

Arndt, Helmut

Article — Digitized Version

Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Weltwirtschaft

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Arndt, Helmut (1975) : Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Weltwirtschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 55, Iss. 8, pp. 420-428

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134853>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Weltwirtschaft

Helmut Arndt, Berlin

Warum gab es in der Bundesrepublik rund 20 Jahre Voll- bzw. Überbeschäftigung? Ein Vergleich mit den USA und anderen Industrieländern¹⁾.

Das Ansteigen des Wechselkurses der D-Mark, eine relativ niedrige Inflationsrate, Überschüsse in der Zahlungsbilanz und eine hohe Beschäftigungsrate waren die hervorragenden Charakteristika der deutschen ökonomischen Situation vor Beginn des Jahres 1975. Im Gegensatz zur ökonomischen Entwicklung in anderen Industrieländern, wie den Vereinigten Staaten oder Großbritannien, zeigte sich in der Bundesrepublik bis zu diesem Zeitpunkt keine Stagflation, d. h. kein Ansteigen der Preise bei unerwünscht hoher oder steigender Arbeitslosigkeit.

Welches waren die Gründe für diese abweichende Entwicklung? Warum verlief die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik anders als in den Vereinigten Staaten und in anderen wichtigen Industrieländern?

Vier Gesichtspunkte werden bei Beantwortung dieser Frage zu untersuchen sein:

- Unterschiede in der Flexibilität von Preisen und Löhnen und damit noch bestehende Unterschiede in der Rate der Konkurrenz,
- die Ursachen der Stagflation in Ländern wie den Vereinigten Staaten, wobei sich im weiteren Verlauf zeigen wird, daß es sehr unterschiedliche Arten und Ursachen der Stagflation gibt,
- die Bedeutung des Außenhandels für die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik im

besonderen und für die Beschäftigung im allgemeinen, wobei darauf hinzuweisen sein wird, daß die Keynesche Politik des „deficit spending“ in einer Weltwirtschaft nicht die gleichen Wirkungen hat wie in einer Weltwirtschaftskrise und damit nach Zerfall der Weltwirtschaft,

Ursachen und Hintergründe der gegenwärtigen Rezession unter Berücksichtigung der „Weltdepression“.

Unterschiedliche Flexibilität von Preisen und Löhnen

Die ökonomischen Bedingungen der Bundesrepublik unterschieden sich in dem Beobachtungszeitraum von den Bedingungen in Ländern wie den Vereinigten Staaten zunächst einmal in der Intensität der Konkurrenz auf den Märkten für Industrieprodukte und zum anderen – und hierdurch hebt sich die Bundesrepublik auch von einigen Mitgliedstaaten des Gemeinsamen Marktes ab – durch eine wesentlich geringere Streikneigung und eine größere Flexibilität der Effektivlöhne.

Die – im Verhältnis zu den Vereinigten Staaten – relativ hohe Konkurrenzrate in der Bundesrepublik Deutschland ist – oder war jedenfalls – zu einem großen Teil Folge des Gemeinsamen Marktes, der die traditionellen Handelsschranken, we-

¹⁾ Unter partieller Verwendung meines Beitrages „The German Experience – Inflation without Unemployment: The Effect of Competition“, in: Gardiner C. Means u. a.: *The Roots of Inflation*, New York 1974. Die Erstfassung der vorgenannten Abhandlung findet sich unter dem Titel „Competition, Price and Wage Flexibility, and Inflation – The German Experience“, in: *The Antitrust Bulletin*, New York, N.Y., Vol. XVII, No. 3, Fall 1972. – Für wertvolle kritische Hinweise danke ich außer den Autoren von „The Roots of Inflation“ meinen Kollegen Kenneth J. Arrow, Milton Friedman, Gottfried Haberler, Hendrik S. Houthakker und Paul A. Samuelson auch an dieser Stelle.

Prof. Dr. Helmut Arndt, 64, ist Ordinarius für Volkswirtschaftslehre und Direktor des Instituts für Volks- und Weltwirtschaft an der Freien Universität Berlin.

nigstens für Industrieprodukte, beseitigte. Güter, die in einem Mitgliedsland der Europäischen Gemeinschaft produziert werden, können ohne Zollschutz auf den deutschen Markt eingeführt werden. Die französischen oder italienischen Produzenten von Automobilen, wie z. B. Citroën, Renault oder Fiat, verkaufen ihre Produkte in Deutschland unter den gleichen Bedingungen wie die deutschen Unternehmen Volkswagen, Daimler, Opel oder BMW. Fünfzehn europäische Automobilproduzenten konkurrieren zur Zeit noch auf dem Gemeinsamen Markt.

Konventionelle „concentration ratios“ sind für die deutschen Binnenmärkte daher aus drei Gründen irreführend:

- Die deutschen Märkte für Industrieprodukte sind nur ein Teil des gemeinsamen europäischen Marktes.
- Ein hoher Prozentsatz (nämlich rd. 60 %) der in der Bundesrepublik produzierten Kraftfahrzeuge wird (bzw. wurde) exportiert.
- Produzenten in anderen Ländern des Gemeinsamen Marktes, die einen großen Teil ihres Output auf ihren Binnenmärkten absetzen, sind vielfach ebenso stark wie deutsche Firmen und können daher mit ihnen auf gleicher Ebene konkurrieren.

Fiat ist bzw. war nicht wesentlich kleiner als Volkswagen. Die vier größten Firmen auf dem europäischen Automobilmarkt besaßen in den letzten Jahren einen Marktanteil von rd. 56 %, während die vier führenden amerikanischen Produzenten ohne Importe rd. 100 % und bei Einbeziehung der – zollpflichtigen – Importe über 85 % des Absatzes auf sich vereinigen. Diese Feststellungen gelten nicht nur für den Automobilmarkt. Sie sind in gleicher Weise auch für Textilien, Haushaltsgeräte sowie für Investitionsgüter zutreffend gewesen.

Die relativ hohe Rate der Konkurrenz war einer der Hauptgründe dafür, daß die deutschen Firmen, sofern keine europäischen oder sonstigen internationalen Kartelle bestanden, auf den inländischen Märkten nicht die in den Vereinigten Staaten verbreitete Methode des „target pricing“ einsetzen konnten²⁾.

Wenn Firmen die Macht haben, sich als Ziel eine bestimmte Höhe des Gewinns zu setzen (target pricing), werden sie bei rückläufiger Nachfrage ihre Gewinnspanne erhöhen, um trotz Abnahme des Absatzes das vorgesteckte Gewinnziel zu erreichen. Je höher in einer solchen Situation die Preise steigen, um so weniger Güter werden verkauft und um so größer wird die Arbeitslosigkeit. Dieses Phänomen, das besonders von Gardiner C. Means und John M. Blair in den Vereinigten

Staaten beobachtet wurde, war in der Bundesrepublik bisher allenfalls in Ausnahmefällen zu finden. Wenn hier Preise heraufgesetzt wurden, so waren dafür überwiegend andere Gründe verantwortlich: der Anstieg der Kosten, was sich besonders als Folge der Kostenexplosion von 1973/74 bemerkbar machte, oder die Erwartung steigenden Absatzes, die zumindest die letzte Preiserhöhung in der Automobilindustrie zu Beginn dieses Jahres erklärt (wobei im übrigen auch die sogenannte Investitionsprämie eine Rolle gespielt haben dürfte, d. h. die Automobilfirmen haben sich durch diese Preiserhöhung einen Anteil an der Investitionsprämie zu sichern versucht).

Unterschiedliche Tarifverträge

In den kollektiven Tarifverträgen in den Vereinigten Staaten sind vielfach periodische Lohnsteigerungen vorgesehen, die ungeachtet der Entwicklung von Nachfrage und Beschäftigung automatisch in Kraft treten³⁾. Derartige Werkstarifverträge weisen folgende drei Besonderheiten auf:

- die Differenz zwischen Mindest- und Höchstlöhnen ist außerordentlich gering,
- die Lohnsteigerungen, die für die Zukunft vorgesehen werden, sind relativ groß, z. B. 33,3 % innerhalb von 27 Monaten,
- die periodisch vorgesehenen Lohnerhöhungen stehen in keinerlei Zusammenhang mit der Angebots- und Nachfragesituation am Arbeitsmarkt.

In Deutschland hingegen – und dies ist ein fundamentaler Unterschied – sind

- die Tariflöhne nur *Mindestlöhne*,
- sind in Tarifverträgen normalerweise *keine automatischen Lohnsteigerungen* vorgesehen und
- die tatsächlich gezahlten Löhne (*Effektivlöhne*) entwickeln sich nicht ohne jeden Zusammenhang mit dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt.

Weil Tariflöhne in Deutschland nur Mindestlöhne sind, besitzen die Unternehmen die Möglichkeit, Löhne anzubieten, die oberhalb der Tariflöhne liegen. Sie sind umgekehrt bei schlechtem Geschäftsgang nicht daran gehindert, die von ihnen angebotenen Löhne zu senken, solange sie nur die tariflich festgesetzten Mindestlöhne nicht unterschreiten. Um qualifiziertere Arbeiter zu gewinnen oder auch, wie in Zeiten der Voll- und Überbeschäftigung, Arbeiter von anderen Firmen abzu-

²⁾ Zum Begriff „target pricing“ vgl. Helmut Arndt: *The German Experience . . .*, a. a. O., S. 295, Fußnote 3; sowie derselbe: *Wirtschaftliche Macht, Tatsachen und Theorien*, München 1974, S. 43 und S. 139.

³⁾ Vgl. hierzu den Werkstarifvertrag zwischen Chrysler und der lokalen Automobilarbeitergewerkschaft, abgedruckt in: Helmut Arndt: *The German Experience . . .*, a. a. O., S. 146.

werben, können und müssen die Firmen an Arbeitsmärkten miteinander konkurrieren. Infolgedessen werden die Effektivlöhne (ungeachtet von Überstunden etc.) zeitweilig nicht unerheblich höher sein als die Tarifföhne. Eine Heraufsetzung der Tarifföhne bedeutet daher auch nicht notwendig in jedem Fall, daß die tatsächlichen Löhne im gleichen Umfang ansteigen. Wenn die Nachfrage nach Arbeitskräften sich verringert, ergibt sich damit zugleich die Möglichkeit, die Effektivlöhne zu senken, solange sie nur oberhalb der Tarifföhne bleiben. Die in der Bundesrepublik tatsächlich gezahlten Löhne sind insofern zumindest im Vergleich mit anderen Industrieländern noch relativ flexibel. Sie können nicht nur steigen, sondern auch, zumindest in gewissem Umfang, fallen.

Während der Erhard-Rezession zeigten die Effektivlöhne tatsächlich eine sinkende Tendenz. Wie sich aus den Berechnungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften ergibt, sind die Löhne im Baugewerbe (Hoch- und Tiefbau) von Juli 1966 bis April 1967 – der durchschnittliche Lohn von 1967 als Basis genommen – von 101,4 % auf 99,1 % gesunken⁴⁾. Im Industriezweig Steine und Erden fiel der durchschnittliche Lohnsatz von 100,5 % auf 97,9 %, d. h. um etwas mehr als 2,5 % zwischen Oktober 1966 und Januar 1967. In der chemischen Industrie (ohne Chemiefaserindustrie) sank der Effektivlohn von Januar bis Juli 1966 von 97 % auf 94,5 %, also ebenfalls um etwas mehr als 2,5 %. In der Fahrzeugbauindustrie war zwar das Absinken geringer infolge der sich relativ schnell abzeichnenden Exporterfolge, aber auch hier läßt sich ein Absinken des durchschnittlichen Lohnsatzes um mehr als 1,5 % für die Zeit von Juli bis Oktober 1966 feststellen.

Wenn man in Rechnung stellt, daß es nur eine leichte und kurzlebige Rezession war, und wenn man weiter berücksichtigt, daß es sich um ein Absinken der durchschnittlichen Lohnsätze handelt, so ist der beobachtete Rückgang der Effektivlöhne überaus bemerkenswert. In den Augen der amerikanischen Ökonomen würde diese Rezession überhaupt gar keine gewesen sein: Die Arbeitslosenquote stieg im Jahresdurchschnitt des Jahres 1967 lediglich auf 2,1 % und fiel bereits im Jahr 1968 wieder auf 1,5 %. Die Zeit schlechteren Geschäftsganges dauerte kaum mehr als ein Jahr.

Daß der Effektivlohn in Depressionszeiten auf den Tariflohn absinkt, zeigen auch die jüngsten Erfahrungen. So stellt der Monatsbericht der Deutschen Bundesbank im Juni 1975 fest, daß die Effektiv-

verdienste schon im 1. Quartal des Jahres 1975 im Vergleich zum Vorjahr nicht zuletzt durch „Abbau übertariflicher Lohn- und Gehaltszahlungen“ schwächer gestiegen sind als die Tarifverdienste⁵⁾.

Wenn Löhne nicht nur steigen, sondern auch – wenn auch in Grenzen – fallen können, so ergeben sich drei wichtige Wirkungen:

□ Der Umfang der Unterbeschäftigung während einer Rezession ist geringer. Niedrigere Effektivlöhne vermindern den auf Unternehmen ausgeübten Druck, Arbeiter in Bereichen mit rückgängigen Absatzzahlen zu entlassen, und sie erleichtern zur gleichen Zeit die Anwerbung von Arbeitern in von der Rezession nicht oder nicht mehr betroffenen Industriebetrieben.

□ Manager haben keinen Grund, ihre Preise entgegen dem Gesetz von Angebot und Nachfrage zu erhöhen, wenn die Effektivlöhne in einer Zeit rückläufigen Geschäftsganges eine sinkende Tendenz zeigen. Weder Konsumenten noch Gewerkschaften haben Verständnis für steigende Preise, wenn der Absatz rückläufig ist und Preisanhebungen nicht durch Kostensteigerungen begründet sind, d. h. wenn Preise lediglich deshalb heraufgesetzt werden, um bei rückläufigem Absatz den angezielten Gewinn (target pricing) zu erhalten⁶⁾.

□ Eine Periode der Unterbeschäftigung läßt sich mit Hilfe des Außenhandels, d. h. durch Ansteigen der Exporte und rückläufige Importe, überwinden, wenn und soweit Preise und Löhne flexibel sind.

Unterschiedliche Verhaltensweisen der Gewerkschaften

Das Verhalten der Gewerkschaftsführer in der Bundesrepublik zeigt ebenfalls nicht unerhebliche Abweichungen von dem Verhalten ihrer Kollegen in den Vereinigten Staaten. Die Befürchtung, daß exzessive Lohnerhöhungen eine Ursache von Arbeitslosigkeit sind, ist zumindest in der Vergangenheit unter den deutschen Gewerkschaftsführern größer gewesen als unter den Gewerkschaftsführern anderer westlicher Länder⁷⁾. In der Tat haben, um Unterbeschäftigung zu vermeiden, die Vertreter der Gewerkschaften in der Bundesrepublik mitunter sogar niedrigere Löhne bzw. einen geringeren Anstieg in den Lohnsätzen akzeptiert, als sie ihn bei vollem Einsatz ihrer Verhandlungsmacht hätten erzielen können. Derartige Selbstbeschränkungen konnten festgestellt werden in den Jahren, die der Währungsreform anno 1948 folgten, während des Koreabooms von

⁵⁾ Vgl. im Monatsbericht, S. 31. – Inzwischen dürfte vielfach auch eine absolute Abnahme der Effektivlöhne zu beobachten sein.

⁶⁾ Derartige Preissteigerungen, die einen Absatzrückgang ausgleichen sollen, sind von Preisanhebungen, die in Kostenerhöhungen begründet sind, exakt zu unterscheiden.

⁷⁾ Dies gilt z. B. auch für Frankreich, Großbritannien und Italien.

⁴⁾ Vgl. hierzu und zum folgenden die Tabellen V-VI, V-VII, V-VIII und V-IX, in: Helmut A r n d t : The German Experience . . . , a. a. O., S. 148 bis S. 149.

1951/52 und insbesondere während und nach der Erhard-Rezession von 1966/67. Im Jahre 1968 erhob Herbert Giersch⁸⁾, damals noch Mitglied des Sachverständigenrates, gegenüber den deutschen Gewerkschaften den Vorwurf, daß sie eine Erhöhung der tariflichen Reallöhne im Jahr 1968 von 4,2 % hätten erreichen können, ohne die Vollbeschäftigung zu gefährden, und daß sie sich statt dessen nur mit einer Anhebung der realen Tariflöhne von 2–2,5 % begnügt hätten.

Tatsächlich waren die deutschen Gewerkschaften nach der Erhard-Rezession relativ vorsichtig in ihrem Bemühen um höhere Tariflöhne, obschon selbst während der Rezession die Unterbeschäftigungsrate in keinem einzigen Monat 3,2 % überstieg. Es ist sicherlich richtig, daß es im Jahre 1970 eine Lohnexplosion gab, die der Profitexplosion des vorhergehenden Jahres folgte, aber wiederum in den Jahren 1971 und 1972 (nicht allerdings in den Lohnrunden 1973 und 1974) waren die Gewerkschaften relativ (d. h. im Vergleich zu anderen Ländern) zurückhaltend in ihren Forderungen. In der Lohnrunde 1973 betrug die tariflichen Lohnsteigerungen rd. 10 % und erreichten ihr Maximum mit 15 % bei der Textil- und Bekleidungsindustrie, während die Inflationsrate fast 8 % erreichte. Zieht man die Progression der Lohnsteuer in Betracht, so lag der durchschnittliche reale Lohnanstieg trotz (oder wegen) der Lohnexplosion nur wenig über Null. In der Lohnrunde 1974 forderten die Gewerkschaften 15 % und mehr, um den Inflationsstoß des vorangegangenen Jahres auszugleichen und um ihre Mitglieder der Propaganda kommunistischer Gruppen zu entziehen. Aber bereits in der Lohnrunde 1975 waren die Lohnforderungen wieder zurückhaltend, was freilich auch in der wachsenden Arbeitslosigkeit begründet lag. Die Tariflöhne stiegen um etwa 6–7 % bei einer etwa gleich hohen Inflationsrate⁹⁾.

Für das unterschiedliche Verhalten der deutschen und US-amerikanischen Gewerkschaften sind verschiedene Gründe maßgebend: Die deutschen Gewerkschaftsführer fürchten zum einen, daß Lohnsteigerungen, die nicht durch Produktivitätssteigerungen ihre Rechtfertigung finden, zu Arbeitslosigkeit führen. Die amerikanischen Gewerkschaftsführer glauben in der Regel umgekehrt, daß hohe Löhne gut für die Beschäftigung sind, weil sie den Konsum anheben.

⁸⁾ In: Helmut Arndt (Hrsg.): Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF, Bd. 51, Berlin 1969, S. 787. — Giersch weist bemerkenswerterweise nicht darauf hin, daß sich in der Bundesrepublik Tariflöhne und Effektivlöhne unterschiedlich entwickeln können und auch in der fraglichen Periode unterschiedlich entwickelt haben. Vgl. die in Fußnote 4 erwähnten Tabellen.

⁹⁾ Auch der Monatsbericht der Deutschen Bundesbank vom Juni 1975 spricht von „Abschlüssen, die in ihrer Gesamtwirkung überwiegend auf tarifliche Aufbesserungen zwischen 6 und 7 % hinausliefen“ (a. a. O., S. 31). — Zu den Zahlen für 1973 und 1974 vgl. den Monatsbericht der Deutschen Bundesbank von Juni 1974, S. 34.

Zum anderen sind die Erfahrungen, die während der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre von deutschen und amerikanischen Gewerkschaften gemacht wurden, unterschiedlich. Die deutschen Gewerkschaften, die unmittelbar nach dem Ersten Weltkrieg an Macht gewonnen hatten, wurden enteignet und aufgelöst, als die Nationalsozialisten als Folge der großen Arbeitslosigkeit im Jahre 1933 die Regierung übernahmen. Die amerikanischen Gewerkschaften erhielten umgekehrt einen großen Teil der Macht, den sie heute besitzen, in der Ära Roosevelt, und zwar durch den National Labor Relations Act (Wagner Act) von 1935, der ebenfalls eine Folge der vorangegangenen Massenarbeitslosigkeit war. Infolge dieser unterschiedlichen Erfahrungen ergeben sich unterschiedliche Reaktionen. Die deutschen Gewerkschaften fürchten, daß zunehmende Arbeitslosigkeit mit dem demokratischen System auch ihre Existenz gefährden könnte. Bei den amerikanischen Gewerkschaften sind derartige Befürchtungen, bisher zumindest, nicht aktuell.

Solange Gewerkschaften davon ausgehen, daß reale Lohnerhöhungen, die nicht durch Produktivitätssteigerungen gerechtfertigt sind, Unterbeschäftigung verursachen, besteht eine Tendenz, daß Löhne nicht über das Niveau steigen, das durch Angebot und Nachfrage vorgezeichnet ist. In der Tat waren in der Bundesrepublik Deutschland die Löhne zumindest zeitweise sogar niedriger. Andernfalls nämlich wäre die Überbeschäftigung in den vergangenen Jahren nicht möglich gewesen. Im Sommer 1973 bestanden mehr als 10 % der in der Bundesrepublik Beschäftigten aus Gastarbeitern, während die Zahl der freien Stellen 4 % des gesamten Arbeitspotentials betrug. Selbst im letzten Winter überstieg die Zahl der Gastarbeiter die Zahl der Arbeitslosen noch immerhin um über 1 Million.

Die unterschiedlichen Verhaltensweisen der Gewerkschaften werden auch sichtbar in der Zahl der Streiks. Während z. B. im Jahre 1972 in Großbritannien fast 24 Mill. Arbeitstage, in Italien 17 Mill. Arbeitstage und in den Vereinigten Staaten über 27 Mill. Arbeitstage durch Streiks ausfielen, waren es in der gleichen Zeit in der Bundesrepublik Deutschland nicht mehr als insgesamt 66 000. Ähnlich gravierende Unterschiede zeigen sich in den Jahren davor oder danach.

Unterschiede in der Inflationsrate

Die Inflationsrate der Bundesrepublik lag bzw. liegt im Durchschnitt niedriger als in anderen Industrieländern. Das gilt auch für die Vereinigten Staaten. Die statistischen Zahlen, nach denen in den beiden Dekaden vor 1973 die Inflationsrate in der Bundesrepublik und in den Vereinigten Staa-

ten in etwa gleich hoch war, sind irreführend, weil sie die Ausgaben von privaten Haushalten vergleichen und sich nicht auf die Preise der im Außenhandel entscheidenden Waren beziehen.

Ein statistischer Vergleich der Ausgaben privater Haushalte in der Bundesrepublik und den Vereinigten Staaten ist schon deshalb nicht unbedenklich, weil in Deutschland im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten die Mieten fast ein halbes Jahrhundert eingefroren waren und erst in den 60iger Jahren wieder freigegeben wurden. Innerhalb der folgenden 10 Jahre nach Freigabe der Mieten stiegen diese um insgesamt 200 %, d. h. durchschnittlich um 20 % im Jahr. Wird dies bei den statistischen Zahlen berücksichtigt, so zeigt sich zunächst, daß die deutsche Inflationsrate während der gleichen Zehnjahresperiode 5,5 % niedriger war als in den Vereinigten Staaten.

Vor allem aber sind die üblicherweise benutzten statistischen Maßstäbe für die Außenhandelspreise in keiner Weise repräsentativ. In der Bundesrepublik z. B. werden im statistischen Index die Preise der Güter berücksichtigt, die ein mehrköpfiger Haushalt in der Regel konsumiert. Diese Güter sind jedoch mit den Produkten, die von der Bundesrepublik exportiert werden, nicht oder jedenfalls nur ausnahmsweise identisch. Die Bundesrepublik exportiert weder Wohnungen noch (oder wenigstens nur in geringem Umfang) Lebensmittel, sondern vorwiegend Industrieerzeugnisse wie Stahl, Röhren, Maschinen, Automaten u. dgl.

Zwischen 1950 und 1967 stiegen z. B. die Preise für Kraftfahrzeuge u. dgl. in der Bundesrepublik nur um 8 %, aber um 45 % in den Vereinigten Staaten. Erst seit etwa 1972 zeigt sich eine Änderung dieser Entwicklung.

Im übrigen sind die Preise nicht allein entscheidend im Außenhandel. Wichtiger ist vielfach die Anpassungsfähigkeit an qualitative Kundenwünsche und – last but not least – die Zuverlässigkeit der Belieferung. Streiks, die es in der Bundesrepublik nur in Ausnahmefällen, in anderen Industrieländern dafür aber um so häufiger gibt, können die Ursache unerwünschter Lieferverzögerungen sein, die besonders dann kostspielig sind, wenn sie, wie z. B. bei Halbfabrikaten, Störungen in der betrieblichen Produktion zur Folge haben. Wenn, wie es z. B. geschehen ist, ein türkisches Automobilwerk die Produktion einer Serie monatelang stilllegen mußte, weil die Lieferung von Motoren aus den Vereinigten Staaten infolge eines Hafentarbeiterstreiks ausfiel, so entsteht ein erheblicher Schaden. Daß etwas Derartiges bei Lieferungen aus der Bundesrepublik bisher nicht zu befürchten war, ist ein weiterer Grund für die günstige Entwicklung, die der deutsche Außenhandel in der Vergangenheit genommen hat.

Hausgemachte und importierte Inflation

Unterschiede in den Ursachen von Inflationen sind ebenfalls für unser Problem bedeutsam. Die Inflation in den Vereinigten Staaten ist primär „hausgemacht“, sie ist die Folge von „deficit spending“ und „target pricing“. Die Inflation in der Bundesrepublik Deutschland ist hingegen primär die Folge von Überschüssen in der Zahlungsbilanz: allein rd. 12 Mrd. Dollar im Jahr 1973 in der Dienstleistungs- und Handelsbilanz.

Die „hausgemachte“ Inflation, wie sie für süd- und nordamerikanische Länder, aber auch für einige europäische Länder typisch ist, beeinträchtigt die Entwicklung des Außenhandels dieser Länder. *Hausgemachte Inflationen gehen stets den importierten Inflationen zeitlich voraus.* In Ländern, in denen die Inflation „hausgemacht“ ist, steigen die Preise daher zeitlich früher als in anderen Ländern. Die Wirkungen dieses zeitlichen Vorprellens sind, daß die Importe begünstigt und die Exporte benachteiligt werden.

Die „importierte“ Inflation, wie sie in der Bundesrepublik, Österreich, den Niederlanden oder der Schweiz zu finden ist (oder war), ist – im Gegensatz zur „hausgemachten“ Inflation – eine Folge der besonderen internationalen Konkurrenzfähigkeit dieser Länder. Wenn die Inflation importiert wird, steigen die Preise erst, nachdem die Exporte sich erhöht haben und die Importe (zumindest relativ) zurückgegangen sind. Ursache des Phänomens ist somit der Überschuß in der Zahlungsbilanz und dieser ist wiederum die Folge des Preisanstiegs in den Ländern, die eine Politik des „deficit spending“ betreiben. Wenn die Exporte von Gütern und Dienstleistungen größer sind als die Importe, so fließt ausländisches Geld ins Land und führt dort zu Preiserhöhungen, aber – und dies ist entscheidend – mit einer zeitlichen Verzögerung und erst nachdem sich der Anstieg der Exporte und der Zustrom ausländischen Geldes als Folge der Aktivbilanz volkswirtschaftlich ausgewirkt haben.

Der Einfluß des Außenhandels auf die Beschäftigung

Die Analyse würde unvollständig sein ohne Behandlung der Einflüsse, die vom Außenhandel auf die Beschäftigung in einer Volkswirtschaft ausgehen. Zwei Fragenkreise sind besonders wichtig in diesem Zusammenhang:

- die Wirkungen, die vom internationalen Handel auf nationale Beschäftigung und nationale Rezessionen ausgehen, und
- der Einfluß einer nationalen Beschäftigungspolitik in einer Welt des Freihandels und der freien Konvertibilität, wobei zwischen dem (negativen) Beschäftigungseffekt im Inland und dem

(positiven) Beschäftigungseffekt im Ausland zu unterscheiden ist.

Der Einfluß des Außenhandels auf Beschäftigung und Rezession läßt sich wieder ableiten aus den unterschiedlichen Erfahrungen der Bundesrepublik und der Vereinigten Staaten. Seit 1960 ist die jährliche Arbeitslosenquote in den Vereinigten Staaten in keinem Jahr niedriger als 3,5% gewesen, während bis 1974 die durchschnittliche Unterbeschäftigung in der Bundesrepublik in keinem Jahr 2,1% überstieg und gewöhnlich unter 1,5% verharrte.

Bis zur gegenwärtigen Rezession lag die höchste Unterbeschäftigungsrate in der Zeit der sog. Erhard-Rezession, die von Ende 1966 bis Frühjahr 1968 dauerte. Die deutschen Ökonomen stimmen im allgemeinen darin überein, daß diese Rezession nicht durch Keynesische Beschäftigungspolitik, sondern durch ein Ansteigen der Exporte überwunden worden ist. Während der Rezession sanken die Preise für Exportgüter. Demgemäß stellte auch der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 1967/68 fest: „Während die westdeutschen Exportpreise seit Mitte 1966 zurückgingen, sind die Exportpreise unserer wichtigsten Partnerländer weiter gestiegen. Seit 1964... haben sich die Durchschnittswerte der Ausfuhr unserer wichtigsten Partnerländer zusammengenommen um 7% erhöht, in der Bundesrepublik dagegen ist das Exportpreisniveau 1968 kaum höher als 1964.“¹⁰⁾

Angesichts des Absatzrückganges im Inland haben die deutschen Unternehmen ihre Absatzbemühungen auf Auslandsmärkten verstärkt, wobei sich ihre Konkurrenz nicht nur auf Preise, sondern auch auf Qualitäten bezog. Sie haben sich darauf eingestellt, ihre Produkte, ihre Bedingungen, ihren Kundendienst etc. den Wünschen ihrer ausländischen Kunden anzupassen. Nicht allein durch niedrigere Preise, sondern auch durch intensivere Verkaufsanstrengungen kann ein Land einen größeren Anteil am Außenhandel gewinnen und damit Arbeiter, die andernfalls arbeitslos würden, durch zusätzliche Exporte beschäftigen. Tatsächlich stieg der Export der Bundesrepublik von 80,6 Mrd. DM im Jahr 1966 auf 87 Mrd. DM im Jahr 1967 und erhöhte sich sogar auf 99,6 Mrd. DM im Jahr 1968. Die gleiche Erscheinung konnte zunächst auch zu Beginn der gegenwärtigen Rezession beobachtet werden und hielt etwa bis September 1974 an. Während andere Industrienationen eine Abnahme ihrer Exporte hinnehmen mußten, wenn Preis- und Wechselkursänderungen eliminiert werden, zeigte sich in Deutschland auch im Jahre 1974 noch eine Ausdehnung der realen Außenhandelsumsätze. Erst in diesem Jahr schlugen die Wirkungen der Weltdepression voll auf die Bundesrepublik durch.

Wenn umgekehrt, wie vielfach in den Vereinigten Staaten, die Preise bei rückläufiger Nachfrage heraufgesetzt werden, so ist ein Anstieg der Importe und ein Rückgang der Exporte die Folge. Die Beschäftigung geht weiter zurück. Dies ergibt sich aus folgenden drei Gründen:

- Je höher die Preise (Exportpreise) steigen, um so weniger kann ein Land mit anderen Ländern konkurrieren.
- Je höher die Preise am Inlandsmarkt sind, um so weniger sind Unternehmen daran interessiert, sich am Auslandsmarkt zu bemühen. Warum soll sich eine Firma den Schwierigkeiten aussetzen, die mit dem Absatz auf Auslandsmärkten notwendig verbunden sind, wenn es soviel einfacher ist, den gewünschten Profit durch „target pricing“ im eigenen Land zu erreichen? Und warum soll ein Unternehmen sich der Mühe unterziehen, den Wünschen ausländischer Kunden nach Qualität, Design, Größe, Kundendienst, Zuverlässigkeit etc. nachzukommen, wenn es bereits dank seiner Preispolitik am einheimischen Markt genügend verdient?
- Wenn endlich die Löhne im Ausland nicht erheblich niedriger sind, erhöht ein Konzern seinen Gewinn, wenn er — statt Güter aus dem Heimatland zu exportieren — die fraglichen Güter von Tochtergesellschaften in Drittländern produzieren läßt. Damit wandert zugleich die Beschäftigung ins Ausland.

Die Erfahrungen, die in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik mit der Entwicklung des Außenhandels während einer Rezession gemacht wurden, sind daher unterschiedlich. Im Jahre 1958 z. B., als in den USA die Arbeitslosigkeit auf 6,8% stieg, fiel der Export, der 1957 19,4 Mrd. Dollar betragen hatte, auf 16,3 Mrd. Dollar. Im folgenden Jahr, d. h. also im Jahre 1959, verharrte der Export auf dem gleichen Niveau. Mit einem time-lag erhöhten sich die Importe von 13 Mrd. Dollar im Jahre 1958 auf 15,3 Mrd. Dollar im Jahre 1959. Mit anderen Worten: Während die Unterbeschäftigung von 4,3% auf 6,8% stieg, verminderten sich die Exporte um rd. 19% und erhöhten sich die Importe um ca. 18%. Die Unterbeschäftigung wurde also hier durch eine ungünstige Entwicklung des Außenhandels intensiviert.

Obgleich sich dieses Phänomen in den Vereinigten Staaten nicht in jeder Rezession wiederholte, war es doch vorherrschend. 1949 erreichte die Unterbeschäftigung eine Rate von 5,5%. Von 1949 bis 1950 erhöhten sich die Importe von 6,8 Mrd. Dollar auf 9 Mrd. Dollar, während sich gleichzeitig die Exporte von 12,1 Mrd. Dollar auf 10,1 Mrd. Dollar

¹⁰⁾ Gutachten des Sachverständigenrates: Alternativen außenwirtschaftlicher Anpassung, Stuttgart u. Mainz (1968), S. 32.

verringerten. 1954 zeigte sich allerdings das gleiche Phänomen nicht. 1961 trat es jedoch wieder auf. Die Arbeitslosenquote stieg auf 6,7 %, während die Importe von 1961 auf 1962 von 14,5 Mrd. Dollar auf 16,2 Mrd. Dollar anzogen und sich die Exporte nur relativ geringfügig von 20,1 Mrd. Dollar auf 20,7 Mrd. Dollar erhöhten. In der ersten Hälfte des Jahres 1971 wurden erstmals nicht nur – wie bereits bisher – die US-amerikanische Zahlungsbilanz, sondern auch die US-amerikanische Handelsbilanz passiv. In der gleichen Periode erreichte die Unterbeschäftigung eine Höhe von 7 %, trotz oder wegen der Versuche Nixons, die amerikanische Wirtschaft durch Keynesche Beschäftigungspolitik zu beleben.

Nationale Beschäftigungspolitik in einer Weltwirtschaft

John Maynard Keynes war das Phänomen einer Stagflation, bei der Unterbeschäftigung und steigende Preise zusammentreffen, noch unbekannt. Er ging davon aus, daß „deficit spending“ in einer Volkswirtschaft, in der Unterbeschäftigung besteht und keine „bottlenecks“ vorhanden sind, die Beschäftigung erhöht, ohne einen Anstieg der Preise zu verursachen. Noch bedeutsamer ist, daß er das Problem der Beschäftigung in dem *Modell einer geschlossenen Wirtschaft* analysierte. Keynes hat zwar im 23. Kapitel seiner „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ den Einfluß des Außenhandels berücksichtigt, aber ausschließlich unter einem negativen Gesichtspunkt. Er fragte lediglich, wie zusätzliche Zölle und andere Handelshemmnisse die Beschäftigung beeinflussen, d. h. er fragte lediglich danach, welche Beschäftigungseffekte in einem Land auftreten, das sich durch Handelshemmnisse gegen Importe schützt. Er fragte nicht, wie eine solche Politik die Beschäftigung in anderen Ländern tangiert. Er behandelte nicht die Frage, wie eine Reduktion des Welthandels durch zunehmende Handelshemmnisse die Beschäftigung in der Welt insgesamt und damit die Weltarbeitslosigkeit beeinflusst. *Keynes wart nicht die Frage auf, die gegenwärtig in der westlichen Welt relevant ist, nämlich wie Wachstum und Schrumpfung des Außenhandels die Beschäftigung in einer liberalisierten Welt, d. h. in einer Welt ohne nennenswerte Handelsbarrieren, verändern. Er fragte insbesondere nicht, wie in einer Welt des Freihandels und der freien Konvertibilität unterschiedliche Raten und unterschiedliche Ursachen von Inflationen sich auf die Beschäftigung auswirken.*

Die Probleme und Bedingungen der Beschäftigungspolitik haben sich grundlegend gewandelt, seit Keynes seine „Allgemeine Theorie“ schrieb. In den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts war

nahezu jede Nation eine geschlossene Wirtschaft infolge von Handelsbarrieren oder Beschränkungen des Geld- und Devisenverkehrs. Eine Weltwirtschaft gab es nicht mehr. Heute ist die westliche Welt wieder liberalisiert als Folge der Havana-Konferenz und der sog. Kennedy-Runde. Eine Weltwirtschaft gibt es wieder, wenn sie sich auch im wesentlichen auf die westlichen Länder beschränkt. Außerdem haben sich maßgebliche Industrienationen Europas zu einem Gemeinsamen Markt zusammengeschlossen. Die Wirkungen nationaler Beschäftigungspolitik können daher in den sechziger oder siebziger Jahren nicht mehr die gleichen sein wie unter den Bedingungen der dreißiger Jahre.

In einer *geschlossenen* Wirtschaft erhöht „deficit spending“ die nationale Beschäftigung, wie Keynes und seine Anhänger gelehrt haben. Dieser Effekt ist als solcher unabhängig davon, ob das „deficit spending“ Preissteigerungen verursacht oder nicht. Dies schließt allerdings die Möglichkeit nicht aus, daß der Beschäftigungseffekt größer ist, wenn die Preise eingefroren sind, wie dies bei den meisten europäischen Ländern der Fall war, die in den dreißiger Jahren sich der Keyneschen Beschäftigungspolitik bedienten¹¹⁾. Insofern war die Analyse von Keynes völlig zutreffend für die Probleme und Bedingungen seiner Zeit.

In einer Welt des Freihandels und der freien Konvertibilität und damit in einer *offenen* Wirtschaft ist das Ergebnis jedoch ein anderes. Es läßt sich zwar nicht leugnen, daß eine Keynesche Beschäftigungspolitik auch unter diesen Bedingungen die *Weltbeschäftigung*, d. h. die Beschäftigung in der Welt als Ganzes, steigern wird. Es ist aber andererseits zu beachten, daß die Erhöhung der Beschäftigung nicht oder zumindest nicht notwendig in dem Land auftreten wird, das sich dieser Politik bedient, weil die Einflüsse des Außenhandels und damit die Wirkungen einer Beschäftigungspolitik auf die Konkurrenzfähigkeit eines Landes gegenüber dem Ausland in Betracht gezogen werden müssen. In einer offenen Wirtschaft sind die Wirkungen, die von inflationären Preissteigerungen auf die Konkurrenzfähigkeit eines Landes gegenüber anderen Ländern ausgehen, in die Analyse einzubeziehen. Die Frage, die jetzt entscheidend wird, lautet: *Wie wirkt sich in einer Weltwirtschaft die Inflationspolitik eines Landes auf seinen Außenhandel aus?*

Angenommen z. B., die Preise in einem Land steigen infolge seiner Politik des „deficit spending“, während die Preise aller anderen Länder konstant

¹¹⁾ Im Deutschen Reich wurde diese Politik allerdings praktisch bereits betrieben, bevor Keynes ihre Zweckmäßigkeit für geschlossene Volkswirtschaften in seiner „Allgemeinen Theorie“ theoretisch begründete. Die ersten Ansätze finden sich 1932.

bleiben, dann werden in dem Land, das „deficit spending“ treibt, die Importe zunehmen und die Exporte zurückgehen. In anderen Ländern mit konstanten Preisen tritt der entgegengesetzte Effekt auf. Dies ist besonders deshalb entscheidend, weil weniger Exporte (und höhere Importe) die Beschäftigung reduzieren, während umgekehrt in den Ländern, die sich einer solchen Politik enthalten, mit der Erhöhung der Exporte und der Verringerung ihrer Importe die Beschäftigung ansteigt. Unter solchen Bedingungen wird paradoxerweise die Keynesche Beschäftigungspolitik zur Ursache zunehmender Unterbeschäftigung in dem Land, das sich seines Rates bedient.

Diese Überlegungen zeigen zugleich, daß die Stagflation in den Vereinigten Staaten neben dem „target pricing“, das Gardiner C. Means und John M. Blair verantwortlich machen, noch einen anderen Grund haben kann. *Wirkt sich die Politik des „deficit spending“ in einem Land negativ auf seinen Außenhandel aus, so steigen Arbeitslosigkeit und Preise gleichzeitig.* Die Ursache der Unterbeschäftigung ist jedoch in diesem Fall nicht primär im Rückgang der Inlandsnachfrage, sondern in einer Verschlechterung seiner Außenhandelsposition zu sehen.

Die geschilderten Zusammenhänge zeigen sich auch, wenn die Inflation weltweit ist, aber die Inflationsraten in den einzelnen Ländern *unterschiedlich* sind. In einer Weltwirtschaft verschlechtert das Land mit höherer Inflationsrate seinen Außenhandel, während das Land mit der geringeren Inflationsrate konkurrenzfähiger wird. Die nationale Beschäftigung bzw. Unterbeschäftigung wird unter diesen Umständen in zweierlei Weise beeinflusst: Länder mit geringerer Inflation zeigen eine Zunahme der Beschäftigung, so daß, wie in der Bundesrepublik Deutschland, Vollbeschäftigung oder sogar Überbeschäftigung die Folge sein kann. Länder, die stärker inflationieren oder aus anderen Gründen ihre Konkurrenzfähigkeit verringern, werden hingegen in verstärktem Umfang von Arbeitslosigkeit heimgesucht.

Es ist in diesem Zusammenhang nicht unzweckmäßig, darauf hinzuweisen, daß sich der Außenhandel seit dem Korakrieg in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik unterschiedlich entwickelt hat. Der deutsche Export stieg von 22 Mrd. DM 1954 auf 125,3 Mrd. DM im Jahre 1970 und auf 149 Mrd. DM in 1972. Die Exporte der Vereinigten Staaten wuchsen nur von 12,8 Mrd. Dollar in 1954 auf 42 Mrd. Dollar in 1970 und 48,8 Mrd. Dollar in 1972¹²⁾. Dies bedeutet, daß sich die Exporte der Vereinigten Staaten etwas weniger

als vervierfachen, während sich in der gleichen Zeit die deutschen Exporte nahezu versiebenfacht haben.

Der Unterschied wird fast noch größer, wenn die Dienstleistungen einbezogen werden. Zwischen 1954 und 1971 erhöhten sich die Exporte von Waren und Dienstleistungen um 651 % in der Bundesrepublik, aber nur um 356 % in den Vereinigten Staaten. Export und Import zusammen stiegen zwischen 1954 und 1972 um 915 % in der Bundesrepublik und nur um 454 % in den Vereinigten Staaten.

Die Art der Güter, die ausgeführt wurden, war ebenfalls unterschiedlich. Während Rohstoffe und landwirtschaftliche Produkte einen relativ großen Teil der amerikanischen Exporte ausmachten, bestanden die deutschen Exporte vorwiegend aus Industrieprodukten.

Die Ausdehnung des deutschen Außenhandels hat bis zum letzten Quartal des Jahres 1974 angehalten, trotz der Tatsache, daß die DM um ca. 40 % gegenüber dem amerikanischen Dollar aufgewertet worden ist. In den Jahren 1973 und 1974 behauptete die Bundesrepublik die niedrigste Inflationsrate von allen westlichen Industrieländern. Dies hatte zur Folge, daß sie das reale¹³⁾ Volumen ihres Außenhandels noch ausdehnen konnte, als der Welthandel der westlichen Länder bereits rückläufig war. Während bereits im Jahre 1973 der reale Umfang des Außenhandels der größten Industrienationen um über 20 Mrd. Dollar absank, stieg der reale Außenhandel der Bundesrepublik noch um rd. 13 Mrd. Dollar. Noch im 1. Quartal 1974 erhöhte sich das reale Außenhandelsvolumen der Bundesrepublik um rd. 5 Mrd. Dollar, während die übrigen Industrienationen einen Rückgang um 19,5 Mrd. Dollar hinnehmen mußten. Damit hatte die Bundesrepublik zugleich den ersten Platz im Außenhandel der Industrienationen eingenommen.

Wenn Deutschland nicht mehr in der Lage ist, seinen realen Anteil am Weltmarkt zu halten, sei es, daß es seine Konkurrenzfähigkeit verliert, oder der Welthandel ernstlich schrumpft, erhöht sich zwangsläufig die Beschäftigungslosigkeit in der Bundesrepublik. *Die Zukunft der deutschen Wirtschaft hängt weitestgehend von der Entwicklung des internationalen Handels und der Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland ab.*

Wenn die Weltwirtschaft erneut, wie in den dreißiger Jahren, durch Geld- oder Handelsbeschränkungen gestört werden sollte, so wird dies für die Bundesrepublik – und die übrige westliche Welt – ähnlich verhängnisvolle Wirkungen haben wie sei-

¹²⁾ Vgl. die Abbildung V-XI, in: Helmut Arndt: *The German Experience . . .*, a. a. O., S. 160.

¹³⁾ D. h. das von Preissteigerungen und Wechselkursänderungen bereinigte Außenhandelsvolumen.

nerzeit der Zusammenbruch der Weltwirtschaft in den dreißiger Jahren. Wenn sich die deutsche Konkurrenzfähigkeit mindert, weil mit dem Verhalten der Gewerkschaften und der Unternehmen infolge der ansteigenden Konzentration die Flexibilität der Löhne und Preise absinkt, so wird ebenfalls eine zunehmende Unterbeschäftigung in der Bundesrepublik die Folge sein. Die Zukunft der deutschen Wirtschaft hängt somit

- von der Entwicklung des Welthandels in toto und
- von der Entwicklung der deutschen Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland ab.

Die gegenwärtige Situation der Bundesrepublik

Daß die Beschäftigung in der Bundesrepublik (wie auch anderer westlicher Länder) weitgehend auf dem Außenhandel beruht, hat auch die jüngste Entwicklung gezeigt. Die Baukrise (an der übrigens der Staat dank seiner Subventionspolitik keineswegs unbeteiligt war), der Rückgang in der Nachfrage nach Kraftfahrzeugen (die zunächst einmal überwunden zu sein scheint) und die Unsicherheit hinsichtlich der geplanten Reformvorhaben der Bundesregierung hätten sich nicht so nachteilig auf die inländische Beschäftigung ausgewirkt, wenn nicht seit Ende letzten Jahres die Weltdepression auch auf den deutschen Außenhandel übergreifen hätte. Daß die Zahl der Arbeitslosen im Sommer 1975 immer noch an der Millionen--grenze liegt, ist primär die Folge der Weltdepression. Auch die Folgen der Kosten- bzw. Lohnexplosionen von 1970 und 1973/1974 (einschließlich der hierdurch bedingten Verlagerung von Produktionen ins Ausland) haben ebenso wie die zunehmende Bindung deutscher Unternehmen an internationale Kartelle¹⁴⁾ die deutsche Konkurrenzfähigkeit am Weltmarkt beeinträchtigt. Im übrigen

¹⁴⁾ Vgl. hierzu und zum Einfluß multinationaler Konzerne: Helmut Arndt: *Wirtschaftliche Macht* . . . , a. a. O., S. 47 ff. u. S. 75 ff.

sollte bei einem internationalen Vergleich nicht ganz außer acht gelassen werden, daß in der Bundesrepublik ein Drittel der Arbeitslosigkeit die Gastarbeiter trifft, daß die Gesamtzahl der beschäftigten Gastarbeiter z. Z. immer noch die Zahl der Arbeitslosen um das Doppelte übersteigt und daß auch die Abwanderung von Gastarbeitern die Inlandsnachfrage nachteilig beeinflusst hat.

Auch die *Stagflation*, die sich gegenwärtig in der Bundesrepublik zeigt, ist von besonderer Art. Die Preise steigen, weil die Handels- und Dienstleistungsbilanz der Bundesrepublik nach wie vor einen hohen Aktivsaldo aufweist und die Deutsche Bundesbank mit Rücksicht auf die rückläufige Nachfrage am Inlandsmarkt kaum noch etwas unternimmt, um eine „importierte Inflation“ zu verhindern. Diese Auslandseinflüsse im Verein mit den monetären Folgen der von der Bundesregierung betriebenen Beschäftigungspolitik überwiegen bisher noch die monetären Wirkungen, die von der ungewöhnlich hohen „Sparneigung“ der privaten Haushalte und der zu geringen Investitionsneigung der Unternehmen ausgehen¹⁵⁾. Gleichzeitig verharrt die Arbeitslosigkeit selbst in den Sommermonaten des Jahres 1975 auf hohem Niveau, weil der Außenhandel nicht mehr wie im Jahre 1967 zur Überwindung der Rezession beiträgt, sondern umgekehrt infolge der rückläufigen Exportaufträge die Unterbeschäftigung verlängert, wenn nicht intensiviert. Auch diese Überlegung zeigt: Die Rückgewinnung der Vollbeschäftigung in der Bundesrepublik ist unter den gegenwärtigen Bedingungen primär abhängig von der Entwicklung des Außenhandels und damit einerseits von der Entwicklung der Weltwirtschaft bzw. der Überwindung der Weltdepression und andererseits von der Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft in der Welt.

¹⁵⁾ Im übrigen gibt es auch bei Inflationen einen time-lag-Effekt. Man denke z. B. an das Ausmaß des Nachholbedarfs an Tarifierhöhungen, die städtische Verkehrsbetriebe in diesem Sommer für angemessen hielten.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Wolfgang Michalski, Prof. Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmahl)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Albrecht Iwersen, Helga Lange, Renate Schletz, Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306 307

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Klemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 12 vom 1. 1. 1971

Bezugspreise: Einzelheft: DM 6,50, Jahresabonnement: DM 72,- (Studenten: DM 30,-)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

Anschrift des Verlages: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.