage. Aber noch unangenehmer als diese Perspektive wird das gesteigerte Machtbewußtsein der werktätigen Bevölkerung empfunden, das in Perioden der Vollbeschäftigung früher oder später aufzutreten pflegt.

Diese Erscheinung, die sich insbesondere in der für das Kapital abträglichen Form von Ansprüchen auf eine gehobene Lebenshaltung auszudrücken pflegt, hängt natürlich

8) Quelle: „The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth“, Joint Economic Committee, 31. März 1958. S. 697.

mit der Schrumpfung des Reservoirs der Arbeitslosen zusammen. Die industrielle Reservearmee ist, *Marx* zufolge, ein für das Profitsystem unentbehrlicher Mechanismus, da er die Lohnansprüche der Arbeiterschaft innerhalb von Grenzen hält, die den Verwertungsbedürfnissen des Kapitals entsprechen. In einer Periode chronischen Preisauftriebs wird dieser Mechanismus jedoch langsam unwirksam. Seine Funktion wird, wenn auch nur in sehr unvollkommener Weise, von der monopolistischen Preispolitik übernommen, die aus offensichtlichen Gründen eine Reduktion in der Kaufkraft der Masseneinkommen bewirkt.

Es ist klar, daß die großen monopolistischen Konzerne sich nur ungern dazu verstehen, ihre Extraprofite mit den starken gewerkschaftlichen Organisationen zu teilen, auch wenn diese Teilung, wie wir es am Beispiel der United States Steel Corporation gesehen haben, ihnen einen Nettoprofit von 250 Millionen Dollar — in einem Zeitraum von bloß 6 Monaten — übrigläßt. Es wird deshalb im Lager der „Geschäftselite“ (um den Ausdruck von *C. Wright Mills* zu verwenden) stets eine Schicht geben, die, in dem Maße, als sich die inflationäre Welle verstärkt, nach einer konjunkturellen „Bremse“ Ausschau hält. Diese Bremse wird vor allem auf dem Gebiet der Geld- und Kreditpolitik gesucht, denn mit Hilfe der Kreditverteuerung und Kreditrationierung läßt sich der gewünschte Effekt — nämlich die Erweiterung des Reservoirs der Arbeitslosen — am raschesten erzielen. Und diese Methode hat den zusätzlichen „Vorteil“, daß die Kosten der „Konjunkturdämpfung“ in erster Linie von den Arbeitern und den kleineren Unternehmen im atomistischen Sektor der Industrie getragen werden müssen.

III.

Die neue Ära des Kapitalismus ist somit keine Periode kontinuierlicher Aufwärtsbewegung der Produktion, der Beschäftigung und der Einkommen. Von Zeit zu Zeit kommt es zu einer mehr oder minder drastischen Unterbrechung dieser Entwicklung, die hauptsächlich verursacht wird durch wachsende Disproportionalitäten in der Wirtschaft und durch „künstliche“ Eingriffe in den Geld- und Kreditmechanismus.

Zu den Erschütterungen des Wirtschaftslebens, die sich aus der inflationären Entwicklung ergeben, gesellen sich jedoch noch andere Störungsmomente, denen möglicherweise weit größere Bedeutung zukommt. Wir denken hier an den mit dem Begriff der *Automation* identifizierten technologischen Neuerungsprozeß, der insbesondere in den letzten Jahren zu geradezu spektakulären Produktionssteigerungen in einzelnen Industrien geführt hat. Hier ist nicht der Ort, Betrachtungen darüber anzustellen, in welchem Maße die Methoden der Automation auf den Gesamtbereich der Industrie anwendbar sind. Aber selbst unter der Annahme, daß die Vollautomatisierung nur in einem beschränkten industriellen Sektor durchführbar ist, dürfte es schon in naher Zukunft zur teilweisen Automatisierung der großen Mehrheit der Industriezweige kommen, in denen die massenhafte Erzeugung von Gütern die vorherrschende Produktionsweise ist.

Einen Vorgeschmack der Dinge, die da kommen, gibt uns die bekannte amerikanische Zeitschrift *Fortune*, die bereits in ihrer Ausgabe vom Januar 1955 die folgende ominöse Betrachtung anstellte: „Unter Zugrundelegung der Steigerungsrate der amerikanischen Produktivität wird man im nächsten Jahr 1,5 Millionen Menschen weniger brauchen, um das diesjährige Volumen an Gütern und Dienstleistungen hervorzubringen.“ Und der Autor dieser Zeilen knüpfte daran die melancholische Feststellung: „Die Automatisierung kann mehr Arbeiter freisetzen als irgendeine frühere Welle der industriellen Revolution.“

Wenn man (gemeinsam mit *Marx*) der Ansicht ist, daß der Kapitalismus an dem Grundwiderspruch krankt zwischen dem Drang nach der grenzenlosen Ausdehnung der gesellschaftlichen Produktivkräfte einerseits und der Armut und Konsumtionsbeschrän-

kung der Massen andererseits, so kann man nicht umhin, aus dem oben Gesagten den Schluß zu ziehen, daß die Automation dazu angetan ist, diesen Grundwiderspruch auf die Spitze zu treiben. Und es erhebt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob die von den Exponenten der westlichen Wirtschaftspolitik in der Nachkriegszeit entwickelte Krisentherapie zureichend ist, um auch die durch die Automation verursachten Funktionsstörungen unseres Wirtschaftssystems zu überwinden.

Wir glauben, daß wir hier die typisch Keyneschen Neuerungen — das heißt die „antizyklische Budgetpolitik“ und die „eingebauten Stabilisatoren“ — vernachlässigen können. Denn diese zielen im wesentlichen darauf ab, Schwankungen in der globalen Nachfrage mit Hilfe von Kaufkraftinjektionen nach Möglichkeit zu glätten. Aber es ist klar, daß die durch die Automation bewirkte sprunghafte Erhöhung der gesellschaftlichen Produktivkraft viel drastischere Formen der Stimulierung der globalen Nachfrage erfordert, als die im Grunde genommen bloß symptomatische Therapie von *John M. Keynes*.

Eine Stimulierung der globalen Kaufkraft, die der von der Automation bewirkten Produktivitätssteigerung gerecht werden könnte, ist unseres Erachtens nur von der Seite der Lohnpolitik, der Exportpolitik und eventuell auch der Rüstungspolitik zu erwarten. Gehen wir zuerst auf die Rüstungspolitik ein. Es wäre natürlich denkbar, daß der amerikanische Staat einen noch weit größeren Prozentsatz seines Volkseinkommens der Aufrüstung zuwendet, als dies heute der Fall ist. Aber eine solche Entwicklung erscheint uns aus politischen und massenpsychologischen Gründen kaum wahrscheinlich. Eine Erhöhung der heutigen Militärausgaben um das Doppelte oder gar das Dreifache würde eine fast unerträgliche Verschärfung der Atmosphäre des kalten Krieges voraussetzen. Eine Regierung, die sich dazu anschicken würde, ein solches Rüstungsprogramm durchzusetzen, wäre bald vor die Notwendigkeit gestellt, von ihrem hypertrophen Atomwaffenvorrat praktischen Gebrauch zu machen.

Auch von der Exportpolitik darf kein entscheidender Beitrag zur Lösung des amerikanischen Absatzproblems erwartet werden. Der amerikanische Exporthandel hat sich in der Nachkriegszeit — im Gegensatz zu dem stetig anschwellenden Welthandelsvolumen — eher ungünstig entwickelt, wie die nachfolgende Tabelle zeigt:

Nettoexporte der USA in Milliarden Dollar*

1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
3,8	0,6	2,4	1,3	-0,4	1,0	1,1	2,8	4,9	1,4

* Differenz zwischen Export und Import

Wie man sieht, ist die Tendenz des amerikanischen Außenhandels in der Nachkriegszeit rückläufig gewesen, was hauptsächlich mit dem stärkeren Hervortreten Japans und Deutschlands auf dem Weltmarkt zusammenhängt. Eine Ausnahme bildet das Jahr 1957, in dem die Suezkrise dem amerikanischen Exportgeschäft einen vorübergehenden Auftrieb gab.

Das Hauptgewicht beim wirtschaftspolitischen Anpassungsprozeß an die Automation müßte demnach auf die *Lohnpolitik* — und den übrigen für das *Lebensniveau der breiten Massen* relevanten Gebieten, wie Arbeitszeit, Krankenversicherung, Pensionsversicherung usw. — verlegt werden. Welches sind die Chancen, daß man ein harmonisches Verhältnis zwischen Reallohn und Produktivität — selbst in einer Periode revolutionärer technischer Neuerungen — herstellen könnte? Wir neigen aus den folgenden Gründen zu einer pessimistischen Einschätzung der Lage.

Bekanntlich gibt es im kapitalistischen System keinen Mechanismus, der die automatische Anpassung der Massenkaukraft an die gestiegene Produktivität gewährleistet. Der Anpassungsprozeß vollzieht sich vielmehr in der elementaren Form von individuel-

len Preissenkungsaktionen und von Lohnerhöhungen, deren Geltungsbereich sich zunächst auf einige Betriebe und seltener auf eine ganze Branche beschränkt. Preissenkungsaktionen, sind allerdings in der neuen Ära des Kapitalismus recht selten geworden. Wir wissen ferner, daß die großen Konzerne dazu neigen, Lohnerhöhungen in Form von höheren Preisen auf den Konsumenten abzuwälzen. Eine solche Verhaltensweise ist freilich nicht für den atomistischen Sektor der Industrie charakteristisch, aber dieser verliert in den führenden westlichen Industrieländern immer mehr an Gewicht.

In dieser Situation gelingt es nur den mächtigsten Gewerkschaften, eine dauernde Verbesserung des Reallohns ihrer Mitglieder durchzusetzen. Viele der kleineren und schwächeren Organisationen müssen allzuoft erkennen, daß sich die vermeintliche Hebung des realen Einkommens der von ihnen vertretenen Arbeiterschicht infolge der späteren Hebung des Preisniveaus als eine Illusion erwiesen hat. Auf diese Weise kommt es im Laufe einer längeren Aufschwungsperiode zu einer deutlichen Verschiebung in der Verteilung des Nationaleinkommens *zuungunsten* der arbeitenden Klasse⁹⁾.

In der Nachkriegszeit sind diese Tendenzen durch gewisse entgegenwirkende Kräfte — intensive Investitionstätigkeit, hohe Rüstungsausgaben, Budgetdefizite usw. — einigermaßen kompensiert worden. Es erscheint jedoch zweifelhaft, daß das tendenzielle Zurückbleiben der Kaufkraft hinter der Produktivkraft der Gesellschaft auch in einer Zeit der gesteigerten Automatisierung mittels der alten, traditionellen Methoden ständig wettgemacht werden könnte. Zu der gleichen Schlußfolgerung gelangt auch *Frederick Pollock*, der Autor des bekannten Buches „Automation, Materialien zur Beurteilung ihrer ökonomischen und sozialen Folgen“ (Frankfurt 1956):

„Wir haben in den über die Entwicklung im Jahre 1955 in Amerika vorliegenden Berichten keine Faktoren finden können, welche einige Sicherheit dafür gewähren würden, daß die durch die Automation ausgelösten Freisetzungstendenzen regelmäßig überkompensiert werden können. Es ist zumindest zweifelhaft, ob selbst die vereinten Kräfte der Regierung, der Unternehmer und der Gewerkschaft ausreichen würden, um in einer nicht mehr expandierenden Marktwirtschaft technologische Arbeitslosigkeit großen Umfangs abzuwenden, es sei denn, daß außerordentlich weitgehende und sorgfältig geplante Eingriffe in den Wirtschaftsprozeß rechtzeitig vorgenommen werden¹⁰⁾.“

Aber, so mag der Leser hier einwenden, wäre der moderne Wohlfahrtsstaat nicht in der Lage, die Zahl der Faktoren, von denen eine wirksame Stimulierung der globalen Nachfrage erwartet werden kann, um einen bedeutsamen Faktor zu erweitern? Wenn die stetig wachsende Kluft zwischen der gesellschaftlichen Produktivkraft und der Massenkaufkraft nicht durch Lohn-, Export- und Rüstungspolitik dauernd überbrückt

9) Man mag hier einwenden, daß gewisse amerikanische und englische Statistiken gezeigt haben, daß der Anteil der Arbeiterklasse am Nationaleinkommen während vieler Jahrzehnte bemerkenswert stabil geblieben ist. Daraus haben manche Sozialwissenschaftler den unseres Erachtens etwas voreiligen Schluß gezogen, daß die moderne Gesellschaft durch eine Stabilität in der Einkommensverteilung gekennzeichnet ist. Indessen sind die statistischen Daten keineswegs so eindeutig, wie dies oft behauptet wird. Von der Nationaleinkommensrechnung als wissenschaftlicher Disziplin kann ja erst in allerjüngster Zeit gesprochen werden. Nimmt man aber eine Periode, die etwa die erste Hälfte dieses Jahrhunderts umfaßt, so können hinsichtlich der meisten westlichen Länder nur zwei Dinge mit Sicherheit gesagt werden, nämlich, daß der Anteil der Arbeitnehmer (das heißt der Arbeiter und der Angestellten) an der berufstätigen Bevölkerung sowie am Nationaleinkommen gestiegen ist. Es ist ferner sehr wahrscheinlich, daß der relative Anteil der Arbeitnehmer am Nationaleinkommen während der letzten Jahrzehnte etwas rascher gestiegen ist als ihr relativer Anteil an der Bevölkerung. Unsere Behauptung, daß sich die relative Position der Arbeitnehmer langfristig eher verschlechtert hat, stützt sich auf die folgende Überlegung: Mit der Entwicklung der Großindustrie, des Monopols und einer mit dem Monopolkapital eng assoziierten Managementschicht steigt, wie in jüngster Zeit oft nachgewiesen wurde, der relative Anteil der Angestellten an der Klasse der Arbeitnehmer. Audi innerhalb der Gruppe der Angestellten geht ein Differenzierungsprozeß vor sich. Ein neuer Typus von Angestellten entsteht, der Verkaufsfachmann, der Reklametechniker, der Rechtsvertreter, der Public-Relations-Experte, dessen Aufgaben nichts mit dem Arbeitsprozeß zu tun haben, sondern hauptsächlich auf die Bekämpfung und Verdrängung konkurrenzierender Unternehmen abzielen. Dieser unproduktive Teil der Angestelltenschaft, der im wesentlichen aus dem Mehrwert der Kapitalistenklasse erhalten wird, zieht einen wachsenden Teil des Einkommens seiner Gruppe an sich. Es wäre natürlich überaus schwierig, eine saubere statistische Trennung zwischen den produktiven und den unproduktiven Gruppen der Angestelltenschaft vorzunehmen, aber die „Indizien“ lassen unseres Erachtens den Schluß zu, daß der Anteil der produktiven Schichten der Arbeitnehmer (das sind Arbeiter plus produktive Angestellte) am Nationaleinkommen langsamer gestiegen ist als deren Anteil an der berufstätigen Bevölkerung.

10) *Frederick Pollock*: „Die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Automatisierung“, *Revolution der Roboter*, München 1956, S. 93.

werden kann, dann müßte es doch möglich sein, die staatlichen Wohlfahrtsausgaben derart zu dimensionieren, daß ein ernstes Beschäftigungsproblem auf lange Sicht vermieden werden kann.

Es soll natürlich nicht bestritten werden, daß gegenwärtig selbst im reichen Amerika viele dringende gesellschaftliche Bedürfnisse unbefriedigt bleiben. Die *Labor's Economic Review*, eine wissenschaftliche Publikation der amerikanischen Gewerkschaften, hat im vergangenen Juli einen Bericht veröffentlicht, aus dem hervorgeht, daß auf den Gebieten der Erziehung, der öffentlichen Gesundheit, des Straßen- und Wohnungsbaus usw. ein Nachholbedarf besteht, der auf viele Milliarden Dollars beziffert werden muß. In der Studie wird ein gewisser General *J. S. Bragdon*, Berater des Präsidenten *Eisenhower*, zitiert, der den öffentlichen Nachholbedarf Amerikas in der folgenden Weise charakterisiert: „In fast jedem Bereich der öffentlichen Arbeiten — Spitäler, Schulen, öffentliche Gebäude und Erholungsstätten — sind Knappheitserscheinungen die Regel, und nicht die Ausnahme. Fast überall fallen wir immer weiter selbst hinter der Aufgabe zurück, die laufenden Ansprüche zu decken.“

Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß das Wohlfahrtsprogramm, welches die amerikanischen Gewerkschaften am Ende der oben erwähnten Studie der Öffentlichkeit vorlegen, nicht bloß dringende soziale Bedürfnisse befriedigen, sondern darüber hinaus einen entscheidenden Beitrag zum langfristigen Beschäftigungsproblem leisten würde. Aber wir glauben nicht, daß der amerikanische Kongreß, dem nicht ein einziger Vertreter einer Arbeiterpartei angehört, heute oder in der absehbaren Zukunft bereit sein wird, namhafte Beträge für Gesundheitswesen, sozialen Wohnungsbau oder Schulwesen auszugeben. Vergessen wir nicht, daß eine solche Politik auf eine drastische Umverteilung des Sozialprodukts zugunsten der breiten Bevölkerungsschichten hinauslaufen würde. Man dürfte mit der Annahme nicht fehlgehen, daß der amerikanische Kongreß — in seiner heutigen politischen Zusammensetzung — weit eher bereit ist, einen zusätzlichen Dollar für Raketen als einen zusätzlichen Penny für Krankenhäuser auszugeben.

IV.

Man würde vermuten, daß schleichende Inflation und rascher technischer Fortschritt ein schnelles Wachstum des Sozialprodukts nach sich ziehen müßten. Eine solche Annahme wird jedoch von der tatsächlichen Entwicklung in den Vereinigten Staaten widerlegt. Interessanterweise ist das Wachstumstempo der amerikanischen Wirtschaft während der letzten Jahre immer langsamer geworden. Diese Beobachtung ist erst vor kurzem von keinem Geringeren bestätigt worden als von *Leon Keyserling*, dem einstigen wirtschaftlichen Berater des Präsidenten *Truman*:

„Aber die heutige Rezession... ist nur das unvermeidliche Ergebnis eines viel älteren. . . widrigen Trends. Eine globale Expansionsrate von 4,5 Prozent im Jahr ist für die amerikanische Wirtschaft absolut erforderlich, damit neue Arbeitsplätze für das wachsende Arbeitskräftepotenzial und für die durch den technischen Fortschritt freigesetzten Arbeiter zur Verfügung stehen. Wir haben im Durchschnitt der Jahre 1947—1953 diese Expansionsrate übertroffen. Aber das durchschnittliche jährliche Wachstum ist in den Jahren 1953—1957 nur auf wenig mehr als 2,5 Prozent zurückgegangen, und in der allerletzten Zeit auf ganze 2 Prozent. Das Fazit ist, daß die jährliche Rate der Gesamtproduktion heute um mehr als 32 Milliarden Dollar unter dem Niveau der Vollbeschäftigung liegt¹¹⁾.“

Angeichts dieser Entwicklung gibt es bereits amerikanische Autoren, die von einer „säkularen Stagnation“ sprechen. Säkulare Stagnation und säkulare Inflation sind in der Tat ein seltsames Begriffspaar!

11) Siehe *The Economy in 1958*, *The New Republic*, New York, 13. Januar 1958.

Wie kann man das eigenartige Phänomen der stetigen Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses in den Vereinigten Staaten erklären? Wir können uns an dieser Stelle auf keine eingehende Analyse einlassen, aber des „Pudels Kern“ dürfte in der folgenden Überlegung zu finden sein.

In der heutigen Situation steht der technische Fortschritt nicht so sehr im Dienst der Produktionsentfaltung, als der Kostenersparnis und Rationalisierung. Wie es der bekannte polnische Nationalökonom *Oscar Lange* einmal ausgedrückt hat: „Das Oligopol (das heißt die Vorherrschaft einiger weniger Großunternehmen in einem Produktionszweig) bestärkt ein selektives Vorgehen zugunsten der produktionskostensparenden und zuungunsten der produktionsvermehrenden Neuerungen¹²⁾.“ Diese Tendenz, die auch in sogenannten „normalen“ Jahren beobachtet werden kann, dürfte sich seit dem Jahre 1952 — also nach Auslaufen der mit der Koreakrise zusammenhängenden Expansion — noch verstärkt haben, da zu dieser Zeit in der Industrie Klagen über die mangelnde Ausnutzung der Kapazitäten laut geworden sind.

Schließlich darf an dieser Stelle neuerlich auf das Faktum hingewiesen werden, daß die Wirtschaft der Vereinigten Staaten während des letzten Jahrzehnts von nicht weniger als drei Rückschlägen heimgesucht worden ist. Es ist wohl richtig, daß die Nachkriegskrisen zeitlich recht begrenzt waren, aber sie haben dennoch entscheidend zur Verlangsamung des Wachstumstempos beigetragen. Es ist unschwer zu erkennen, daß das Expansionsvermögen der hochentwickelten amerikanischen Wirtschaft von einem Bleigewicht behindert wird — von der nur zur langsamen Ausweitung befähigten Massenkauflkraft der Bevölkerung.

Die Verlangsamung des Wachstumstempos der amerikanischen Wirtschaft (sowie der Wirtschaft der übrigen westlichen Welt) ist das vielleicht am meisten beunruhigende Krankheitssymptom unserer westlichen Zivilisation. Denn es legt gewissen Kreisen, die die Welt der Plusmacherei zur besten aller möglichen Welten erheben wollen, den Gedanken nahe, einer eventuellen Verschiebung des internationalen Kräfteverhältnisses — bewirkt durch die unterschiedlichen Wachstumsraten der westlichen und östlichen Wirtschaften — mittels eines präventiven Waffenganges zu begegnen.

Wie man sieht, ist auch die sogenannte „neue“ Ära des Kapitalismus von den apokalyptischen Reitern bedroht, die *Karl Kautsky* einmal so treffend als „Krisen, Kriege und Katastrophen“ gekennzeichnet hat. Wir sind deshalb sicher, daß die westliche Arbeiterschaft, die der Welt der Plusmacherei nicht mit Leib und Seele verschrieben ist, sich immer mehr auf gewisse Überlieferungen besinnen wird, die ein — auch für das Verständnis des zeitgenössischen Geschehens — unerläßlicher Kompaß geblieben sind. Denn nur ein Wirtschaftssystem, das — in *Frederick Polloks* Worten — „außerordentlich weitgehende und sorgfältig geplante Eingriffe in den Wirtschaftsprozeß“ ermöglicht, ist geeignet, die doppelte Gefahr der säkularen Inflation und der säkularen Stagnation dauernd zu bannen.

12) Oscar Lange: Note on Innovation, „*Readings in the Theory of Income Distribution*“, Philadelphia 1946.