

Dem Krisenmanagement fehlt eine Konzeption - ein Plädoyer für mehr Interventionismus

Prof. Dr. Karl Georg Zinn, geboren 1939 in Kassel, ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule in Aachen. Er ist Vertrauensdozent der Hans-Böckler-Stiftung.

Der Blick auf die Inflationsraten und die sie begleitenden Arbeitslosenziffern in unseren Nachbarländern scheint - mit wenigen Ausnahmen wie Schweiz, Österreich, Schweden - die Bundesrepublik als relativ stabilstes Land auszuweisen. In der

Tat liegt unsere Inflationsrate erheblich unter dem Durchschnitt der westlichen Länder. Jedoch sollte etwas klarer gesehen werden, daß unsere optisch ebenfalls relativ „günstige“ Arbeitslosenquote nicht den faktischen Beschäftigungsrückgang widerspiegelt, sondern wegen der 600 000 ausländischen Arbeiter, die seit 1973 die Bundesrepublik verlassen mußten und die nicht in unserer Arbeitslosenstatistik enthalten sind, geschönt wurde. Durch die in der Öffentlichkeit verzerrte Wahrnehmung unserer tatsächlichen Beschäftigungsprobleme ergibt sich die Gefahr, daß die mittelfristige Wirtschaftspolitik in noch stärkerem Maße auf Preisniveaustabilisierung ausgerichtet wird. In diesem Zusammenhang gewinnen jene Thesen mehr und mehr Gehör, die schlichtweg behaupten, daß Inflationsbekämpfung nur ein anderer Ausdruck für (Voll-)Beschäftigungspolitik ist, d. h., daß man mit dem Kampf gegen die Inflation mittelfristig auch automatisch Vollbeschäftigung erreichen werde. Mit einer solchen Konzeption wird mehr oder weniger der deflationistischen Politik das Wort geredet, also einer Politik, die sich in der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre eindeutig als falsch erwiesen hat. Würde man die 600 000 entlassenen und in ihre Heimatländer zurückgekehrten Gastarbeiter als „deutsche“ Arbeitslose zählen, so würde unsere derzeitige Arbeitslosenrate über 6,6% liegen, also weit über dem europäischen und auch dem Durchschnitt der OECD-Länder (ca. 5 %); in der Krise 1973/76 wurden Arbeitslosenquoten über 6% nur von den beiden nordamerikanischen Ländern Kanada und USA übertroffen. Bemerkenswert ist auch, daß die geringe (ausgewiesene) Arbeitslosigkeit der Schweiz ebenfalls nicht die rückgewanderten Gastarbeiter enthält.

Die über die preisniveaustabilisierenden Maßnahmen bewirkten Beschäftigungseinbußen wurden allerdings 1974 und auch noch 1975 durch die außerordentlich hohen Exportüberschüsse zum Teil kompensiert. Die binnenwirtschaftlichen Maßnahmen der Inflationsdämpfung bewirkten bei fortlaufender internationaler Inflation - wie bereits in der Rezession 1967 - eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbssituation der deutschen Wirtschaft. Die DM-Aufwertung im Zuge der freien Kursbildung fiel - wenn man Sonderfälle wie den Automobilbereich ausklammert - relativ bescheiden aus; der volle Aufwertungsdruck der Exportüberschüsse wurde bekanntlich wegen der hohen gegenläufigen Devisenabflüsse in der Kapitalbilanz nicht wirksam. Unsere Exportüberschüsse bedeuten jedoch praktisch Export von Arbeitslosigkeit, d. h., daß außer den Zahlungsbilanzproblemen der Nachbarländer auch Beschäftigungsprobleme als Folge ihrer Importüberschüsse auftreten. Auf Dauer ergeben sich hieraus Rückwirkungen auf unsere eigene Situation: Einerseits ist die Bundesrepublik bereits heute „gezwungen“, fast die Hälfte ihrer Devisenreserven, über 34 Mrd. DM, für verschiedene Beistands- und andere Zahlungsbilanzhilfen ihren Handelspartnern zur Verfügung zu stellen; andererseits wird damit die Sanierung der schwachen Volkswirtschaften noch nicht gewährleistet, so daß die Gefahr bestehen bleibt, daß die von Importüberschüssen betroffenen Länder, speziell Großbritannien und Italien, irgendwann doch zu stärkeren Import-

restriktionen übergehen - mit allen Beschäftigungsfolgen für die deutsche Exportindustrie. Die Bereinigung der Zahlungsbilanzungleichgewichte unserer Partnerländer über binnenwirtschaftliche Maßnahmen, also deflatorische Politik, wie sie etwa vom Internationalen Währungsfonds den Briten empfohlen wird, wird nicht nur für die unmittelbar betroffenen Länder, sondern auch für die Bundesrepublik katastrophale Beschäftigungseinbrüche bringen. Es sollte daher auch deutlicher gesehen werden, welche Konsequenzen eine Politik haben muß, die — noch stärker als bisher - die nordamerikanische Schule des Monetarismus hofiert. Bekanntlich unterstellt der Monetarismus, daß eine „gesunde“, d. h. preisniveaustabile Wirtschaft eine „natürliche Arbeitslosigkeit“ braucht. Wie hoch diese „natürliche Arbeitslosenquote“ sein muß, bleibt offen. Nimmt man die Standards der USA, die - außer während des zweiten Weltkrieges — in keinem Jahr ihre Arbeitslosigkeit unter die Dreimillionengrenze drücken konnten (der langjährige Durchschnitt liegt weit darüber), so nimmt sich der monetaristische Flirt mancher Wirtschaftspolitiker recht leichtsinnig aus. Gegenüber jenen unsozialen und politisch gefährlichen Liebäugleien mit einer „klassischen“, interventionsfreien Wirtschaft sollte man sich wieder auf den - heute fast diffamierten - *Keynesianismus* bzw. den staatlichen Interventionismus zugunsten der Vollbeschäftigung besinnen. Die Wirtschaftsgeschichte nach 1939 sollte eigentlich gelehrt haben, daß der *Keynesianismus* mehr zu bieten hat als der monetaristische und neoklassische Maßhaltefatalismus. Auch wenn die markttheoretischen Gebetsmühlen unaufhörlich die Formel von den überhöhten Löhnen und zu niedrigen Erträgen repetieren, wird damit nicht die Tatsache aus der Welt geschafft, daß niedrige Gewinne vor allem Folge niedriger Investitionen sind und niedrige Investitionen im wesentlichen von ungünstigen Absatzerwartungen bestimmt werden, es also irgendwo an der für die Vollbeschäftigung notwendigen Nachfrage mangelt. Die Vollbeschäftigung während des zweiten Weltkrieges, auf die im folgenden kurz eingegangen wird, macht zudem deutlich, daß sich das Beschäftigungsproblem im Prinzip durch forcierten Interventionismus lösen läßt.

Die nachstehenden Überlegungen laufen auf ein Plädoyer für volle Anwendung der *Keynesschen* Lehre hinaus, wobei *Keynes* - entsprechend seinem historischen Verständnis des Kapitalismus als Übergangsform - auch für weitergehende interventionistische Politik in Anspruch genommen wird, d. h. mehr gesamtwirtschaftliche Planung, mehr Demokratie in der Wirtschaft und mehr gesellschaftliche Verfügung über strukturbestimmende Investitionen stehen in der Tradition von *Keynes* „Allgemeiner Theorie“.

Das neoklassische Verwirrspiel und seine Folgen

Die Mehrzahl der „Experten“ und der größte Teil der Wirtschaftspresse ist auf eine Krisenerklärung eingeschworen, die die Hauptursache der Wirtschaftsmisere in der Bundesrepublik in einem angeblich überhöhtem Reallohnanstieg nach 1970 sieht. Die Reallohnsteigerungen hätten entweder via Preiserhöhungen rückgängig

gemacht werden müssen, oder man hätte spätestens 1976 auf einen (noch) stärkeren Abbau der bereits erreichten Realeinkommen der abhängig Beschäftigten hinwirken müssen.

Die bündige Formel der neoklassischen Erklärung der Arbeitslosigkeit und der unzureichenden Investitionstätigkeit läuft darauf hinaus, daß die mit „zu teurer“ Arbeit produzierten Waren nicht mehr hinreichend konkurrenzfähig seien bzw. dem Wettbewerb nicht standhalten könnten. Es müßte somit die Zurückhaltung bei den Lohnforderungen wieder jenes Lohnkostenniveau bzw. jene Gewinnrate hergestellt werden, die es ermöglihe, die „zu teuren“ Produkte abzusetzen. In solche Argumentation mischt sich dann noch die bedeutungsvolle Feststellung, daß es „eigentlich“ keine Arbeitslosigkeit gebe, sondern eben nur zu hohe Löhne, denn jeder könne im Extremfall zum Lohnsatz Null arbeiten, wohingegen es ausgeschlossen ist, alle zu einem Stundenlohn von 100 oder auch nur 50 DM (voll) zu beschäftigen.

Die Rationalisierungsinvestitionen werden — unter Vernachlässigung der Tatsache, daß Rationalisierungen auch von der technologischen Entwicklung bestimmt werden - als Substitution von zu teurer Arbeit durch Kapital erklärt. Auch dies fügt sich in das Bild von den überhöhten Lohnsteigerungen nach 1970.

Die Konsequenz dieser Krisenanalyse ist nicht nur das mehr oder weniger offene Plädoyer für eine Art Lohnstopp, sei er nun administrativ verordnet oder nur „moralisch“ durch die Propaganda von Experten und Wirtschafts Journalisten faktisch erzwungen, sondern ein sich ausbreitender Fatalismus gegenüber der Arbeitslosigkeit.

Die Alternative einer nachfrageorientierten Expansionspolitik

Gegen die neoklassische Interpretation sei von zwei Positionen her argumentiert. Erstens läßt sich mit Rückgriff auf historisches Material belegen, daß bei entsprechendem Willen bzw. politischem Zwang innerhalb relativ kurzer Zeit Vollbeschäftigung und damit auch eine entsprechende Einkommenszunahme erreicht werden kann. Zweitens sei auf einige theoretische Lücken bzw. unzutreffende Prämissen der neoklassischen Argumentation hingewiesen.

Die historischen Beispiele für wirksame Vollbeschäftigungspolitik liefern einmal die fiskalpolitischen Maßnahmen im Anschluß an die Weltwirtschaftskrise, zum anderen die Wirtschaftsentwicklung während des zweiten Weltkrieges speziell in den USA und Kanada. Bekanntlich wurde die Weltwirtschaftskrise nur sehr langsam überwunden, aber der seit 1933/34 in den von der Krise betroffenen Ländern erreichte Aufschwung war die Folge aktiver Fiskalpolitik. Das klarste Beispiel für Vollbeschäftigung durch staatliche Ankurbelungsmaßnahmen bietet jedoch Nordamerika nach 1941. Die USA und Kanada - erstere noch ehe auch nur ein amerikanischer Soldat europäischen Boden betreten hatte - reduzierten ihre hohen Arbeitslosenquoten auf ein vor und nach dem Krieg nicht mehr erreichtes Niveau.

Auch wenn man die steigende Zahl der zu den Streitkräften eingezogenen Personen berücksichtigt, bleibt diese günstige Beschäftigungswirkung außer Frage:

Beschäftigung in den USA 1939 – 1944 (in Mio.)						
	1939	1940	1941	1942	1943	1944
Zivile Produktion und Rüstungs- industrie	42,65	43,80	46,76	49,76	50,39	49,63
Streitkräfte	0,36	0,46	1,74	3,74	9,16	11,53
Arbeitslose	8,75	7,72	5,52	2,55	1,22	1,00

Quelle: The Impact of the War on Civilian Consumption in the United Kingdom, the United States and Canada. A Report to the Combined Production and Resources Board from a Special combined committee on non-food consumption level, London 1945, S. 159.

Die Ziffern machen deutlich, daß der Beschäftigungsanstieg bzw. die Abnahme der Arbeitslosigkeit keine optische Täuschung ist, also etwa der Rekrutierung von Arbeitslosen für die Armee zu danken wäre. Vielmehr nehmen die in der Produktion und sonstigen nicht unmittelbar zu den Streitkräften gehörenden Bereichen Beschäftigten und die Streitkräftestärke parallel zu. Daß im Zusammenhang mit beschäftigungspolitischen Fragen auf die Extremsituation eines Weltkrieges zurückgegriffen werden muß, um deutlich zu machen, daß es prinzipiell möglich ist, durch staatliche Wirtschaftspolitik Vollbeschäftigung zu erreichen, spricht nicht gegen das Beispiel, sondern gegen die Inhumanität der vorherrschenden kapitalistischen Mechanismen. Das Paradoxe der historischen Fakten wird noch deutlicher, wenn man sich die Entwicklung von Produktion und Pro-Kopf-Konsum, und zwar privatem Pro-Kopf-Konsum, während des Krieges in den USA und Kanada betrachtet. In traditionellen, marktwirtschaftlichen Kategorien gedacht, hat sich nämlich der Wohlstand in den beiden Ländern während des Krieges erhöht. Die durchschnittlichen privaten Konsumausgaben pro Kopf sind real von 1939 bis 1943/44 um 10 bis 15 Prozent gestiegen. Da dieser Anstieg wegen der Beschäftigungszunahme gleichmäßiger auf die verschiedenen Bevölkerungsgruppen verteilt war, brachte der Krieg auch mehr „Verteilungsgerechtigkeit“ — für diejenigen, die nicht eingezogen wurden. Es gab zwar bestimmte kriegsbedingte Konsumsenkungen in einzelnen Bereichen, die wie z. B. die Elektro- und Automobilindustrie unmittelbar für die Streitkräfte produzierten, aber bei den lebenswichtigen Verbrauchsgütern, aber auch bei etlichen Luxusgütern war ein entsprechend höherer Anstieg des Pro-Kopf-Verbrauchs gegeben. Es bedarf wohl keiner eingehenden Erläuterung, daß eine jener Kriegsproduktion und der ihr komplementären Beschäftigung quantitativ vergleichbare Friedensproduktion extreme Möglichkeiten der Wohlstandserhöhung bieten würde. Daß sich ein solcher Vergleich so hübsch theoretisch, ja utopisch ausnimmt, spricht wiederum nicht gegen den Vergleich, sondern gegen die realen Verhältnisse, die die Vollbeschäftigung (heute) utopisch erscheinen lassen.

Bei der Ankurbelung der nordamerikanischen Wirtschaft nach 1940/41 muß auch in Betracht gezogen werden, daß nach Verkündung des *Lend-and-Lease-Act* 1941 den USA die Möglichkeit gegeben wurde, eine außerordentliche Kreditausweitung zugunsten der englischen Kriegswirtschaft vorzunehmen. Praktisch handelte es sich um ein ähnliches Finanzierungsprogramm wie später die Marshallplanhilfe: Die USA finanzierten über als Kredit deklarierte Finanzierungshilfen die ausländischen Warenkäufe bei amerikanischen Unternehmen. Insgesamt flössen im Rahmen der Lend-and-lease-Leistungen Güter im Wert von 21 Mrd. US-\$¹ nach Großbritannien. England zahlte davon nur etwa 650 Mio. \$ zurück und erhielt nach Kriegsende weitere Zahlungsbilanzkredite (Washingtoner Abkommen) - außerhalb der Marshallplanhilfe.

Dieser kurze Ausflug in die Wirtschaftsgeschichte bedarf einiger theoretischer Ergänzungen, die dann in die aktuelle Krisendiskussion überleiten. Die Beschäftigungslage in den beiden nordamerikanischen Staaten sowie auch in Großbritannien war vor dem Krieg zwar in einer allmählichen Aufwärtsbewegung, aber es fällt schwer, jene gemächliche Expansion als befriedigend zu bezeichnen. Die staatlichen Ankurbelungsmaßnahmen waren - anders als im Nazideutschland - vorsichtig und wurden durch die permanente Furcht gehemmt, man könne mit defizitären Haushalten in einen Inflationsprozeß geraten, der dann desto stärkere Deflationspolitik notwendig machen und entsprechende Arbeitslosigkeit nach sich ziehen würde. Die Rezession 1938 in Großbritannien, die den mittelfristigen Aufwärtstrend unterbrach, war ein Produkt deflationär wirkender Fiskalpolitik. Keynes stand zwar in hohem Ansehen, nicht aber der Keynesianismus.

Durch den Zwang, die Produktion einem „höheren Ziel“ zuliebe massiv anzukurbeln, und auf der moralischen Basis, die eine Kriegssituation auch ungewöhnlichen Staatsinterventionen verschafft, konnten die beiden klassischen Länder des Kapitalismus, Großbritannien und die Vereinigten Staaten, ihre wirtschaftsliberalistischen Dogmen in die Wiedervorlagemappe stecken und in Großbritannien mit mehr, in den USA mit sehr viel weniger Dirigismus die Volkswirtschaft auf Höchstleistung bringen. Es gab plötzlich kein Absatz- bzw. Überproduktionsproblem mehr, sondern die Kapazitäten wurden voll durch den staatlichen Bedarf ausgelastet. An dieser Stelle kann nicht weiter auf die Details der geplanten Wirtschaft in Großbritannien und des forcierten Interventionismus der nordamerikanischen Staaten eingegangen werden, aber ein äußerst interessantes Faktum verdient erwähnt zu werden: Trotz Preiskontrollen, relativ weitgehenden Rationierungsmaßnahmen und starken Eingriffen in die freie Wahl des Arbeitsplatzes sowie der Einführung eines staatlichen Schlichtungsverfahrens gab es in Großbritannien keine Lohnkontrollen oder gar Lohnstopps; und auch Arbeitskämpfmaßnahmen blieben prinzipiell möglich, wie die Statistik der durch „disputes“ ausgefallenen Arbeitstage belegt.

¹ Vgl. W. K. Hancock/M. M. Gowing, *British War Economy*, London 1951, S. 546 ff.

Das Produktions- und Beschäftigungsphänomen der Kriegswirtschaften ist im wesentlichen einer gezielten Abstimmung von Bedarfsentwicklung bzw. -planung und Produktion zu verdanken: Vollbeschäftigung war zwar nur ein Nebenprodukt, aber warum sollte man dieses wertvolle „Nebenprodukt“ nicht auch - oder gerade - unter den Bedingungen der Friedenswirtschaft erreichen können? Sollten dazu andere wirtschaftspolitische Lenkungsmechanismen notwendig sein, so müßte darüber wenigstens offener und weniger vorurteilsvoll diskutiert werden können, als dies zur Zeit möglich erscheint.

Arbeitslosigkeit ist kein Problem zu hoher Löhne, sondern ein Überproduktionsproblem. Abgesehen davon, daß es keine verlässliche empirische Grundlage dafür gibt, eine für Vollbeschäftigung notwendige Lohn- bzw. Gewinnquote zu bestimmen, sind alle Klagen über zu hohe Löhne in der Bundesrepublik solange unzutreffend, als wir permanente Exportüberschüsse aufweisen. Die Befürchtung, daß (weitere) Lohnsteigerungen die künftige internationale Wettbewerbsfähigkeit gefährden würde und somit außenwirtschaftlich bedingte Beschäftigungsprobleme auftreten würden, klingt ähnlich unglaubwürdig wie die wiederholten „Warnungen“ vor angeblich den Export gefährdenden Aufwertungen. Das Argument, Lohnerhöhungen bedrohten die Exportfähigkeit und damit die Beschäftigung, enthält aber eine äußerst gefährliche Konsequenz: Wenn Vollbeschäftigung im wesentlichen über den Außenhandel erreicht werden soll - anders läßt sich das Lohnhöhe-Konkurrenzfähigkeits-Argument nicht verstehen -, so würde dies bedeuten, daß wir auf ewig die Außenhandelsüberschüsse beibehalten müßten. Dies ist, abgesehen von der volkswirtschaftlichen Unsinnigkeit, laufend mehr zu produzieren, als man verbraucht, eine Verlagerung der Beschäftigungsprobleme auf die Handelspartner: Unsere Exportüberschüsse sind ihre Handelsdefizite; wir exportieren sozusagen einen Teil unserer Arbeitslosigkeit. Wird nun - was der Fall ist - unsere Arbeitslosigkeit zu einem größeren (eventuell noch wachsenden) Teil durch binnenwirtschaftliche Faktoren, genauer durch unzureichende Nachfrage im Inland bedingt, so müßten die zur Vollbeschäftigung notwendigen Exportüberschüsse noch ansteigen. Auf dieser gefährlichen Linie bewegen sich alle Äußerungen, die den Anstieg der Arbeitslosigkeit 1975 auf eine angebliche „Exportlücke“ im Jahr 1975 gegenüber 1974 zurückführen; 1974 erreichte die Bundesrepublik bekanntlich den bisher einmaligen Außenhandelsüberschuß von mehr als 50 Mrd. DM und einen Außenbeitrag von 4 Prozent. Die im Zusammenhang mit strukturpolitischen Fragen immer wieder zu Recht beklagte Exportlastigkeit bzw. Exportabhängigkeit der deutschen Wirtschaft wird durch eine außenhandelsorientierte Beschäftigungs- und Lohnpolitik nicht nur nicht vermindert, sondern weiter gefördert. Die Konsequenzen für die Beschäftigung im Ausland sind evident. Und mittelfristig ist die Bundesrepublik dann - aus eigenen beschäftigungspolitischen Gründen - gezwungen, immer wieder die Zahlungsbilanzdefizite der Handelspartner zu finanzieren. Unter den gegebenen Bedingungen ist dies auch das kleinere Übel, denn die Alternative wäre eine Ausbreitung von Importrestriktionen im Ausmaße der dreißiger Jahre.

Kehren wir zu dem Argument zurück, daß die Arbeitslosigkeit durch zu hohe Löhne bedingt ist und somit nur durch relative Lohnsenkungen — gemessen an den Gewinnen - beseitigt werden kann. Bei diesem Ansatz sind mögliche Sättigungserscheinungen, d. h., daß die Gesamtnachfrage der privaten Haushalte eventuell an Wachstumsdynamik verloren hat, völlig unbeachtet geblieben. Gehen wir vorerst jedoch einmal auf das Lohnkostenargument ein: Eine hohe Lohnquote bedeutet selbstverständlich eine entsprechend niedrigere Gewinnquote. Damit ist jedoch nicht gesagt, daß die verbleibenden Gewinne nicht ausreichen würden, um ein für die Vollbeschäftigung notwendiges Investitionsniveau - zusammen mit der Ersparnis der Haushalte — *finanzieren* zu können. In der Tat gab es in den vergangenen Jahren keinen Engpaß bei investierbaren Mitteln, sonst hätte die staatliche Kreditaufnahme nicht das erzielte Ausmaß erreichen können - allerdings auch nicht erreichen brauchen, denn bei höheren privaten Investitionen wäre das Einkommen und damit das Steueraufkommen höher gewesen. In diesem Zusammenhang sei auch an die Feststellung von *Herbert Giersch* erinnert, daß es nicht an investierbarem Kapital fehle, sondern am „Risikokapital“. Hiermit ist gemeint, daß die Investoren aus Risikofurcht bzw. pessimistischen Zukunftserwartungen die ihnen verfügbaren Mittel nicht investieren, sondern — wie in den vergangenen Jahren geschehen — als Gewinnentnahmen dem privaten Konsum zuführen.

Nun kann dieser Zukunftspessimist der Unternehmer, der erst vor kurzem erneut in einer Umfrage des Münchner IFO-Instituts bei verschiedenen Unternehmern zum Vorschein kam, auf die Formel gebracht werden, daß die Gewinnaussichten schlecht sind; die Unternehmer „antizipieren“ eine ungünstige Absatzentwicklung und reagieren darauf mit Investitionszurückhaltung. Soweit noch investiert wird, kommt dies vor allem der Rationalisierung zugute. Die ungünstigen Absatzentwicklungen können entweder daher rühren, daß man weitere Kosten-, speziell Lohnkostensteigerungen erwartet und bei den eventuell notwendigen Preiserhöhungen keine kapazitätsauslastende Nachfrage sieht. Es ist aber auch möglich, daß befürchtet wird, daß durch einen weiteren Kapazitätsaufbau ein Angebotspotential geschaffen wird, das sich bei der zu erwartenden Nachfrage nicht bzw. nicht zu den bisherigen Preisen auslasten läßt. Mit anderen Worten, es könnte sein, daß die für Investitionen verfügbare Finanzierungsmasse (aus Gewinnen und Ersparnissen der Haushalte) insgesamt so groß ist, daß sie, wenn sie voll investiert wird, zwangsläufig zu Überkapazitäten führt. Diese Gefahr war in den fünfziger und sechziger Jahren für die Bundesrepublik nicht gegeben, weil man jegliches Absatzproblem über den Export lösen konnte. Wie gezeigt wurde, läßt sich dieser Weg auf Dauer nun nicht mehr beschreiten. Somit tragen nicht die angeblich zu hohen Löhne an der Investitionszurückhaltung schuld, sondern die verschlechterten Absatzerwartungen. Man unterstelle, es hätte die Lohnerhöhungen nach 1970 nicht gegeben. Folglich wäre die Massenkaufkraft und damit die Konsumnachfrage langsamer gestiegen; die Masse an investierbaren Mitteln wäre noch größer gewesen, aber die Absatzaussichten

noch ungünstiger. Da die Unternehmen - so wird in der Regel von Theoretikern und Praktikern der Marktwirtschaft gelehrt - die künftige Nachfrage in etwa „riechen“, oder im Jargon ausgedrückt: antizipieren, hätten sie trotz ihrer günstigen Gewinnsituation nicht anders gehandelt, als sie es tatsächlich getan haben. Vielleicht wäre sogar - wenn die Thesen vom lohnkostenbedingten Rationalisierungszwang stimmen - auch noch ein Teil der vollzogenen Rationalisierungsinvestitionen ausgefallen. Jedenfalls kann die niedrige Investitionsneigung nicht durch einen Mangel an finanziellen Investitionsmitteln erklärt werden; und auch die These, daß zwar Kapital, aber kein Risikokapital vorhanden ist, spricht: die Profiterwartungen sind mager, läßt sich nicht mit den „überhöhten“ Reallöhnen erklären.

Kommen wir zur Frage, ob es so etwas wie eine Sättigung gibt. Sättigung bedeutet nicht, daß etwa alle ihren Bedarf gedeckt hätten. Im Gegenteil: Es gibt zu wenig angemessenen Wohnraum, die öffentlichen Verkehrsmittel könnten noch ausgebaut werden, im Erziehungsbereich (berufliche Bildung) sowie in verschiedenen anderen Sektoren der öffentlichen Dienstleistungen sind eindeutige Unterversorgungen festzustellen. „Sättigung“ heißt lediglich, daß bei der gegebenen Verteilungsstruktur des Volkseinkommens einerseits innerhalb des Privatsektors (Einkommenshierarchie) und andererseits zwischen staatlichem und privatem Sektor, das Nachfragewachstum nach bestimmten Gütern nachgelassen hat und weiter nachläßt. Wenn solche Sättigungserscheinungen sichtbar werden, so sind die Investoren gut beraten, wenn sie ihre Kapazitäten nicht weiter ausbauen. Ein bekanntes und zugleich typisches Beispiel ist die Automobilindustrie; dieses Beispiel ist jedoch keine Ausnahme, sondern eher repräsentativ, denn so wie kaum jede Familie zwei Wagen fahren wird, so wird sie auch nicht drei oder vier Fernsehgeräte oder eine zweite Spülmaschine usw. kaufen. Und zwar auch dann nicht, wenn die Preise für diese Produkte stark sinken. Damit sind wir wieder bei dem Argument, daß die Produkte zu teuer sind, um noch gekauft zu werden; und daß die hohen Preise den überhöhten Löhnen zuzuschreiben seien. Wenn hohe Löhne nicht ausreichen, um die bei gegebenen Produktionskapazitäten mögliche Produktion aufzukaufen - niedrigere Löhne sind dazu erst recht nicht geeignet. Auch das Argument, daß niedrigere Löhne und dann (eventuell) niedrigere Preise die Möglichkeit böten, verstärkt an die unteren Einkommensschichten zu verkaufen, trägt hier nicht: denn bei gegebenen Einkommensrelationen bedeuten pauschal niedrigere Löhne auch weniger Kaufkraft der unteren Einkommensgruppen; also können sie auch bei sinkenden Preisen nicht die zur Vollbeschäftigung und Vollauslastung der Kapazitäten notwendige Nachfrage entfalten. Zudem sei daran erinnert, daß die Weltwirtschaftskrise in den dreißiger Jahren nicht dadurch überwunden wurde, daß man eine deflatorische Lohn-Preis-Senkungsspirale in Gang setzte, sondern durch gezielte Nachfragesteigerungen Beschäftigung schuf.

Gezielte Nachfragesteigerungen heißt, daß dort mit der Nachfrageerhöhung angesetzt wird, wo Überkapazitäten und Arbeitslosigkeit bestehen. Nun ist bekannt,

daß man z. B. Überkapazitäten im Textilbereich oder bei der Unterhaltungselektronik nicht oder nur unzureichend durch höhere Staatsnachfrage überwinden kann. Möglich ist aber, daß der Staat allmählich seine Nachfrage in dem Maße ausweitet, in dem sich strukturelle Umstellungen auf seinen Bedarf vollziehen lassen. Um einen solchen Prozeß voranzubringen, müßte zwischen Staat und Wirtschaft eine mittelfristige Abstimmung erfolgen, was der Staat benötigt, d. h., in welche Richtung er seine Nachfrage entwickeln wird und wann und wie die Industrie die dafür notwendigen Kapazitäten schaffen kann. Eine solche Umstrukturierung kann sich ohne inflationäres Totlaufen staatlicher Ausgabenexpansion vollziehen. Wenn ein solches Verfahren in den Kriegswirtschaften erfolgreich praktiziert wurde, so bestehen gute Gründe, es mit gleichem Erfolg auch in Friedenszeiten zu versuchen. Allerdings wird man ein tief verwurzeltes Vorurteil radikal bekämpfen müssen, daß nämlich ein wachsender Staatsanteil am Volkseinkommen nicht nur von Übel, sondern die Wurzel allen Übels sei.

Das Volkseinkommen auf dem Vollbeschäftigungsniveau wird via höherer Steuereinnahmen und höherer Zuflüsse zu den Sozialversicherungen etliche der brennenden Finanzierungsprobleme quasi von alleine lösen. Aber auch die Profite werden absolut höher liegen, selbst wenn die Lohnquote wieder ihr „altes“ Niveau von 1950/51 bzw. 1974/75 erreicht. Hohe Gewinne und niedrigere Gewinnquote sind miteinander vereinbar so wie niedrige Gewinne mit hoher Gewinnquote. Aber Dauerarbeitslosigkeit und relativ niedrige Masseneinkommen sind auf keinen Fall günstige Voraussetzungen für hohe Gewinne *aller* Betriebe, sondern verstärken die Konzentration und die Gewinnunterschiede zwischen den Unternehmen. So paradox es klingen mag, die Volkswirtschaft kann sich an den eigenen Haaren aus dem Sumpf ziehen, oder, um wieder im Jargon zu sprechen, „the widow's cruse“ ist noch nicht erschöpft: Wenn staatliche Nachfrage den Unternehmern wieder Vertrauen in steigenden Absatz verschafft, investieren sie mehr, und das bringt auch (automatisch) höhere Gewinne.

Inflation, Konzentration und Kapazitätsentwicklung

Bei allen Unterschieden in den Inflationstheorien besteht doch Übereinstimmung darüber, daß Inflation ein Ergebnis der gegenüber dem Angebot zu hohen Nachfrage darstellt. Das Angebot kann entweder aufgrund von begrenzten Kapazitäten oder einer Zunahme der Ressourcenknappheiten hinter der Nachfrage zurückbleiben, oder es kann sich um „künstliche“ Angebotsbeschränkungen handeln, wie sie sich in Marktsituationen einstellen, die sich mehr oder weniger stark in Richtung Monopolisierung entwickelt haben. In solchen Situationen tritt das inzwischen bekannte Phänomen auf, daß trotz Überkapazitäten und bei sinkender quantitativer Nachfrage die Preise erhöht werden. Was man an Mengenumsatz durch Preiserhöhungen verliert, wird durch die Zunahme des preisbedingten Umsatzwertes ausge-

glichen: 100 Stück zum Preis von 10 DM bedeuten einen höheren Umsatz (und Gewinn) als 120 Stück zum Preis von 7,- DM. Ein monopolistisches Angebot wird sowohl die Inflation antreiben als auch - was meist nicht deutlich genug gesehen wird - die Arbeitslosigkeit erhöhen; um beim Zahlenbeispiel zu bleiben: 100 Stück zu produzieren erfordert in der Regel weniger Arbeit, als 120 Stück herzustellen.

Es war bereits darauf hingewiesen worden, daß bei einem monopolistischen Angebot die erwartete Nachfragezunahme relativ stärker sein muß als auf einem Markt intensiver Konkurrenz, um Erweiterungsinvestitionen zu veranlassen. Ein Monopolist wird sich bei nur mäßiger oder gar stagnierender Nachfrage nicht durch Kapazitätserweiterungen und entsprechende Angebotsausdehnung seine Preise verderben. Im Gegenteil: Wenn über Preissenkungen keine größere Absatzsteigerung mehr möglich ist, wird sich der umgekehrte Weg, die Preiserhöhung, anbieten.

Das verlangsamte Kapazitätswachstum und die damit verbundene Verkürzung der Angebotsspielräume in den vergangenen Jahren läßt sich somit (auch) durch das Zusammentreffen einer nachlassenden Dynamik der Konsumentennachfrage und einer Zunahme des Monopolisierungsgrades erklären. Mit der verlangsamten Kapazitätsentwicklung werden inflationstreibende Engpässe häufiger.

Die vorstehenden Überlegungen werfen auch ein Licht auf die Problematik der Umschichtung von der Erweiterungs- zur Rationalisierungsinvestition. Grundsätzlich wird kein Unternehmen auf Rationalisierungsmöglichkeiten verzichten, auch dann nicht, wenn die Erweiterungsinvestition bzw. das Erweiterungsmotiv dominiert². In der Regel sind mit Erweiterungsinvestitionen auch Modernisierungen des Produktionsapparates und entsprechende Rationalisierungserfolge zu verbuchen. Die Gewichtsverlagerung auf Rationalisierungsinvestitionen in den vergangenen Jahren bedeutet nicht automatisch, daß insgesamt mehr rationalisiert wird als in der Vergangenheit. Nur sind die beschäftigungssenkenden Wirkungen der Rationalisierungsinvestitionen nicht mehr begleitet von einer Beschäftigungsausweitung via Erweiterungsinvestitionen (neue Arbeitsplätze). Es ist somit sehr zweifelhaft, ob die These gehalten werden kann, daß die „Rationalisierungswelle“ durch zu hohe Löhne ausgelöst wurde. Wahrscheinlicher ist, daß sich die Rationalisierung im großen und ganzen gegenüber der Vergangenheit fortgesetzt hat, aber ihre negativen Effekte für die Beschäftigung nunmehr stärker durchschlagen, weil eben die kompensierenden Erweiterungsinvestitionen fehlen. Es bedarf keiner Begründung, daß

2 Vom IFO-Institut ist darauf aufmerksam gemacht worden, daß von einem Rationalisierungsboom nicht gesprochen werden kann. In vergleichbaren Preisen (Basis 1970) lag das Volumen der Rationalisierungsinvestitionen in den vergangenen Jahren keineswegs wesentlich über dem der sechziger Jahre. Vielmehr ist die relative Zunahme der Rationalisierungsinvestitionen ausschließlich auf den Rückgang der Erweiterungsinvestitionen seit Beginn der siebziger Jahre zurückzuführen; und zwar setzte diese Abschwächung schon lange vor 1973 ein. Seit 1971 liegt die industrielle Kapazitätsauslastung unter dem langjährigen Durchschnitt. Es ist somit nicht überraschend, daß damit das auf längere Sicht ohnehin dominierende Rationalisierungsmotiv der Investoren so stark (optisch) hervortrat. - Vgl. F. Neumann, Investitionsmotive der Industrie verschieben sich, in: IFO-Schnelldienst, Nr. 33, 1976; W. Gerstenberger, Zuviel Rationalisierungsinvestitionen?, in: IFO-Schnelldienst, Nr. 5, 1977; J. D. Lindlbauer, Absatzerwartungen der Industrie bremsen das Investitionswachstum, in: IFO-Schnelldienst, Nr. 7, 1977.

Rationalisierungsinvestitionen prinzipiell erwünscht und förderungswürdig sind. Das Heilmittel gegen rationalisierungsbedingte Arbeitslosigkeit ist nicht eine Verminderung der produktivitätssteigernden Rationalisierungen, sondern eine kompensierende Ausweitung der Gesamtinvestitionen, speziell auch der Erweiterungsinvestitionen. Dies setzt aber entsprechende Nachfrageentwicklungen voraus. Es gilt also, wie bereits dargelegt, quantitativ und strukturell die zur Vollbeschäftigung notwendige Nachfrage zu schaffen. Da der Privatsektor dazu nicht in der Lage zu sein scheint, eine weitere Exportorientierung - wie ausgeführt - recht unsinnig wäre, muß der Aufschwung von der Fiskalpolitik kommen.

Im Zusammenhang mit dem verlangsamten Kapazitätswachstum der Industrie sollte auch bedacht werden, daß die Investitionszurückhaltung monopolistischer Anbieter, die „Überkapazitäten“ befürchten, auch gewisse Vorteile aufweist. Denn bei insgesamt verlangsamter Entwicklung der Konsumentennachfrage droht ja in der Tat die alte Überproduktionsgefahr: Wenn die Versorgung mit langfristigen Gebrauchsgütern und selbst luxuriöseren Verbrauchsgütern — bei gegebener Einkommens- bzw. Kaufkraftverteilung - der Sättigungsschwelle zustrebt, so wird die Nachfrage preisunrealistischer, d. h. —um nochmal an das Automobilbeispiel zu erinnern - auch bei stärkeren Preissenkungen läßt sich die mengenmäßige Nachfrage und damit die Beschäftigung (in der Automobilindustrie) nicht auf Dauer maßgeblich erhöhen. In der Vergangenheit waren solche Sättigungsphänomene teils verdeckt durch die Exportüberschüsse, teils bestand noch ein gewisser Nachholbedarf - und schließlich gab es einige von den Konsumenten akzeptierte Innovationen im Konsumgüterbereich (Farbfernsehen löste Schwarzweiß-Fernseher ab und dergl.). In der jüngeren Vergangenheit sind keine im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Wirkung vergleichbaren Innovationen im Konsumgüterbereich mehr aufgetreten; dies mag daran liegen, daß es „nichts Neues“ mehr gibt oder daß die neuen Produkte von den Konsumenten nicht mehr akzeptiert werden (z. B. Bildplatte). Welche Wirkungen ergeben sich aus solchen Sättigungstendenzen für die Investitionen? Wegen der Unteilbarkeit der Produktionsanlagen ist eine haarscharfe Synchronisation von Kapazitäts- und Nachfrageentwicklung auch dann nicht möglich, wenn die Investoren exakte Absatzprognosen erstellen könnten. Vielmehr entwickeln sich die Kapazitäten in Sprüngen, und die Nachfrage wächst dann mehr oder weniger schnell in die erhöhten Kapazitäten hinein. Die zeitlichen Abstände solcher Wellen der Kapazitätserweiterung, also die zeitliche Folge der Erweiterungsinvestitionen, wird im wesentlichen von zwei Faktoren bestimmt: erstens von der (erwarteten) Nachfrageentwicklung und zweitens von der technischen Mindestgröße einer (wirtschaftlichen) Kapazitätserweiterung. Daraus folgt, daß ein langsames Nachfragewachstum und/oder eine Zunahme der technologisch bedingten Mindestgrößen kapazitätserweiternder Investitionen die zeitlichen Abstände der Kapazitätserweiterungsschübe vergrößert. In der Zwischenzeit ergibt sich einerseits eine für die Vollbeschäftigung unzureichende Investitionstätigkeit und möglicherweise eine relativ

hohe Kapazitätsauslastung in einem Zwischenboom, so daß sich wegen des mittelfristig verminderten Kapazitätsaufbaus kurzfristig inflationäre Angebotsengpässe bzw. Nachfrageüberhänge einstellen.

Im Hinblick auf die Sozialkosten- und Umweltprobleme weiteren Wachstums könnte in einer Verlangsamung des Konsumanstiegs und der damit notwendigen - aber auch möglichen - Verlangsamung des Aufbaus weiterer Produktionsanlagen ein eindeutig positives Faktum gesehen werden. Jedoch bedarf es gegenüber der gegenwärtigen Situation grundsätzlich anderer Lenkungsmechanismen, um die negativen (Beschäftigungs-)Wirkungen einer solchen zur Stagnation tendierenden Entwicklung auszugleichen. Vollbeschäftigung und Minimal- oder gar Null-Wachstum sind unter kapitalistischen Verhältnissen nicht miteinander vereinbar.