

Die Expansion des amerikanischen Kapitalismus nach dem zweiten Weltkrieg : eine sozialimperialistische Interpretation

Autor(en): **Schmid, Alex P.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizerische Zeitschrift für Geschichte = Revue suisse d'histoire = Rivista storica svizzera**

Band (Jahr): **27 (1977)**

Heft 4

PDF erstellt am: **26.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-80773>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

DIE EXPANSION DES AMERIKANISCHEN KAPITALISMUS NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG – EINE SOZIAL- IMPERIALISTISCHE INTERPRETATION

Von ALEX P. SCHMID

In der bürgerlichen Historiographie wird das globale Ausgreifen der Vereinigten Staaten nach dem Zweiten Weltkrieg meist als unbeabsichtigte Folge einer defensiven Eindämmungspolitik des Sowjetimperialismus dargestellt. Der kalte Krieg war, in dieser Sicht, «die tapfere und notwendige Antwort freier Menschen gegenüber kommunistischer Aggression¹». Im folgenden soll der Versuch unternommen werden, die imperiale Nachkriegsexpansion der Vereinigten Staaten nicht primär als Reaktion auf die russische Politik zu erklären, sondern sie aus den Systemzwängen des amerikanischen Kapitalismus abzuleiten. Cecil Rhodes, der britische «Empire-builder», bemerkte in den 1890er Jahren: «Will man einen Bürgerkrieg verhindern, muss man Imperialist werden².» Das Konzept eines solchen «Sozialimperialismus», der Gebrauch aggressiver Expansion nach aussen mit dem Ziel die bestehenden inneren

¹ ARTHUR SCHLESINGER, JR., *The Russian Revolution – Fifty Years After. Origins of the Cold War. Foreign Affairs*, October 1967. Repr. in: U.S. Congress, House. Hearings before the Subcommittee on Europe of the Committee on Foreign Affairs. 92nd Cong., 1st Sess. Washington, D.C., GPO, 1971, p. 214.

² Cit. HEINZ GOLLWITZER, *Europe in the Age of Imperialism*. London, Thames & Hudson, 1969. Repr. in: Martin Wolfe (Ed.). *The Economic Causes of Imperialism*. New York, John Wiley & Sons, 1972, p. 104.

Machtverhältnisse zu verteidigen und soziale Konflikte abzuschwächen, scheint einen beträchtlichen Erklärungswert für die amerikanische Aussenpolitik zu besitzen.

Die nachfolgende Diskussion bewegt sich in jenem revisionistischen Feld, das vor allem durch William Appleman Williams und die von ihm inspirierte sogenannte Wisconsin-Schule abgesteckt wurde. Unser Hauptakzent liegt auf dem von der Wisconsin-Schule vernachlässigten Terrain der Arbeitslosenfrage. Ausgangspunkt ist die Wirtschaftskrise von 1929, die hier als Überproduktionskrise interpretiert wird. Der zugrunde liegende Gedanke ist der, dass in einer industrialisierten Gesellschaft die Kapitalakkumulation schneller wächst als die Bevölkerung. Dadurch verliert Kapital einen Teil seines Seltenheitswerts, und es wird zunehmend schwieriger, profitable Anlagemöglichkeiten zu finden. Die Einführung kapitalintensiver Massenproduktionstechniken vermag in einer solchen Situation für eine Weile durch Verbilligung der Produkte und Anzapfung neuer Käuferschichten die Profitabilität zu gewährleisten. Langfristig aber führt dieser Prozess im Konkurrenzstreit der Produzenten doch zu Absatzschwierigkeiten, und die Kapitalisten halten mit Neuinvestitionen zurück. Da das Investitionsniveau das Beschäftigungsniveau bestimmt, fällt mit fallender Profitrate auch die Zahl der Beschäftigten. Eine exzessive Kapitalakkumulation in den Händen weniger führt dazu, dass die Reichen nicht hinreichende Nachfrage haben, um alles zu konsumieren, was produziert werden kann, während die weniger Reichen wohl das Bedürfnis, nicht aber die nötige Kaufkraft zur Absorbierung der Produktion besitzen. Die konzentrierte Kapitalakkumulation führt so zu Überproduktion und zu einem Überschuss an Arbeitern, zu Depression und Arbeitslosigkeit. Um die Wirtschaft wieder in Schwung zu bringen, muss die Kaufkraft wiederhergestellt werden. Dies erfordert eine Umverteilung von Reichtum innerhalb einer Gesellschaft, ein politisch sehr schmerzhafter Prozess. Eine Alternative dazu ist eine Produktion von Gütern, die keine breite Käuferschicht nötig hat und auch nicht zu weiterer Produktion, die die Überproduktionskrise noch verschärft, führt. Statt Konsum- und Kapitalgüter können Destruktionsmittel produziert werden, und dies war denn auch tatsächlich die Lösung der Wirtschafts-

krise der dreissiger Jahre. Als der Zweite Weltkrieg zu Ende war, stellte sich für den amerikanischen Kapitalismus jedoch erneut die Frage, wie eine drohende Überproduktionskrise abgewendet werden sollte. Die Alternative zu einer Umverteilung des Reichtums in Amerika zur Sicherung des Absatzes war die Sicherung des Weltmarktes. Die Penetration fremder Märkte, die Anzapfung ausländischer Kaufkraft, machte eine innergesellschaftliche Umstrukturierung in den Vereinigten Staaten vermeidbar. Die Destabilisierung anderer nationaler Wirtschaften sichert auf diese Weise die Stabilität der eigenen Gesellschaft. In diesem Sinn gebrauchen wir das Konzept «Sozialimperialismus», und die nachfolgende Interpretation steht – oder fällt – mit ihr.

Am Ende des Zweiten Weltkrieges standen die Vereinigten Staaten als stärkste der 53 kriegführenden Nationen äusserlich auf dem Höhepunkt ihrer Macht. Gleichzeitig aber stand der amerikanische Kapitalismus, durch die Lohn- und Preiskontrollen der Kriegswirtschaft künstlich am Leben gehalten, potentiell vor seiner grössten Krise. Der Präsident, F. D. Roosevelt, meinte im März 1945, der Sieg in Europa würde Amerika «in der grössten Klemme seiner Geschichte finden»; heimkehrende Soldaten würden Arbeitsplätze verlangen und sich nicht um verfassungskonforme Methoden kümmern, um sich diese zu beschaffen³. Henry Kaiser, der berühmte Liberty ships-Bauer und Grossindustrielle, prophezeite eine blutige Revolution, wenn nichts zur Lösung des Umstellungsproblems von Kriegs- auf Friedenswirtschaft getan würde⁴. Eine Studie mit dem Titel «Beschäftigung nach dem Kriege» warnte, dass das Wiederbeschäftigungsproblem alle anderen Probleme im Leben Amerikas überschatten würde; ohne durchdachte Umstellung auf Friedensproduktion stünden sechs Monate nach Kriegsende zwischen sieben und zwölf Millionen Arbeitslose auf der Strasse⁵. Was das zu be-

³ BEATRICE BISHOP BERLE and TRAVIS JACOBS (Eds.), *Navigating the Rapids, 1918–1971: From the Papers of Adolf A. Berle*. New York, Harcourt Brace Javanovitch, 1973, p. 528 (Tagebucheintragung vom 12. April 1945).

⁴ JOHN MORTON BLUM (Ed.), *The Price of Vision. The Diary of Henry A. Wallace*. Boston, Houghton Mifflin, 1971, p. 266 (Tagebucheintragung vom 4. November, 1943).

⁵ JOHN H. G. PIERSON, *Employment After The War*. Washinton, D.C., Allied Printing Trade Council, 1943, pp. 3–4.

deuten hätte, erklärte bei anderer Gelegenheit der Gewerkschaftsführer Philip Murray: «Fünf Millionen ist bedrohlich. Sieben Millionen ist Depression. Elf Millionen ist Aufruhr und Blutvergiessen⁶.» Das Senate Banking Committee erwartete eine Arbeitslosenzahl von sechs oder sieben Millionen für den Winter 1945/46⁷. Das War Production Board und Wall Street Journal errechneten eine Zahl von sechs bis neun Millionen Arbeitslosen⁸. Harold Smith, Roosevelts mächtiger Budgetdirektor, erklärte, dass seine Spezialisten eine jährliche Arbeitslosenzahl von zehn Millionen nach dem Krieg befürchteten⁹. Das Department of Commerce beunruhigte Präsident Truman im Mai 1945 mit einer Prognose von sieben Millionen für 1947¹⁰.

Die öffentliche Meinung war auch nicht optimistischer. Meinungsumfragen zufolge erwarteten zwei von drei Amerikanern hohe Arbeitslosigkeit und tiefe Löhne¹¹. Eine vertrauliche Umfrage unter 15 000 Geschäftsführern zeigte im Jahre 1946, dass 58 Prozent in den nächsten zehn Jahren eine grosse Depression mit Massenarbeitslosigkeit antizipierten; nur 28 Prozent waren anderer Meinung¹². Obwohl ein Bankier dafür hielt, es gäbe kein Gesetz, das besage, dass man selbst nach einem 350-Milliarden-Dollar-Krieg eine Depression haben müsse¹³, war dies in der Tat die Erwartung füh-

⁶ PHILIP MURRAY, *Speech to Amalgamated Clothing Workers, Mai 1950*; cit. Victor Perlo. *American Imperialism*. New York, International Publishers, 1951, p. 225.

⁷ JOYCE and GABRIEL KOLKO, *The Limits of Power. The World and the United States Foreign Policy, 1945–1954*. New York, Harper & Row, 1972, p. 21.

⁸ THOMAS GRAHAM PATERSON, *The Economic Cold War: American Business and Economic Foreign Policy, 1945–1950*. Diss., University of California, Berkeley, 1968, p. 92.

⁹ JOHN MORTON BLUM, op. cit., pp. 372–73 (Tagebucheintragung vom 2. Aug. 1944).

¹⁰ Ibid., pp. 449–50 (Tagebucheintragung vom 18. Mai 1945).

¹¹ HERMAN E. KROOSS, *Executive Opinion. What Business Leaders Said and Thought on Economic Issues, 1920s–1960s*. Garden City, N.J., Doubleday, 1970, p. 217.

¹² MARQUIS W. CHILDS and DOUGLASS CATER, *Ethics in a Business Society*. New York, Harper & Bros., 1954, p. 97.

¹³ Cit. HERMAN E. KROOSS, op. cit., p. 219.

render Ökonomen¹⁴. Der Erste Weltkrieg, der Amerika bloss 26 Milliarden Dollar kostete, für die Vereinigten Staaten nur von halber Dauer war und keine totale Kriegswirtschaft mit sich gebracht hatte, führte im Jahre 1921 immerhin zu einer Arbeitslosenzahl von 4,5 Millionen, 11 Prozent der Werktätigen¹⁵. Nach dem Zweiten Weltkrieg erwarteten viele amerikanische Wirtschaftswissenschaftler, dass innert dreissig Tagen nach dem Sieg über Japan mindestens 10 und möglicherweise bis 19 Millionen Arbeitslose durch die Strassen marschieren würden¹⁶.

Die amerikanische Regierung stand vor der Aufgabe, 15 Millionen Arbeiter der Kriegsindustrie und neun Millionen Soldaten in die Nachkriegswirtschaft einzugliedern. Von den 16,3 Millionen Soldaten, die im Krieg Aktivdienst geleistet hatten, standen noch 12,1 Millionen unter der Fahne, als Japan kapitulierte¹⁷, 18,6 Prozent der Beschäftigten¹⁸. Bisher war es der amerikanischen Wirtschaft noch nie gelungen, mehr als vier Millionen Menschen in einem Friedensjahr neu zu beschäftigen¹⁹. Die Gefahr, die sich für den amerikanischen Kapitalismus stellte, war offensichtlich. Ein Business-Vertreter, J. J. Nance, Vizepräsident von Zenith Radio, warnte seine Kollegen: «Sollte es der Industrie nicht gelingen, Millionen Arbeitsplätze zu schaffen, um einen hohen Grad von Prosperität zu

¹⁴ Dazu gehörten: R. G. D. Allen, Michal Kalecki, Jacob Mosak, Robert Nathan, John Pierson, Beardsley Ruml, Arthur Smithies, Everett Hagen. – Für eine Diskussion, siehe: W. S. WOYTINSKY, *What Was Wrong in Forecasts of Postwar Depression?* *Journal of Political Economy*, LV, April 1947, pp. 142–151.

¹⁵ PAUL SULTAN, *Economía política del trabajo*. Mexico, Ed. F. Trillas, 1964, p. 630.

¹⁶ KARL SCHRIFTGIESSER, *Business and Public Policy. The Role of the Committee for Economic Development: 1942–1967*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1967, p. 3.

¹⁷ WAYNE DAVID LAMIE, *Unemployment in the Truman Administration: Political, Economic and Social Aspects*. Unpubl. Diss., Ohio State University, 1973, pp. 5–6.

¹⁸ KENNETH M. DOLBEARE and MURRAY J. EDELMAN, *American Politics: Policies, Power and Change*. Lexington, Mass., D. C. Heath, 1971, p. 153.

¹⁹ DAVID W. EAKINS, *Business Planners and America's Postwar Expansion*. In: David Horowitz (Ed.), *Corporations and the Cold War*. New York. Monthly Review Press, 1970, pp. 147–48.

erhalten, werden die sozialistisch gesinnten Jungen sagen ... «Seht her, ihr seid wieder gescheitert, genau so wie 1932²⁰.» Auch Präsident Truman war sich der Gefahr bewusst: «Im Jahre 1932», warnte er, «war das System des privaten Unternehmertums nahe dem Zusammenbruch. Es bestand eine wirkliche Gefahr, dass das amerikanische Volk sich einem anderen System zuwenden würde. Wenn wir den Kampf zwischen Freiheit und Kommunismus gewinnen wollen, müssen wir sicher sein, dass wir nie wieder eine weitere Depression zulassen²¹.»

Aus der Massenarbeitslosigkeit der Depression hatte erst der Weltkrieg einen Ausweg gewiesen. Im Jahre 1933 war rund ein Viertel der ökonomisch aktiven Bevölkerung ohne Arbeit gewesen. Die Wiederbelebungsmaßnahmen des New Deal hatten den amerikanischen Kapitalismus nicht aus seiner Krise herausführen können. Noch 1939 musste der amerikanische Handelsminister, Harry Hopkins, gestehen: «Mit zwölf Millionen Arbeitslosen sind wir gesellschaftlich bankrott und politisch instabil²².» Von 46 Millionen im Jahre 1939 stieg die Beschäftigtenzahl der Zivilbevölkerung auf 53 Millionen im Jahre 1945. Im gleichen Zeitraum wuchs die militärische Stärke von 370 000 auf 11 400 000 Mann²³. Im Krieg wurde auch länger gearbeitet; die Überstunden entsprachen dem Gegenwert von weiteren fünf Millionen Arbeitskräften²⁴. Die Zahl der Arbeitslosen ging, wenn man die Zahl der zwischen zwei Anstel-

²⁰ Cit. HERMAN E. KROOSS, op. cit., p. 221.

²¹ Rede vom 6. Juni 1950 vor dem Better Business Bureau; cit. VICTOR PERLO. *The Unstable Economy: Booms and Recessions in the United States since 1945*. London, Lawrence & Wishard, 1973, p. 14.

²² Cit. WILLIAM APPLEMAN WILLIAMS, *The Contours of American History*. New York, New Viewpoints, 1973, p. 414. – Da vor 1940 keine zuverlässigen Erhebungen über die Zahl der Arbeitslosen durchgeführt wurden, schwanken die Schätzungen. Gewöhnlich wird eine Zahl von 9–9½ Millionen für 1939 genannt. Das Dictionary of American History nennt eine geschätzte Arbeitslosenzahl von 17 Millionen für den Höhepunkt der Depression. – MICHAEL MARTIN and LEONARD GELBER, *Dictionary of American History*. New Student Edition. Totowa, N.J., Littlefield, Adams & Co., 1972, p. 258.

²³ SEYMOUR MELMAN, *The Permanent War Economy. American Capitalism in Decline*. New York, Simon & Schuster, 1974, p. 15.

²⁴ PHILIP TAFT, *Organized Labor in American History*. New York, Harper & Row, 1964, p. 566.

lungen temporär Unbeschäftigten mit den durch das Bracero-Programm hinzugekommenen mexikanischen Landarbeitern aufrechnet, praktisch auf Null zurück. Durch den Krieg war damit die Zahl der zivil und militärisch Beschäftigten von 46 370 000 auf 64 400 000 erhöht worden. Dies wies auf eine latente Unterbeschäftigung von mehr als 18 Millionen Menschen. Die amerikanische Wirtschaft stand damit am Ende des Krieges vor einem Beschäftigungsproblem, das noch grösser war als zur Zeit der grossen Depression. Die Kriegsverluste der Vereinigten Staaten von rund 400 000 Menschen trugen zu einer Lösung des Unterbeschäftigungsproblems des amerikanischen Kapitalismus kaum bei – dazu hätte es der russischen Verluste von 20 Millionen Menschen bedurft.

Retrospektiv wissen wir natürlich, dass das Problem gelöst wurde. Die Zahl der Arbeitslosen wuchs zwischen Mai 1945 und Februar 1946 bloss von einer halben Million auf 2,7 Millionen²⁵. Etwa sechseinhalb Millionen Soldaten wurden in diesem Zeitraum demobilisiert; die Zahl der Beschäftigten sank um etwa gleich viel, da viele Menschen, vor allem ältere Leute und Frauen, aus der Lohnbeschäftigung ausschieden. Die zivile Arbeitslosigkeit erreichte im Jahre 1946 bloss knapp 4 Prozent oder zwischen zwei und zweieinhalb Millionen Menschen und blieb auch in der Rezession von 1949 noch unter 6 Prozent²⁶. Die Zahl der Beschäftigten stieg zwischen 1945 und 1952 von beinahe 54 Millionen auf über 61 Millionen. Die «G. I. Bill of Rights» bot Hunderttausenden heimkehrenden Soldaten die Gelegenheit zur Weiterbildung und entzog sie damit vorübergehend dem Arbeitsmarkt. Aufgestaute Konsumbedürfnisse schufen eine unerwartet hohe binnenländische Nachfrage, was zusammen mit grossen Umrüstungsinvestitionen für die Friedensperiode und Neubauten eine grosse Zahl Arbeitsplätze lieferte²⁷. Danach, im Zeitraum 1946–1959, betrug die Arbeitslosen-

²⁵ RICHARD M. FREELAND, *The Truman Doctrine and the Origins of McCarthyism; Foreign Policy, Domestic Politics and Internal Security, 1946–48*. New York, Knopf, 1972, p. 49.

²⁶ WAYNE DAVID LAMIE, op. cit., p. 30 und p. 82.

²⁷ HAROLD UNDERWOOD FAULKNER, *American Economic History*. 8th Ed. New York, Harper & Row, 1960, p. 712.

zahl 4,2 Prozent der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung und für die Jahre 1960–1973 stieg sie auf durchschnittlich 4,9 Prozent²⁸. Zwar unterschätzen diese offiziellen Zahlen die wirkliche Lage; in einem typischen Jahr der Periode 1947–1964 waren etwa 15 Prozent der Werktätigen zeitweise unfreiwillig arbeitslos²⁹.

Diese relativ günstige Entwicklung der amerikanischen Nachkriegswirtschaft war jedoch im Jahre 1945 noch nicht festgelegt. Die Nachkriegsplaner standen vielmehr vor einer möglichen Massenarbeitslosigkeit von 18 Millionen Menschen. Diese systembedrohende Situation prägte ihr Handeln. War ihr politisches Trauma «München», ihr militärisches «Pearl Harbor», so war ihr wirtschaftliches Trauma eine Wiederkehr der «Grossen Depression». Die Katastrophe, die dem Zusammenbruch des Stock Market im Oktober 1929 folgte, hatte einen Anstieg der Arbeitslosigkeit von 3 auf 17 Millionen Menschen gesehen. Die Löhne waren von total 55 Milliarden Dollar auf 33 Milliarden im Jahre 1931 gefallen. Das Volkseinkommen ging von 85 Milliarden auf 37 Milliarden Dollar im Jahre 1932 zurück. Die Preise fielen um beinahe ein Drittel. 5000 Banken gingen in den ersten drei Jahren bankrott. In den Jahren 1929–1933 gingen Exporte von \$ 5 241 000 000 auf \$ 1 611 000 000

²⁸ Cit. *Congressional Record*, October 11, 1974, p. E 6409, Table 1.

²⁹ ROBERT J. LAMPMAN, *Recent U.S. Economic Growth and the Gain in Human Welfare*. In: WALTER W. HELLER (Ed.). *Perspectives on Economic Growth*. New York, Random House, 1968, p. 145. – Das U.S. Department of Labor bemerkte in den frühen sechziger Jahren, dass in den letzten Jahren beinahe eine von fünf Personen während einer bedeutenden Zeitspanne eines Kalenderjahres arbeitslos gewesen wäre. – Hobart Rowen. *The Free Enterprisers*. New York, Putnam, 1964, p. 268. – Dabei muss die ausserordentlich hohe Rate des Arbeitsplatzwechsels in den USA in Betracht gezogen werden. Im Jahre 1955 beispielsweise wechselten, einer Schätzung zufolge, bei einer Gesamtbeschäftigtenzahl von 69 Millionen, 70 Millionen Menschen ihren Arbeitsplatz. – Für Einzelheiten zu dieser «fairly sensational figure», siehe: STANLEY LEBERGOTT, *On the Shape of Income Distribution*. *American Economic Review*. Vol. XLIX, No. 3, May 1959, pp. 328–347; cit. STANLEY LEBERGOTT, *Labor Force Mobility and Unemployment, 1800–1960*. In: RALPH L. ANDREANO (Ed.). *New Views on American Economic Development. A Selective Anthology of Recent Work*. Cambridge, Mass., Schenkman Publ. Co., 1965, p. 367.

und Importe von \$ 4 399 000 000 auf \$ 1 323 000 000 zurück³⁰. Das reale Per-capita-Einkommen der Amerikaner sackte in den ersten vier Jahren der Depression beinahe auf das Niveau von 1909 ab³¹. Während sechs Jahren versuchte die Roosevelt-Administration eine Lösung für die Krise des amerikanischen Kapitalismus zu finden. Doch im Jahre 1939 gab es noch immer mehr als neun Millionen Arbeitslose, mussten ein Fünftel der Farmeinkommen noch immer durch die Bundesregierung bezahlt werden, war die Hälfte aller Handelsgesellschaften immer noch defizitär, war das Nationalprodukt noch immer tiefer als zehn Jahre zuvor³².

Die Nachkriegsplaner zogen ihre Lehren aus der Erfahrung der Depression. Chester Bowles etwa, der von 1943–1946 dem Office of Price Administration und dem Office of Economic Stabilization vorstand, hielt dafür, dass ein wesentlicher Teil des Produktivitätszuwachses für höhere Löhne verwendet werden sollte. «Sollten die Unternehmer diese Sicht nicht akzeptieren oder die Gewerkschaften sie nicht deutlich vorbringen», meinte er, «würden wir die erhöhte Kaufkraft nicht besitzen um die erhöhte Güterproduktion zu kaufen. Genau dies geschah in den zwanziger Jahren. Eine Zeitlang wurden diese Profite in grössere Fabrikkapazitäten geleitet, in den Bau von Hotels und Kurorten, inkonsequente Darlehen an fremde Regierungen und Grundstückspekulationen in Florida und an der Börse. Jedoch blieb die Kaufkraft der grossen Masse unseres Volkes in der Abwesenheit von Lohnerhöhungen stagnierend. Es bestand eine geringere Fähigkeit, den Überschuss, den unsere gewachsene Produktivität möglich machte, zu kaufen. Der Zusammenbruch, der folgte, war unvermeidlich³³.» Das New Deal hatte die Über-

³⁰ Zahlen nach M. MARTIN und L. GELBER, op. cit., p. 258.

³¹ DAVID MERMELSTEIN (Ed.), *The Economic Crisis Reader*. New York, Vintage Books, 1975, p. 52.

³² KARL SCHRIFTGIESSER, op. cit., p. 16.

³³ Cit. SEYMOUR E. HARRIS (Ed.), *Saving American Capitalism*. New York, Knopf, 1948, p. 35. – Während in der Periode 1923–1929 die Dividenden der Corporations um 65 Prozent zunahmen, stieg das Realeinkommen der Arbeiter bloss um 11 Prozent. Die ungleiche Einkommensverteilung, die damit einherging, war Ende der zwanziger Jahre derart, dass 36 000 Familien am oberen Ende der Einkommensleiter etwa gleich viel vom Nationaleinkommen erhielten wie elf Millionen Familien am unteren Ende. –

produktionskrise des amerikanischen Kapitalismus nicht in erster Linie durch eine Vermögens- und Einkommensumverteilung zu lösen versucht, obwohl einzelne Massnahmen (wie der Fair Labor Standards Act von 1938 durch eine Einführung eines Minimumlohns) indirekt in bescheidenem Umfang dazu beitrugen. Vielmehr versuchte man, die durch die Überproduktion verursachte Armut durch eine Reduktion der Produktion und die Zerstörung von Gütern zu lösen. Die dadurch geschaffene Knappheit würde die Preise wieder hochtreiben und damit die Profite erhöhen. Die dadurch vergrösserte Kaufkraft der Unternehmer und Farmer, hoffte man, würde die Wirtschaft wieder ankurbeln³⁴.

Einen weiteren Lösungsversuch der Krise, an den sich die Nachkriegsplaner erinnerten, war die Aussenhandelspolitik des New Deals. In der Zwischenkriegszeit war der Welthandel durch hohe Zölle, Wechselkursrestriktionen, Kartelle und staatlich gestützten Wettbewerb charakterisiert gewesen. In dieser Situation war es schwierig für die Vereinigten Staaten wie in den 1890er Jahren über eine Exportforcierung die Prosperität der amerikanischen Wirtschaft wieder herzustellen. Im Jahre 1929, noch vor dem Zusammenbruch, stellte Cordell Hull, der spätere Aussenminister, fest: «Unsere Produktionskapazität ist heute 25 Prozent höher als unser Konsumvermögen.» Die Vernachlässigung der Entwicklung von Absatzmärkten wäre, bemerkte er, der Hauptgrund der Arbeitslosigkeit³⁵. Nach dem Ersten Weltkrieg war der Aussenhandel im wesentlichen künstlich hochgehalten worden durch Wall-Street-Darlehen an Deutschland, die als Reparationen von dort nach Frankreich und Grossbritannien flossen und als Abzahlung der Kriegsschulden an die amerikanische Regierung zurückflossen. Als der New Yorker Geldmarkt im Jahre 1929 schrumpfte und die Darlehen an Deutschland aufhörten, brach der internationale Handelsverkehr weitgehend zusammen und die amerikanischen

FOSTER RHEA DULLES, *The United States Since 1865*. New, rev. and enl. ed. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1971, p. 339.

³⁴ DARREL CADY, *The Truman Administration's Reconversion Policies 1945-1947*. Unpubl. Diss. University of Kansas, 1974, pp. 220-25.

³⁵ CORDELL HULL, *Economic Aspects of New Deal Diplomacy*. Boston, Beacon Press, 1964, p. 15.

Exporte fanden keinen Markt mehr. Die Prosperität der zwanziger Jahre war eine «künstliche Prosperität» gewesen, weil sie nicht auf einer ausgeglichenen Handelsbilanz beruhte. In der Zeit von 1914 bis 1940 hatte die amerikanische Wirtschaft einen Exportüberschuss von 31 Milliarden Dollar mit den übrigen Handelsnationen gehabt³⁶. Als die Darlehen nicht mehr flossen, zeigte sich diese Imbalanz und die amerikanische Überproduktion trat offen zutage. Da die Wall-Street-Bankiers keine Lösung des Absatzproblems mehr finden konnten, musste die Regierung diese Aufgabe übernehmen. Die Schaffung der Export-Import-Bank im Jahre 1934 markierte diesen Wechsel. Exportprobleme waren, angesichts der steigenden Arbeitslosigkeit, nationale Probleme geworden, so dass an die Stelle eines ohnehin schon geschwächten Laissez-faire-Kapitalismus zunehmend ein neo-merkantilistischer Kapitalismus trat. Der Zweite Weltkrieg verstärkte die Wirtschaftslenkungsmaßnahmen des New Deal noch, und eine Rückkehr zu einer freieren Marktwirtschaft schien daher immer schwieriger.

Die amerikanischen Nachkriegsplaner erwarteten von dem Rückgang der kriegsbedingten Nachfrage schwerste Störungen der Friedenswirtschaft. Tatsächlich fielen die Ausgaben der Bundesregierung, die schliesslich 41 Prozent des Bruttosozialprodukts ausmachten, von 91 Milliarden Dollar im Frühjahr 1945 auf 26 Milliarden ein Jahr später. Die industrielle Produktion ging jedoch bloss um 30 Prozent zurück. Da beinahe zwei Drittel des Nachfragerückganges von seiten der Regierung wettgemacht wurde durch einen Nachfrageanstieg in anderen Sektoren der Wirtschaft, war der tatsächliche Rückgang des Bruttosozialprodukts bloss ungefähr 10 Prozent oder 24,5 Milliarden Dollar³⁷. Diese unerwartet günstige Entwicklung trug dazu bei, dass die Zahl der Arbeitslosen von 1,2 Prozent oder 670 000 Arbeitswilligen im Jahre 1944 auf bloss 3,9 Prozent oder 2 270 000 im Jahre 1946 anstieg³⁸. In den

³⁶ *FORTUNE*, April 1940, p. 94; cit. GUY WHITEHEAD, *Constraints on Power: The Economy and American Foreign Policy*. Unpubl. Paper. East Palo Alto, Calif., Pacific Study Center, 1971, p. 5.

³⁷ RICHARD M. FREELAND, op. cit., pp. 49–50; W. D. LAMIE, op. cit., p. 30.

³⁸ Zahlen des Census Bureau; cit. GEORGE SOULE, *Men, Wages and Employment in the Modern U.S. Economy*. New York, Mentor Books, 1954, p. 29.

Kriegsjahren 1940–1944 war das Bruttosozialprodukt real um 60 Prozent gestiegen. Bedeutsamer noch, die Kapitalgüter der amerikanischen Manufakturindustrien waren um volle 65 Prozent gewachsen³⁹. Die National Planning Association (NPA), neben dem Twentieth Century Fund und dem Committee for Economic Development eine der einflussreichsten Establishment-Planungsorganisationen, konstatierte im Jahre 1944: «Wir werden eine Kapitalgüterindustrie haben, die zweimal so gross ist, wie sie für den Binnenmarkt unter den günstigsten Vollbeschäftigungsumständen nötig wäre und beinahe ausreichend für die Aufgabe, die Bedürfnisse der Welt zu versorgen⁴⁰.» Mit anderen Worten: das Missverhältnis zwischen Produktionskapazität und Eigenabsorptionsvermögen, das schon die Grundlage für die grosse Depression gebildet hatte, war durch die Intensität der Kriegsproduktion noch mehr zugespitzt worden. Wenn für diese Produktionsmaschine, die beinahe so gross war wie die der restlichen Welt, kein Absatzmarkt gefunden werden könnte, würde eine noch grössere Massenarbeitslosigkeit die Folge sein.

Der Rückfall in eine Arbeitslosigkeit, die noch die durchschnittlichen 18,2 Prozent der dreissiger Jahre übersteigen würde⁴¹, war das kollektive Trauma der amerikanischen Bevölkerung. Nicht allein die Nachkriegsplaner in Washington und New York diskutierten die Beschäftigungsfrage. Aus einem Essay-Preisausschreiben der Pabst-Bierbrauerei zu dieser Frage resultierte ein Eingang von 36 000 Manuskripten⁴². Eine Umfrage des «Fortune»-Magazins vom Herbst 1944 zeigte, dass 67,7 Prozent der Befragten der Meinung waren, dass «die Bundesregierung für jeden, der fähig und willens zu arbeiten war, einen Arbeitsplatz besorgen sollte, wenn er keine private

³⁹ Von 1939–1945; THOMAS G. PATERSON (Ed.), *The Origins of the Cold War*. 2nd ed. Lexington, D. C. Heath, 1974, p. 244.

⁴⁰ National Planning Association. *America's New Opportunities in World Trade. Planning Pamphlets, No. 37–38*. Washington, D.C., NPA, (Nov.) 1944, p. 20.

⁴¹ PAUL A. BARAN and PAUL M. SWEEZY, *Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order*. Harmondsworth, Penguin, 1973, p. 236.

⁴² STEPHEN KEMP BAILEY, *Congress Makes A Law. The Story Behind the Employment Act of 1946*. New York, Vintage Books, 1950, p. 9.

Beschäftigung finden könne⁴³». Während Kapitalisten, interessiert an einem lohndrückenden Arbeitslosenpool, argumentieren konnten, dass «Vollbeschäftigung zu hohen Löhnen in einem privatwirtschaftlichen System unerwünscht und selbstzerstörend ist⁴⁴», und etwa die Handelskammer des Staates New York dafürhalten konnte, dass Depressionen «den Preis, den wir für Freiheit zahlen» darstellten⁴⁵, mochten die Politiker, die ihre Macht Wählerstimmen verdankten, doch nicht so gleichgültig an den Forderungen der Mehrheit vorbeisehen. Die Erfahrungen des New Deal hatten gezeigt, dass der Staat nur bis zu einem bestimmten Punkt bereit war, im Konflikt zwischen Kapital und Lohnarbeit die Unternehmer zu unterstützen. Danach würde der Staat selbst in die Marktwirtschaft eingreifen, gegen die Interessen einzelner Wirtschaftskreise, wenn auch im gesamt kapitalistischen Interesse. Deshalb war das New Deal denn auch von den aufgeklärteren Geschäftsleuten akzeptiert worden. Einer von ihnen erklärte seine Unterstützung lakonisch damit, dass er lieber sein halbes Vermögen aufgeben, als sich alles wegnehmen zu lassen⁴⁶.

Gegen Kriegsende wurden im amerikanischen Kongress verschiedene Vorstöße gemacht, die Beschäftigungsfrage zu lösen. Die Leerläufe der dreissiger Jahre, als durch die Arbeitslosigkeit 200 Milliarden Dollar an möglicher Produktion verloren gingen – der Gegenwert von drei Jahren tatsächlicher Produktion⁴⁷ –, standen in krassem Gegensatz zur Vollbeschäftigung der Kriegsjahre. Wenn es möglich war, unter einer gelenkten Kriegswirtschaft einen höheren Lebensstandard als je zuvor zu erreichen, «Kanonen und Butter» gleichzeitig in Fülle zu produzieren, so war eine Rückkehr

⁴³ EVENING STAR (Washington, D.C.), Oct. 30, 1944; cit. BAILEY, op. cit., p. 9.

⁴⁴ R. I. NOWELL, *Journal of Farm Economics*. February 1947, p. 143; cit. STANLEY LEBERGOTT, *Labor Force Mobility and Unemployment, 1800 to 1960*. In: RALPH L. ANDREANO (Ed.), op. cit., p. 372.

⁴⁵ Im Jahre 1945; cit. BAILEY, op. cit., p. 117.

⁴⁶ Cit. GUY WHITEHEAD, op. cit., pp. 3–4.

⁴⁷ In 1960er Preisen. – GEORGE LELAND, *Bach. Economics. An Introduction to Analysis and Policy*. 3rd ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1960, p. 93.

in eine reprivatisierte Wirtschaft, die nicht einmal genügend «Butter» würde garantieren können, psychologisch nicht mehr möglich. Ein erster Gesetzesvorstoss, die Kilgore-Murray-Bill vom Jahre 1944, sah eine Übertragung der Arbeitslosenversicherung an das Federal Government vor. In den meisten Einzelstaaten deckte die Versicherung der Social Security Act von 1935 die Lebenskosten der Arbeitslosen nicht. Der Kongress aber verwarf, obwohl er noch mehrheitlich demokratisch war, diesen Vorschlag, der eine Verbesserung und Zentralisierung der Arbeitslosenunterstützung vorgesehen hatte⁴⁸.

James E. Murray, der Senator von Montana, legte in der Folge Anfang 1945 einen Gesetzesentwurf vor, der Vollbeschäftigung als erklärtes Ziel der staatlichen Politik vorsah. Der Präsident der Vereinigten Staaten sollte danach jährlich ein nationales Budget vorlegen, dass hoch genug sein sollte, um dieses Ziel zu erreichen. In der ursprünglichen, in dieser Form nicht akzeptierten Vorlage war verlangt worden nach «nationaler Politik und Programm, um fortdauernde Vollbeschäftigung in einer freien Wettbewerbswirtschaft zu sichern durch aufeinander abgestimmte Bemühungen von Industrie, Landwirtschaft, Gewerkschaften, staatlicher, lokaler und bundesstaatlicher Regierung» aufgrund eines allen Amerikanern zustehenden Rechts «auf nützliche, bezahlte, regelmässige und volle Beschäftigung⁴⁹». Diese «Full Employment Bill» wurde in einem über ein Jahr dauernden legislativen Prozess unter dem enormen Druck der National Association of Manufacturers und der United States Chamber of Commerce zu einer blossen «Employment Act» verwässert und als solcher im Februar 1946 verabschiedet. Dieses Gesetz verpflichtete den Staat zum einen, einen maximalen Beschäftigungsgrad, Produktionsanstoss und ein maximales Kaufkraftvermögen zu fördern, und zum anderen, Bedingungen zu schaffen, unter denen die Regierung nützliche Beschäftigungsgelegenheiten zu bieten hätte, wenn die

⁴⁸ BERT COCHRAN, *Harry Truman and the Crisis Presidency*. New York, Funk & Wagnalls, 1973, p. 199.

⁴⁹ Für den Text des Gesetzesentwurfs und eine Diskussion, siehe: CHARLES I. GRAGG and STANLEY F. TEELE, *The Proposed Full Employment Act*. *Harvard Business Review*. Vol. XXIII, No. 3, Spring 1945, pp. 323–333.

Privatindustrie dazu nicht fähig oder willens wäre⁵⁰. Truman schrieb später, dass «beinahe kein anderes Stück innenpolitischer Gesetzgebung während meiner Präsidentschaft verabschiedet wurde, dem ich ebenbürtige Bedeutung zumessen würde⁵¹».

Ein Teil dieses Gesetzes sah damit die Wiederaufnahme der von 1935 bis 1942 operierenden Works Progress Administration vor. Diese New-Deal-Einrichtung hatte insgesamt achteinhalb Millionen Menschen beschäftigt und für über 13 Milliarden Dollar über 600 000 Meilen Strassen, 106 000 Brücken und Viadukte, 110 000 Schulen, Auditorien und Bibliotheken, 8000 Parks, 13 000 Spielplätze usw. errichtet⁵². Wichtiger aber war, dass die «Employment Act» von 1946 von der Keyneschen Vorstellung eines staatlichen Eingreifens in den Konjunkturverlauf zur Erhaltung der Prosperität ausging. Durch budgetäre, fiskalische und monetäre Massnahmen sollte dabei die Regierung die Gesamtnachfrage hochhalten und Privatinvestitionen regulieren. Durch defizitäre Staatsausgaben, Steuerverminderungen und Zinssatzkontrollen sollte ein hoher Beschäftigungsgrad erhalten werden. Während das Gesetz dem Präsidenten die Handhabe zu diesen Mitteln gab, zwang es ihn jedoch nicht, Staatsausgaben auf ein Niveau anzuheben, das Vollbeschäftigung gewährleistete⁵³.

Ehe die «Employment Act» in dieser fakultativen Form verabschiedet wurde, untersuchten verschiedene Planungsstellen und Institute, die Implikationen dieses Gesetzes zu bestimmen. Eine der gründlichsten Untersuchungen stammte von der National Planning Association und trug den Titel «Nationale Budgets für eine Voll-

⁵⁰ DAVID LIVINGSTON, *Labor Unions and Full Employment*. In: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 418, March 1945, p. 122. – Für die legislative Geschichte siehe BAILEY, op. cit.

⁵¹ Cit. DAVID BAUER, *Factors moderating unemployment abroad*. New York, The National Conference Board, 1970, p. 3.

⁵² CLAYTON FRITCHEY, *Uncle Sam: Employer of Last Resort?* *Washington Post*, Jan. 17, 1976, p. A-15; FAULKNER, op. cit., p. 674.

⁵³ GEORGE STEVEN ROUKIS, *American Labor and the Conservative Republicans, 1946–1948: A Study in Economic and Political Conflict*. Unpubl. Diss., University of New York, 1973, p. 315; RICHARD POLENBERG, *War and Society*. The United States, 1941–1945. Philadelphia, J. B. Lippincott, 1972, p. 94.

beschäftigung⁵⁴». Der Titel verriet, dass dies Untersuchung John M. Keynes' Werk «Die allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes» (1936) verpflichtet war. Keynes hatte in seinem bahnbrechenden Buch demonstriert, dass ein ökonomisches Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage nicht automatisch bei einer Vollbeschäftigung garantierenden Produktionsausstoss gewährleistet war. Privatinvestitionen konnten in einem gegebenen Jahr nicht hoch genug sein, um genügend neue Arbeitsplätze zu schaffen, oder auch nur um die bestehenden zu erhalten. In einer solchen Situation würde der Staat eine zusätzliche «künstliche» Nachfrage schaffen müssen, um genügend Arbeitsplätze zu sichern.

Die Gefahr, die dem amerikanischen Kapitalismus nach dem Zweiten Weltkrieg drohte, war im Grunde dieselbe, die auch zur grossen Depression geführt hatte. Damals hatte, nach Keynes, das riesige Stammkapital der amerikanischen Industrie zu einem Investitionsstopp geführt, da die Gewinnrate von Nettoinvestitionen weniger als der Zinssatz betrug, was zu einem Rückgang der Beschäftigung und des Volkseinkommens führte⁵⁵. Während die klassische Auffassung, dem Sayschen Theorem zufolge, postulierte, dass in einer Depression der Zinssatz auch falle und nach einer Weile Investitionen wieder profitabel mache, was zu einem Aufschwung führe⁵⁶, war der Kollaps der Depression so vollständig gewesen, dass diese Prophezeiungen nicht eintrafen. Investitionen bestimmen im Keynesschen Bezugsrahmen den Beschäftigungsgrad. Während der Depression sahen die Unternehmer, ohnehin schon belastet durch exzessive Produktionskapazitäten, keine hinreichend hohe Gewinnrate um zusätzliche Investitionen zu tätigen. Da die Kapitalisten selbst keinen Anreiz zu Investitionen hatten, schloss Keynes, dass «die Pflicht das gegenwärtige Investitionsvolumen zu bestimmen, nicht getrost in privaten Händen belassen werden

⁵⁴ National Planning Association. *National Budgets for Full Employment. Planning Pamphlets, No. 43-44*. Washington, D.C., NPA (April) 1945.

⁵⁵ ALVIN H. HANSEN, *A Guide to Keynes*. New York. McGraw-Hill, 1953, p. 157.

⁵⁶ JOHN KENNETH GALBRAITH, *Economics and the Public Purpose*. New York, Signet, 1973, p. 21.

kann⁵⁷». Erhöhte Staatsausgaben zur künstlichen Schaffung von Nachfrage konnte aber langfristig nicht von einer Konsumentenbesteuerung kommen, da dies einfach eine Umschichtung des Privatkonsums in Richtung eines Konsums durch die öffentliche Hand bedeutet hätte, was fiskalisch ohne Effekt gewesen wäre. Die Staatsausgaben mussten deshalb durch eine Besteuerung jener Reichen bestritten werden, die selbst unwillig waren, ohne genügenden Profitanreiz zu investieren. Dies musste aber, nach Keynes, letztlich zu einer «Euthanasie des Rentiers» führen und damit zu einer «Euthanasie der kumulativen Macht des Kapitalisten den Seltenheitswert des Kapitals auszubeuten⁵⁸». Der Preis einer Vermeidung der Depression war damit in letzter Konsequenz die fortschreitende Eliminierung von Kapitalprofiten.

Die erwähnte Studie der National Planning Association benützte einen solchen Keynesschen Analyserahmen und kam nach einer Diskussion verschiedener Modelle der amerikanischen Nachkriegswirtschaft stets zum selben Schluss: «Die Gesamtausgaben werden, wenn sie vergangenen Mustern folgen, nicht mit dem Gesamteinkommen auf einem Vollbeschäftigung annähernden Niveau im Gleichgewicht stehen⁵⁹.» Mit anderen Worten: die amerikanische Bevölkerung würde nicht genug Geld verdienen um alles zu kaufen, was sie produzierte. Weniger zu produzieren würde bedeuten, dass weniger Menschen eine Chance hätten Geld zu verdienen, was den Widerspruch zwischen Produktion und Konsum noch verschärfen würde. Da Einkommen von bezahlter Beschäftigung abhingen und diese von Ausgaben, würde jemand mehr Geld ausgeben müssen, um annähernd volle Beschäftigung zu erreichen. In einer geschlossenen nationalen Wirtschaft konnte dies der Staat sein, oder die Unternehmen oder die Individuen – oder eine Kombination davon.

Ob nun aber Individuen, Staat oder Unternehmen mehr Geld ausgaben; jede dieser Alternativen hatte gesellschaftliche Folgen, die dem marktwirtschaftlichen System Schwierigkeiten bereiten

⁵⁷ JOHN MAYNARD KEYNES, *General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York, Harcourt Brace, 1964, p. 320.

⁵⁸ Ibid., pp. 375–76.

⁵⁹ National Planning Association. *National Budgets ...*, op. cit., p. 29.

würden. Würde der Staat durch Investitionen der öffentlichen Hand für genügend Ausgaben zur Erreichung der Vollbeschäftigung sorgen, meinte die Studie, so würde dies zu einer Staatsverschuldung führen und zu einer Übernahme bisher privater Aktivitäten durch die Allgemeinheit⁶⁰. In letzter Konsequenz würde dies also zu der von Keynes prophezeiten «Euthanasie des Rentiers» führen, zu einem Staatskapitalismus. Die andere Möglichkeit, dem individuellen Konsumenten mehr Geld in Form von höheren Löhnen zu geben, würde nur wirksam sein, wenn man den unteren Einkommensklassen, die nicht so leicht wie die Reichen sparen würden können, diese zugestehen würde⁶¹. Eine solche Einkommensumverteilung musste aber die gesellschaftliche Struktur tangieren und würde schwerste Widerstände von seiten der Unternehmer mit sich bringen. Genausowenig wie ein Staatskapitalismus konnte eine Einkommensnivellierung, also eine Veränderung der Gesellschaftsstruktur, mit der ideologischen Folklore des amerikanischen Kapitalismus in Übereinstimmung gebracht werden. Die dritte Möglichkeit, erhöhte Ausgaben durch Unternehmerinvestitionen zur Erreichung von Vollbeschäftigung, würde die ohnehin schon Überkapazität besitzende Produktionsmaschine des amerikanischen Kapitalismus noch weiter vergrössern und die Kluft zwischen Produktion und Absorption, die es zu überbrücken galt, noch weiter öffnen. «Die Maschine», schloss die NPA-Studie, «würde in denselben Graben fallen wie im Jahre 1929⁶².» Die Aussichten für den amerikanischen Kapitalismus, unter Bedingungen der Vollbeschäftigung zu prosperieren, waren demzufolge nicht rosig; die Wahl zwischen Staatskapitalismus, egalitärer Gesellschaft oder erneuter Depression durch eine Überproduktionskrise veranlasste die NPA-Studie denn auch zur Folgerung: «Wir sind nicht gesonnen, übermässigen Nachdruck auf die Wünschbarkeit der Annahme des einen Weges gegenüber dem anderen Weg zu legen⁶³.»

Die NPA-Studie bewegte sich wie die von Keynes untersuch-

⁶⁰ Ibid., p. 38.

⁶¹ Ibid., p. 53.

⁶² Ibid., p. 29.

⁶³ Ibid., p. 40.

ten Prozesse im Rahmen einer nationalen Ökonomie. Eine Lösung des Beschäftigungsproblems konnte aber auch im Rahmen der Weltwirtschaft gesucht werden. In einem solchen erweiterten Bezugssystem konnte der zur Herstellung von Vollbeschäftigung nötige zusätzliche Bedarf von aussen die Rolle der Staatsintervention oder der Einkommensumverteilung übernehmen. Die NPA-Studie deutete denn auch an, dass durch ein Anwachsen der Exporte und/oder ein Vermindern der Importe eine Nachfragesteigerung erreicht werden konnte, die nationale Bedarfsschaffungsprojekte ersetzen konnte⁶⁴. Aussenmärkte konnten den Arbeitslosigkeit schaffenden Widerspruch zwischen Produktion und eigenem Kaufkraftvermögen ausbalancieren. Das Arbeitslosigkeitsproblem konnte damit sozusagen mitexportiert werden. Die Schwierigkeit war natürlich, dass diese Aussenmärkte nicht einfach da waren, sondern erkämpft werden mussten gegen andere kapitalistische Staaten, die dieselben Überproduktionsprobleme hatten. Dass dies ohne militärische Absicherungsmassnahmen geschehen konnte, war unwahrscheinlich. Die Erhaltung der bestehenden Gesellschaftsstruktur der Vereinigten Staaten bedingte damit ein imperialistisches Ausgreifen zur Sicherung der Absatzmärkte.

Zum Verständnis der amerikanischen Aussenhandelspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg muss die Situation der Zwischenkriegszeit nochmals in Erinnerung gerufen werden. Die Alternative zwischen einem Ausgreifen auf den Weltmarkt oder einer Aufgabe der freien binnenländischen Marktwirtschaft stellte sich schon damals, wenngleich zu der Zeit, als die amerikanischen Streitkräfte zahlenmässig bloss den 18. Rang unter denen anderer Nationen einnahmen, eine militärische Absicherung der Märkte ausser im karibischen Gebiet nicht in Frage kam. In den dreissiger Jahren diskutierten die amerikanischen Farmer ihr Überproduktionsproblem im Bezugsrahmen «höhere Exporte oder Anbaukontrollen». Da Exporte im wesentlichen durch Importe bezahlt werden mussten, erwarteten die Farmer, dass der industrielle Sektor Amerikas diese Importe würde schlucken müssen, während dieser industrielle Sektor seinerseits erwartete, dass der Farm-Sektor den Preis für die

⁶⁴ Ibid., pp. 42–43.

industriellen Exporte bezahle⁶⁵. Angesichts des durch die Depression weitgehend zusammengebrochenen Aussenhandels war diese Diskussion bis zu einem gewissen Grade akademisch geblieben. Da aber die politischen Führer des New Deal im wesentlichen identisch waren mit den Nachkriegsplanern vom Jahre 1944, hatte diese Diskussion doch Lehrcharakter und trug dazu bei, den Nexus zwischen Gesellschaftspolitik und Aussenhandel klarer ins Licht zu rücken.

Im Jahre 1932 waren die Exporte der Vereinigten Staaten unter das Niveau von 1914 gefallen und gegenüber den letzten vier Jahren vor der Depression war ein Rückgang von 70 Prozent zu verzeichnen. Da damals etwa 10 bis 11 Prozent der amerikanischen Arbeitsplätze vom Aussenhandel abhängig waren, war die massive Arbeitslosigkeit der dreissiger Jahre zum grossen Teil eine direkte Folge des Zusammenbruchs des Welthandels gewesen⁶⁶. Präsident Roosevelt meinte denn auch im Jahre 1935, «Aussenmärkte müssen zurückgewonnen werden, wenn Amerikas Produzenten eine volle und dauernde Binnenwirtschaft für unser Volk wiederherstellen sollen. Es gibt keinen anderen Weg, wenn wir schmerzliche wirtschaftliche Verschiebungen, gesellschaftliche Veränderungen und Arbeitslosigkeit vermeiden wollen⁶⁷». Seit 1934 suchte der amerikanische Aussenminister, Cordell Hull, mit den Reciprocal Trade Agreements Amerikas Aussenhandel wieder anzukurbeln. Die bilaterale Schritt-um-Schritt-Methode dieser Handelsabkommen war aber zu langsam, als dass von ihr ein impulsgebender Antrieb für die amerikanische Wirtschaft erwartet werden konnte. Da die Exporte am Nationalprodukt einen relativ geringen Anteil hatten, vermochte die Exportsteigerung von 87 Prozent zwischen

⁶⁵ THEODORE DIRMAN ROSENOF, *Roads to Recovery: The Economic Ideas of American Political Leaders, 1933–1938*. Unpubl. Diss., University of Wisconsin, 1970, pp. 457–58.

⁶⁶ GREGORY WILLIAM SAND, *Clifford and Truman: A Study in Foreign Policy and National Security, 1945–1949*. Unpubl. Diss., St. Louis University, 1972, pp. 2–3.

⁶⁷ Cit. WILLIAM APPLEMAN WILLIAMS, *The Tragedy of American Diplomacy*. Rev. and enl. ed. New York, Dell Publ. Co., 1962, p. 160.

1934 und 1940 nicht viel zum Anwachsen des Bruttosozialprodukts von 55 Prozent in diesem Zeitraum beizutragen⁶⁸.

Dass bilaterale Abkommen nicht effektiv genug waren, um die amerikanischen Überschüsse abzustossen, war eine der Lektionen, die die Nachkriegsplaner gelernt hatten. In Bretton Woods, im Sommer 1944, machten sie sich daran, eine multilaterale Lösung zu finden. Vorgezeichnet war die neue Strategie bereits im britisch-amerikanischen Lend-Lease-Abkommen vom Februar 1942. Der Artikel VII dieser Vereinbarung (und der folgenden, analogen, mit anderen Empfängern amerikanischer Hilfe) forderte «vereinbarte Handlungen ... ausgerichtet auf die Expansion durch geeignete internationale und nationale Massnahmen, der Produktion, Beschäftigung und des Tausches und Konsums von Gütern, welche die materiellen Grundlagen für die Freiheit und Wohlfahrt aller Völker bilden; die Ausmerzung aller Formen unterschiedlicher Behandlung im internationalen Handel und die Minderung von Zöllen und anderen Handelsschranken⁶⁹». Die Bretton-Woods-Konferenz vom Juli 1944 konkretisierte dieses Programm durch die Schaffung des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank. Russische Vertreter waren in den Vorgesprächen zu Bretton Woods allerdings mit der Tendenz der amerikanischen Handelspolitik nicht einverstanden und meinten, «sie hätten nicht den mörderischsten Krieg der Geschichte geführt, um die Welt für britische Händler und amerikanische Exporteure sicher zu machen⁷⁰». Während es den

⁶⁸ Petroleum Industry Research Foundation, Inc. United States Oil Imports. *A Case Study in International Trade*. New York, PIRINC, 1958, p. 2. – Der amerikanische Aussenhandel mit den 22 Ländern, die Reciprocal Trade Agreements unterzeichnet hatten, nahm im Zeitabschnitt 1934–1940 um 61 Prozent zu; die Importe und Exporte mit anderen Ländern wuchsen demgegenüber um 38 Prozent. – SELIG ADLER, *The Uncertain Giant: 1921–1941. American Foreign Policy Between the Wars*. New York, Collier Macmillan Publ., 1973, p. 120.

⁶⁹ Cit. WILLIAM DIEBOLD, JR., *The United States and the Industrial World. American Foreign Economic Policy in the 1970's*. New York, Praeger, 1972, p. 6.

⁷⁰ Cit. MICHAEL HUDSON, *Super Imperialism. The Economic Strategy of American Empire*. New York, Holt, Rinehart & Winston, 1973, pp. 83–84.

amerikanischen Unterhändlern schliesslich gelang, Grossbritannien zu zwingen, die Schutzzölle des «Imperial Preference System» aufzugeben, scheiterte der Versuch, die Politik der offenen Tür auch auf die Sowjetunion und ihre Randstaaten auszudehnen.

Der amerikanische Schatzminister feierte das Bretton-Woods-Abkommen «als Öffnung des Weges zur Abschaffung aller Regierungsrestriktionen gegenüber Käufen aus Amerika⁷¹». Das Bretton-Woods-System war in der Tat auf die Bedürfnisse des amerikanischen Kapitalismus zugeschnitten. Während die Rückkehr zum Goldstandard als eine Verankerung des monetären Systems ausserhalb einer nationalen Kontrolle dargestellt werden konnte, machte die Tatsache, dass nach dem Krieg gegen 85 Prozent der monetären Goldbestände in amerikanischem Besitz waren, es doch zu einem vorwiegend amerikanischen System⁷². Der Internationale Währungsfonds war daraufhin angelegt, die Währungen zu stabilisieren, was für die amerikanischen Ausseninvestitionen notwendig war, während die Weltbank dazu ausersehen war, den Wirtschaften partizipierender Staaten Geld zur Verfügung zu stellen, mit denen sie amerikanische Exporte bezahlen konnten. Dieses Arrangement, das die Vereinigten Staaten anfänglich bloss eine Subskription von 3 Milliarden Dollar kostete, wurde im Juli 1945 vom amerikanischen Kongress gutgeheissen.

Bereits im Jahre 1944 hatten im Kongress Hearings stattgefunden, die die Notwendigkeit der Aussenhandelsmärkte für das Überleben des amerikanischen Kapitalismus aufzeigten. Die Neigung der Roosevelt-Administration, in der Expansion das Heil für den amerikanischen Kapitalismus zu suchen, wurde dabei immer wieder deutlich. Als Henry A. Wallace, der Vizepräsident, im Dezember 1944 Roosevelt die Keynesche Philosophie hinter der geplanten Vollbeschäftigungsgesetzgebung von Senator Murray zu erklären suchte und dabei anregte, dass es früher oder später notwendig werden könnte, gegen die hohe Zinssatzpolitik der Wall-Street-Bankiers aufzutreten, regte der Präsident als Lösung des Arbeitslosenpro-

⁷¹ Cit. L. S. AMERY, *The Washington Loan Agreements. A Critical Study of American Economic Foreign Policy*. London, Macdonald & Co., 1946, p. x.

⁷² Ibid., p. 112.

blems die Entwicklung eines Aussenhandelsprogramms an⁷³. Zuvor hatte er im Oktober verkündet: «Ich habe vor, durch eine Verdreifachung unserer Exporte 60 000 000 Arbeitsplätze zu finden⁷⁴.»

Roosevelts Budgetdirektor, Harold D. Smith, porträtierte in einer Aussage vor einem Kongresskomitee die Wahl, die Amerika nach dem Krieg habe, als eine zwischen einer Expansion der amerikanischen Interessen durch liberale Planung oder eine Reglementierung von Industrie und Landwirtschaft durch Staatskontrolle und Staatsmanagement⁷⁵. Donald M. Nelson, der Direktor des War Production Board, meinte im gleichen Sinn, dass die Kapitalgüterindustrie – das «Herz» der amerikanischen Wirtschaft – ohne einen breiten Exportmarkt nach dem Krieg nicht prosperieren könne⁷⁶. Edward R. Stettinius, Cordell Hulls Nachfolger als Aussenminister, hieb in dieselbe Kerbe: «Das Kernstück unseres ganzen Aussenwirtschaftsprogramms nach dem Krieg ist die Ausdehnung des privaten Handels und die Förderung des Privatunternehmertums mit solch einer Unterstützung durch die Regierung, wie sie nötig ist, um eine hohe Produktions- und Beschäftigungsrate zu erhalten⁷⁷.» Dass die amerikanische Aussenpolitik nicht von der Innenpolitik zu trennen war, unterstrich auch Stettinius' Nachfolger, James Byrnes, vor dem Senat⁷⁸.

⁷³ J. M. BLUM, op. cit., pp. 408–411 (Tagebucheintragung vom 20. Dezember 1944).

⁷⁴ Cit. L. S. AMERY, op. cit., p. x.

⁷⁵ U.S. Congress, House, *Hearings Before the Special Committee on Post-War Economic Policy and Planning*. «*Economic Problems of the Transition Period*». 78th Cong., 2nd Sess. and 79th Cong., 1st Sess., Wash., D.C., GPO, 1945, pp. 409–411 (31. Mai, 1944); cit. GREGORY WILLIAM SAND, op. cit., p. 55.

⁷⁶ SIDNEY LENS, *The Forging of the American Empire*. New York, Crowell, 1971, p. 341.

⁷⁷ Cit. LLOYD C. GARNDER, *The New Deal, New Frontiers, and the Cold War: A Re-examination of American Expansion, 1933–1945*. In: DAVID HOROWITZ (Ed.), *Corporations and the Cold War*. New York, Monthly Review Press, 1970, p. 127.

⁷⁸ JOYCE and GABRIEL KOLKO, *The Limits of Power. The World and United States Foreign Policy, 1945–1954*. New York, Harper & Row, 1972, p. 21.

Der deutlichste Ausdruck des Dilemmas, das die latente Überproduktionskrise für den amerikanischen Kapitalismus darstellte, kam von seiten Dean Achesons, des Assistant Secretary of State. Vor dem Komitee des Repräsentantenhauses zur Nachkriegswirtschaftspolitik und Planung erklärte er im November 1944:

«Ich bin der Meinung, dass die Sowjetunion ihre gesamte Produktion intern gebrauchen könnte. Sollte man den gesamten Handel und das Einkommen der Vereinigten Staaten zu kontrollieren wünschen, was bedeuten würde, das Leben des Volkes, könnte man es wahrscheinlich so richten, dass alles, was hier produziert würde, hier konsumiert würde, aber das würde unsere Verfassung, unser Verhältnis zum Eigentum, zur menschlichen Freiheit, unsere eigentliche Gesetzesauffassung vollkommen verändern. Und niemand hat das im Sinn. Darum findet man, dass man nach anderen Märkten Ausschau halten muss, und diese Märkte sind im Ausland (...) Die Hauptsache, die ich klarmachen will, ist, dass wir diese Märkte für den Ausstoss der Vereinigten Staaten brauchen. Sollte ich mich darin irren, fällt das ganze Argument weg, aber ich behaupte, dass wir ohne die Aussenmärkte in den Vereinigten Staaten keine Vollbeschäftigung und Prosperität haben können⁷⁹.»

Die Alternative war, in Achesons Sicht, Expansion oder Depression, oder expliziter, Imperialismus oder Revolution. Wörtlich meinte Acheson: «Wir können nicht nochmals zehn solche Jahre durchmachen, wie Ende der zwanziger und Anfang der dreissiger Jahre, ohne die allergrössten Auswirkungen für unser wirtschaftliches und soziales System⁸⁰.» Acheson teilte dem Kongress-Komitee mit, dass von all den vielen Gruppen, die diesen Problemkomplex studierten, keine es für möglich hielt, «dass unser Binnenmarkt unter dem gegenwärtigen System die gesamte Produktion absorbieren könne⁸¹».

⁷⁹ U.S. Congress, House, op. cit., pp. 1082–83; cit. WILLIAM APPLEMAN WILLIAMS, *The Tragedy of American Diplomacy*, op. cit., p. 236.

⁸⁰ Ibid.; cit. WILLIAM APPLEMAN WILLIAMS, *The Large Corporation and American Foreign Policy*. In: DAVID HOROWITZ (Ed.). *Corporations and the Cold War*. New York, Monthly Review, 1969, p. 95.

⁸¹ Cit. LLOYD C. GARDNER, *Architects of Illusion. Men and Ideas in American Foreign Policy, 1941–1949*. Chicago, Quadrangle Books, 1970, p. 203.

Neu waren diese Gedankengänge übrigens nicht, nur stellte sich das Problem nach dem Zweiten Weltkrieg schärfer als je zuvor. Das erste extrakontinentale Ausgreifen der Vereinigten Staaten in den 1890er Jahren, nachdem die Frontierexpansion zu Ende gegangen war, war von analogem Denken begleitet gewesen. In einem Zirkular des State Department vom April 1898 ist zu lesen: «Man muss, so scheint es, zugestehen, dass wir es Jahr für Jahr mit einem wachsenden Überschuss an Manufakturwaren, die auf Auslandsmärkten abgesetzt werden müssen, zu tun haben werden, wenn amerikanische Arbeiter und Handwerker das ganze Jahr über beschäftigt gehalten werden sollen. Die Ausweitung des Auslandskonsums der Produkte unserer Fabriken und Werkstätten ist deshalb zu einem ernsthaften Problem der Staatskunst wie des Handels geworden⁸².»

Eine Figur, die in der Gestaltung der amerikanischen Aussenhandelspolitik eine noch bedeutendere Rolle als Dean Acheson spielte, William L. Clayton, der Assistant Secretary of State for Economic Affairs, war ebenfalls der Meinung, dass die einzige Möglichkeit, Vollbeschäftigung ohne ein grosses Exportvolumen zu erreichen, in der Übernahme des russischen Systems oder etwas, was diesem nahekam, lag⁸³. Im März 1945 erläuterte er einem Kongress-Komitee:

«Wir können es uns einfach nicht erlauben, nach diesem Krieg unseren Handel auf die Zahl von 2 oder 3 Milliarden, die er 1932 erreichte, zurückfallen zu lassen. (...) Einige unserer besten Ökonomen schätzen, dass wir wahrscheinlich pro Jahr Güter im Wert von 10 Milliarden Dollars im Ausland verkaufen müssen, wenn wir einen relativ hohen Beschäftigungsgrad und ein Nationaleinkommen um die 150 Milliarden Dollar haben wollen. In anderen Worten, wir müssen dreimal so viel wie kurz vor dem Krieg exportieren, wenn wir unsere Industrien nahe bei ihrer Kapazität beschäftigt halten wollen⁸⁴.»

Auch das einflussreiche Committee for Economic Development (CED) prophezeite «eine Depression, die das privatwirtschaftliche System in seinen Grundfesten erschüttern würde», wenn nichts un-

⁸² Cit. WILLIAM A. WILLIAMS, *The Tragedy ...*, op. cit., p. 17.

⁸³ LLOYD C. GARDNER, *Architects of Illusion*, op. cit., p. 117.

⁸⁴ Cit. *ibid.*, pp. 122–23.

ternommen würde, die Wirtschaft zu stabilisieren und einen hohen Beschäftigungsgrad zu erreichen. Ein Rückschlag im Aussenhandel zu akzeptieren, war in der Auffassung des CED gleichbedeutend mit «grossen Umstrukturierungen, viel ineffizienter Produktion, und einem tieferen Lebensstandard⁸⁵». Die Harvard Business Review vom Winter 1945 enthielt einen Artikel, worin festgestellt wurde, dass «theoretisch die Vereinigten Staaten ohne irgendwelche Exporte Vollbeschäftigung erreichen können». Der Autor war sich aber bewusst, dass dies praktisch eine grössere staatliche Kontrolle des ökonomischen Lebens, eine Verschiebung in Richtung öffentlicher Beschäftigung, kurz «eine beträchtliche Bewegung weg vom System freien Unternehmertums» notwendig machen würde⁸⁶.

Idealtypisch standen den Nachkriegsplanern im wesentlichen zwei Wege offen, um annähernde Vollbeschäftigung (das heisst etwa 2–3 Prozent Arbeitslosigkeit, vor allem durch den nicht reibungslosen Übergang von einem Job zum nächsten) zu erreichen. Die erste Methode bestand darin, durch öffentliche Arbeitsprojekte die internen Ausgaben so anzuheben, dass ein hohes Nationaleinkommen gewährleistet war. Dies würde es der amerikanischen Wirtschaft auch erlaubt haben, mehr aus dem Ausland zu kaufen. Die höheren Importe aus anderen Ländern würden diesen die Chance gegeben haben, Dollars zu verdienen, um amerikanische Exporte zu kaufen. Die zweite Möglichkeit bestand in der Erreichung annähernder Vollbeschäftigung durch eine unmittelbare, einseitige Exportforcierung. Die Konsequenzen dieser Strategie würden den Vereinigten Staaten nützen, aber, im Gegensatz zur ersten Methode, den Handelspartnern schaden. Denn der amerikanische Exportüberschuss würde anderswo zu einem Importüberschuss führen, was, in der Meinung eines Ökonomen, «darauf tendiert die Nationaleinkommen anderer Länder zu vermindern und dabei ihre Fähigkeit weiterhin von uns zu importieren, reduziert⁸⁷».

⁸⁵ KARL SCHRIFTGIESSER, op. cit., p. 3; T. G. PATERSON, *The Economic Cold War*, op. cit., p. 82.

⁸⁶ THEODORE A. SUMBERG, *The Government's Role in Export Trade*. Harvard Business Review. Vol. XXIII, No. 2, Winter Number 1945, p. 167.

⁸⁷ BENJAMIN HIGGINS, «Public Works and Our Postwar Economy». In: ARNOLD ZURCHER and RICHMOND PAGE (Eds.). *Postwar Goals and Economic*

Im wesentlichen war es diese zweite Option, die die amerikanischen Nachkriegsplaner wählten. Ein grösseres innenpolitisches soziales oder wirtschaftliches Rekonstruktionsprogramm zur Umstellung auf eine Friedenswirtschaft gab es nicht, sieht man ab von dem für Veteranen bestimmten Servicemen's Readjustment Act (der «G. I. Bill of Rights»), die Hunderttausenden eine Weiterbildung ermöglichte und sie damit temporär dem Arbeitsmarkt entzog⁸⁸. Dafür wurde der Aussenwirtschaftsplanung, die keine strukturelle ordnungspolitische Verschiebungen bedingte, um so mehr Gewicht beigemessen. Der Weltmarkt sollte die Widersprüche des amerikanischen Kapitalismus wenn nicht lösen, so doch absorbieren. Leo D. Welch, der Schatzmeister von Standard Oil of New Jersey, umriss 1946 die Alternative, vor der die amerikanischen Entscheidungsträger standen, mit den Worten:

«Amerikas Privatunternehmertum steht vor dieser Wahl; es kann ausgreifen und seine Stellung in der ganzen Weltsichern, oder sitzen bleiben und Zeuge seines eigenen Begräbnisses werden. Diese Verantwortung bedeutet positive und kräftige Führerschaft in den Angelegenheiten der Welt – politisch, sozial und wirtschaftlich – und sie muss im weitesten Sinn des Wortes ausgeübt werden. Als grösster Produzent, die grösste Kapitalquelle und grössten Beitragsleistenden des weltweiten Räderwerks, müssen wir den Takt angeben und die Verantwortlichkeit des Hauptaktionärs in diesem Welt genannten Konzern übernehmen. (...) Dies gilt nicht bloss für eine Amtszeit. Dies ist eine dauernde Verpflichtung⁸⁹.»

Der spätere Präsident von Standard Oil, N. J. empfahl, dass das «Privatunternehmertum sich anschicken müsse, seine Aussenpolitik zu entwickeln, ausgehend von dem wichtigsten Beitrag, den es leisten könne – Leute in die Regierung⁹⁰». Darin war die amerikanische Geschäftswelt gewiss erfolgreich. Einer Studie zufolge, waren von den 125 wichtigsten Ernennungen in die Regie-

Reconstruction. New York, New York University Press, 1944, pp. 79–80; cit. DAVID W. EAKINS, op. cit., p. 154.

⁸⁸ H. U. FAULKNER, op. cit., p. 712.

⁸⁹ Rede vor der Nationalen Aussenhandelskonvention, 12. November 1946; cit. RICHARD J. BARNET, *Roots of War. The Men and Institutions behind U.S. Foreign Policy*. Baltimore, Penguin, 1973, p. 19.

⁹⁰ Cit. ibid., p. 200.

rung der Truman-Administration die Hälfte Bankiers, Industrielle und Konzern-Rechtsanwälte; ein Viertel bestand aus Militärs⁹¹. Dies waren die Menschen, die sich ausgestattet sahen mit einer «begrenzten und temporären Macht die Art Welt, in der wir leben wollen, aufzurichten⁹²».

Die amerikanischen Nachkriegsplaner errechneten, dass Exporte im Wert von mindestens 10 Milliarden Dollar nötig sein würden, um genügende Nachfrage zu annähernder Vollbeschäftigung zu erreichen. Das Handelsdepartement hielt diese Summe für noch zu niedrig und prophezeite, dies würde doch noch zu viereinhalb Millionen Arbeitslosen für das Jahr 1948 führen⁹³. Die Frage, wie diese Exporte bezahlt werden sollten, war ein weiteres Problem. Importe von derselben Höhe würden amerikanische Arbeitsplätze wegnehmen und den Beschäftigungseffekt der Exporte teilweise zunichte machen. Die National Planning Association, die in einer Studie von einer Export-Summe von 10 Milliarden Dollar für das hypothetische Jahr 1950 ausging, berechnete, dass die Vereinigten Staaten nur für etwa 6 Milliarden Dollar Güter importieren würden. Diese «Dollar-Lücke» von 4 Milliarden Dollar war zu gross, um mit amerikanischen Neuinvestitionen im Ausland geschlossen zu werden⁹⁴.

Überdies gab es starke protektionistische Kräfte in der amerikanischen Wirtschaft. Die Mehrheit der Amerikaner, die zu diesem Thema eine Meinung hatten, unterstützten eine Politik der hohen Zölle⁹⁵. Während die Vereinigten Staaten der «freien Welt» nach dem Zweiten Weltkrieg ein Freihandelssystem aufzwingen, weigerten

⁹¹ HOWARD K. SMITH, *The State of Europe*. New York, Knopf, 1949, p. 89; Cit. MICHAEL TANZER, *The Sick Society. An economic examination*. Chicago, Holt, Rinehart & Winston, 1971, p. 79.

⁹² *Department of State Bulletin*, Dec. 9, 1945, p. 914; cit. JOYCE and GABRIEL KOLKO, op. cit., p. 11.

⁹³ THOMAS G. PATERSON (Ed.), *The Origins of the Cold War*. 2nd ed. Lexington, D.C. Heath & Co., 1974, p. 244. – Die tatsächlichen Exporte waren 1,6 Milliarden Dollar im Jahre 1932 und 14,3 Milliarden Dollar im Jahr 1944.

⁹⁴ *National Planning Association. America's New Opportunities in World Trade. Planning Pamphlets, No. 37–38*. Washington, D.C., NPA, (Nov.), 1944, pp. 67–77; cit. DAVID W. EAKINS, op. cit., p. 157.

⁹⁵ RICHARD M. FREELAND, op. cit., p. 66 und 45.

sie sich gleichzeitig, diesem selbst nachzuleben. Die Vereinigten Staaten wurden, wie ein einflussreicher Geschäftsmann später an Präsident Eisenhower schrieb, «vielleicht der grösste Übertreter der Prinzipien, die sie im internationalen Wettbewerb befürworteten und anderen durch GATT zu verkaufen suchen⁹⁶». Dies war nur zum Teil geplant; zugrunde lag dieser doppelten Moral der binnen-amerikanische Gegensatz zwischen Freihändlern und Protektionisten. Das Scheitern der von der amerikanischen Regierung selbst vorgeschlagenen International Trade Organization nach der Unterzeichnung durch andere Nationen im März 1948 am Widerstand des republikanischen Kongresses, war dafür kennzeichnend. Während das innenpolitische Kräftepatt zu einer für amerikanische Importeure relativ ungünstigen Situation führte, war das amerikanische Übergewicht nach aussen doch gross genug, im Rahmen des seit 1951 entwickelten General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) einen ähnlichen verdeckten Protektionismus anderer Staaten der «freien Welt» zu verhindern. Durch ihr Übergewicht vermochte die amerikanische Politik lange Zeit, sich die Exportmärkte der Welt zu öffnen, ohne sich selbst der unbehaglichen Erfahrung ausländischer Konkurrenten im selben Masse auszusetzen. Für die übrigen Nationen war dies eine unliebsame Erfahrung. Der britische Staatsmann L. S. Amery klagte bereits im Jahre 1946 über die Amerikaner:

«Die sind für Exporte, mehr Exporte und noch mehr Exporte. Die wollen für die Bedürfnisse eines jeden Landes sorgen, nicht nur an Gütern, sondern auch an Luft- und Seetransport und an Finanzen – sichtbaren und unsichtbaren Exporten. Und dann gibt's andere stramme Kerle, denen es mehr um den Binnenhandel geht, die im Kongress darauf achten, dass nicht irgendeine Verminderung der amerikanischen Zölle ihr Geschäft verdirbt. Was selbst die Staatsmänner des New Deal nicht einsehen, ist, dass ihre Politik, wenn sie von der Welt akzeptiert werden soll, ohne Zusammenbruch nur weiter funktionieren kann auf der Grundlage eines schliesslichen gewaltigen Anwachsens amerikanischer Importe, die notwendigerweise zunehmend mit amerikanischer Produktion konkurrenzieren müssen⁹⁷.»

⁹⁶ *Eisenhower Library. OF 116-J, Latin America (3). Box 585. Letter Lamar Fleming, Jr. (Anderson, Clayton & Co., Houston) to Dwight D. Eisenhower, Nov. 19, 1958.*

⁹⁷ L. S. AMERY, op. cit., p. xi.

Wegen dieser protektionistischen Haltung, aber auch wegen anderen Faktoren – wie Imports substitution durch neue Eigenprodukte, zum Beispiel Nylon – blieb das Importvolumen in den ersten Nachkriegsjahren weit hinter dem der Exporte zurück; der 60 prozentige Importzuwachs der Periode 1945–1950 war weitgehend eine optische Täuschung, verursacht durch die Inflation; volumemässig betrug der Zuwachs bloss 12 Prozent⁹⁸. Für die Jahre 1946–1949 betrugen die amerikanischen Exporte über 67 Milliarden Dollar und übertrafen damit die Importe um beinahe 32 Milliarden Dollar⁹⁹.

*Tabelle I. Amerikanische Handelsbilanz, 1946–1950, in Millionen Dollars; Arbeitslosigkeit in Prozent der Zivilbeschäftigten*¹⁰⁰:

Jahr	Exporte	Importe	Exportüberschuss (Güter und Dienstleistungen)	Arbeits- losigkeit
1946	14 735	7 241	7 494	3,9
1947	19 737	8 208	11 529	3,9
1948	16 789	10 349	6 440	3,8
1949	15 770	9 621	6 149	5,9
1950	13 807	12 028	1 779	5,3

Ausseninvestitionsgewinne von 3 Milliarden Dollars vergrösserten die Kluft in diesem Zeitraum noch. Neue Ausseninvestitionen, private Schenkungen und die Liquidation fremder Gold- und Dollarbestände finanzierten anfänglich einen grossen Teil des amerikanischen Exportüberschusses. Im Jahre 1947 aber waren die ausländischen Devisenbestände so zusammengeschmolzen, dass der Welthandel zu erliegen drohte, was den Marshall-Plan nötig ma-

⁹⁸ GORDON GRAY, *Report to the President on Foreign Economic Policies*. Washington, D.C., GPO, 1950, p. 77.

⁹⁹ *Truman Library. Walter S. Salant Papers. Box 2. Folder «International Relations, 1951». Draft Paper, «The United States Balance of Payments and Foreign Aid», dated May 21, 1951.*

¹⁰⁰ Nach ROBERT L. HEILBRONER, *Understanding Macroeconomics*. 2nd ed. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1968, pp. 220–223; und nach: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. *Employment and Earnings, February 1973*. Washington, D.C., GPO, 1973, p. 27, Table A–1.

chen sollte. Amerikanische Staatsdarlehen und Zuschüsse von 22 Milliarden Dollar in den Jahren 1946–1949 machten über zwei Drittel der Summe des Exportüberschusses von 32 Milliarden Dollar aus. 16 von diesen 22 Milliarden waren für Westeuropa bestimmt und wurden vorwiegend für amerikanische Exporte ausgegeben, wobei ein Teil auch an Länder der westlichen Hemisphäre ging¹⁰¹. Alle wichtigeren Regionen der Welt hatten Defizite im Handel mit den Vereinigten Staaten, doch hatten einige, vor allem Lateinamerika, Überschüsse mit anderen Handelspartnern¹⁰².

Die tatsächliche Entwicklung der amerikanischen Exporte in der unmittelbaren Nachkriegszeit hatte in der Tat einen beträchtlichen Beschäftigungseffekt. Im Jahre 1947 beispielsweise, als die amerikanischen Exporte ein Drittel der Weltexporte ausmachten, verdankten zweieinhalb Millionen amerikanische Arbeiter, oder 6,8 Prozent aller nichtlandwirtschaftlich und bauwirtschaftlich Beschäftigten, ihren Arbeitsplatz den Exporten¹⁰³. Dabei waren die sekundären Beschäftigungseffekte noch nicht einmal in Rechnung gestellt¹⁰⁴. Einer Schätzung des U. S. Department of Labor zufolge ist der indirekte Beschäftigungseffekt eines durch Exporte geschaffenen Jobs noch einmal $1\frac{1}{4}$ Jobs in den Zulieferindustrien. Die tatsächlich durch Exporte Beschäftigten wären demnach im Jahre 1947 nicht weniger als 15,3 Prozent gewesen. Exporte repräsentierten in diesem Jahr etwa 7 Prozent des Bruttosozialprodukts und etwa 10 Prozent der Produktion beweglicher Güter¹⁰⁵. Für ein Wirtschaftssystem, in dem marginale Effekte einen derart grossen Einfluss auf die Gesamtprosperität haben, ist dies nicht

¹⁰¹ *Truman Library. Walter S. Salant Papers. Box 2, ibid.*

¹⁰² *Ibid., Folder «International Relations, 1950». Paper, «Patterns of International Trade and Payments», dated July 28, 1950.*

¹⁰³ *Eisenhower Library. Randall Commission, Box 51. «Estimates of Domestic Employment Attributable to Foreign Trade». 11/24/1953, p. 3.*

¹⁰⁴ MARVIN HOFFENBERG, «*Employment Resulting from U.S. Exports*». *Monthly Labor Review*, LXV, December 1947, p. 676.

¹⁰⁵ U.S. Department of State. *Issues in United States Foreign Policy, No. 6: Liberal Trade v. Protectionism*. Wash., D.C., GPO, 1971, p. 10. — THOMAS G. PATERSON, *Soviet-American Confrontation. Postwar Reconstruction and the Origins of the Cold war*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1973, p. 6.

unbedeutend. «Unsere 10 Prozent Produktion für den Verkauf nach Übersee», urteilte denn auch ein Experte, «ist die Speerspitze unseres ganzen wirtschaftlichen Systems¹⁰⁶.» Für viele Industrien bedeutete der Exportanteil den Unterschied zwischen Gewinn und Verlust. Im Jahre 1950 beispielsweise machten die Exporte in der Textilmaschinenindustrie 25 Prozent aus; 21 Prozent aller Traktoren wurden ausgeführt, 19 Prozent aller Druckereimaschinen, 16 Prozent aller Ölbohrmaschinen, 13 Prozent aller Dieselmotoren, 11 Prozent aller Landwirtschaftsmaschinen und Lastwagen. In der Landwirtschaft war die Bedeutung der Exporte nicht geringer: im Jahre 1951 wurden zum Beispiel Güter im Wert von 4 Milliarden Dollar ausgeführt, was einem Achtel der Produktion entsprach¹⁰⁷.

Wie wichtig der Export für die amerikanische Prosperität war, offenbarte auch die Diskussion um die Truman-Doktrin und den Marshall-Plan. Die Truman-Administration musste etliche Anstrengungen unternehmen, um jenen isolationistischen Widerstand zu überwinden, der sich etwa in einem Kongress-Zusatz zum Lend-Lease Act zeigte, als im April 1945 dem Präsidenten verboten wurde, anderen Ländern Unterstützung zum Wiederaufbau nach dem Kriege zu versprechen¹⁰⁸. Während die Truman-Doktrin mit politischen und der Marshall-Plan mit humanitären Begriffen operierte, unterlag beiden eine wirtschaftliche Zielsetzung. Die ausländischen Devisenbestände waren so knapp geworden, dass die amerikanischen Exporte bedroht waren. William Clayton trug dies dem Kongress im Jahre 1947 vor, und zwar mit einer Direktheit, die an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig liess:

«Sollten wir die Länder Westeuropas sich selbst helfen lassen und sagen, (tut uns leid, wir können nicht mehr helfen), so denke ich, dass daraus schnell Folgen erwachsen werden, die in der Tat ein substantielles Auslöschung dieses Marktes für unsere Güter und die der übrigen Welt – zum Beispiel Lateinamerikas – mit sich bringen werden. Sollte Lateinamerika seinen Markt in Westeuropa verlieren, so verlieren wir unseren in Latein-

¹⁰⁶ JAMES PARTON, in *Journal of Commerce*, Oct. 15, 1946; cit. T. G. PATTERSON, *The Economic Cold War*, op. cit., p. 79.

¹⁰⁷ ISADOR LUBIN, et al., *Our Stake in World Trade*. New York, Foreign Policy Association, 1954, p. 19.

¹⁰⁸ HUDSON, op. cit., p. 48.

amerika ... es ist von grösster Wichtigkeit, dass wir alles Verantwortbare tun, um diesen Ländern zu helfen wieder in eine Lage zu kommen, wo sie wieder auf eigenen Füßen stehen können, weil wir, fürchte ich, sollten wir das unterlassen, derart radikale Veränderungen in unserer Wirtschaft machen müssten, dass es für ein demokratisches Privatunternehmersystem sehr schwer sein würde, es zu schaffen¹⁰⁹.»

In Claytons Meinung war ein europäischer Wiederaufbau aus eigener Kraft und ausserhalb des kapitalistischen Systems für Amerika katastrophal. Im Jahre 1946 hatte Europa 42 Prozent der amerikanischen Exporte abgenommen. Die Folgen einer europäischen Eigenentwicklung würden, in Claytons Worten, dazu führen, dass «die Märkte für unsere Überschussproduktion dahin wären und Arbeitslosigkeit, Depression, ein schweres, unausgeglichenes Budget vor einem Hintergrund eines Berges von Kriegsschulden» daraus erwachsen würden¹¹⁰. Das «President's Committee on Foreign Aid» hielt ebenfalls dafür, dass der «Fall» Europas für die Vereinigten Staaten langfristige wirtschaftliche und finanzielle Instabilität zur Folge hätte¹¹¹.

Die Art und Weise, wie die Marshall-Hilfe verteilt wurde, machte denn auch deutlich, dass diese letztlich eine Selbsthilfemassnahme war. Die Dollarsummen, die den europäischen Staaten zugesprochen wurden – rund 13 Milliarden zwischen 1948 und 1952 – wurden nicht allein aufgrund der tatsächlichen europäischen Bedürfnisse berechnet und zugewiesen, sondern auch danach bemessen, dass sie hoch genug waren, um grössere Arbeitslosigkeit einerseits abzuwenden und tief genug andererseits, um eine gefährliche Inflationsrate in Amerika zu vermeiden¹¹². Die amerikanische Auslandshilfe, die dem Steuerzahler unter Vorzeigung des kommunistischen Schreckgespenstes abgenommen wurde, erwies sich als bequemes Mittel, um die Nachfrage und damit die Produktion und den Beschäftigungsgrad hochzuhalten, ohne die Rolle

¹⁰⁹ House Committee on Foreign Affairs, *Hearings on Postwar Policy (1947)*, pp. 334–35; cit. FREELAND, op. cit., p. 166.

¹¹⁰ *Clayton Papers, The European Crisis (May 31, 1947)*; cit. FREELAND, op. cit., p. 164.

¹¹¹ T. G. PATERSON, *The Economic Cold War*, op. cit., p. 82.

¹¹² FREELAND, op. cit., pp. 165–66.

des Staates gegenüber der amerikanischen Privatwirtschaft auf dem inländischen Markt zu vergrössern. Ein Business-Führer skizzierte die sich kurz darauf im Marshall-Plan konkretisierende Strategie wie folgt:

«Gerade vor dem Krieg exportierten wir etwa 8 Prozent unseres gesamten Ausstosses. Um ein beinahe zweimal so hohes Produktionsvolumen wie vor dem Krieg aufrechtzuhalten, müssen wir etwa doppelt so viel Güter wie früher exportieren, im Wert von ca. 15 Milliarden (...) ... Ein ausländisches Kreditprogramm in der Höhe von 10 Milliarden Dollar pro Jahr über mindestens fünf Jahre sollte deshalb formuliert und der Welt bekanntgegeben werden. Diese Darlehen werden, was Geschäftsinvestitionen betrifft, die Nachfrage für unsere Güter erhalten und die Fortsetzung des gegenwärtigen hohen Produktionsniveaus sicherstellen. 10 Milliarden Dollar sind bloss etwa 5 Prozent des Wertes der gegenwärtigen Produktion. Welcher Geschäftsmann wäre nicht willig, eine 5prozentige Kommission zu bezahlen, um den andauernd ausgelasteten Betrieb seiner Fabrik zu sichern ¹¹³.»

Die «fünfprozentige» Kommission zahlte allerdings das amerikanische Volk. Dieses zahlte seine Steuern an die Regierung, die dann europäischen Staaten oder der Weltbank Kredite gab, mit denen zur Hauptsache amerikanische Produkte gekauft wurden. Der Nettogeldfluss ging damit vom amerikanischen Volk an die amerikanischen Unternehmer. Verglichen zur Zwischenkriegszeit, wo die amerikanischen Investoren über Privatanleihen an Deutschland die amerikanischen Exporte möglich machten, war damit eine viel breitere und weniger von Spekulationen abhängige Struktur geschaffen ¹¹⁴. Ein freies Marktsystem konnte dies allerdings nur noch die Propaganda nennen. Die Künstlichkeit der Konstruktion und der amerikanischen Prosperität war der Truman-Administration selbst bewusst. Sie klingt beispielsweise aus einem Report vom April 1950, als noch nicht vorauszusehen war, dass der Koreakrieg die Rezession beenden würde:

¹¹³ *Truman Papers. Charles W. Jackson File, Box 11*. Statement by Mr. JACOB N. KAPLAN, President of the Welch Grape Juice Company, June 2, 1947. – General G. C. Marshall entwickelte seinen Plan drei Tage später in Harvard.

¹¹⁴ HUDSON, op. cit., pp. 56–57.

«Seit dem Ende des Krieges wurde der Welthandel durch Hilfsprogramme der Vereinigten Staaten aufrechterhalten. Diese ermöglichten das gewaltige Exportvolumen, das für die Nachkriegsunterstützung und die Wiederherstellung nötig war. Wir exportieren gegenwärtig Güter und Dienstleistungen für etwa 17 Milliarden Dollar. Wir importieren bloss 10 Milliarden Dollar an Gütern und Dienstleistungen. Von der Differenz von 6 Milliarden Dollar werden ungefähr 5 Milliarden durch amerikanische Hilfe bezahlt. Kurz gesagt, ein Drittel unserer Exporte wird durch Hilfe finanziert. Das Programm zum Wiederaufbau Europas wird Ende 1952 auslaufen. Die Verminderung und schliessliche Beendigung der Auslandshilfe wird zu Hause und im Ausland gewaltige wirtschaftliche Probleme aufwerfen, wenn nicht von seiten der Vereinigten Staaten wie auch fremder Länder tatkräftige Schritte unternommen werden¹¹⁵.»

Dieser Situation zugrunde lag auch das Missverhältnis zwischen der Grösse der amerikanischen Wirtschaft, verglichen mit anderen nationalen wirtschaftlichen Einheiten. Diese Disproportionalität datierte weiter zurück als der Zweite Weltkrieg. Bereits im Jahre 1929 betrug das amerikanische Nationaleinkommen soviel wie das der nächsten 23 grössten kapitalistischen Länder zusammen. Die amerikanische Industrieproduktion hatte damals schon beinahe die Hälfte der Weltproduktion ausgemacht; der amerikanische Rohstoffkonsum erreichte 39 Prozent des Totals der 15 grössten Handelsnationen¹¹⁶. Nach dem Zweiten Weltkrieg war die amerikanische Präponderanz noch gewaltiger. Mit 6,5 Prozent der Weltbevölkerung ernteten die Nordamerikaner die Hälfte der Baumwolle der Welt, ein Drittel des Getreides, schmolzen mehr als die Hälfte des Stahls und anderer Grundmetalle, pumpten 70 Prozent des Petroleums, generierten 45 Prozent der mechanischen Energie und erzielten 45 Prozent des Jahreseinkommens der Welt. Die Hälfte aller Telephone und Radios, 70 Prozent aller Motorfahrzeuge und 84 Prozent aller Zivilflugzeuge der Welt waren amerikanisch¹¹⁷.

¹¹⁵ *Truman Papers*, 275-A. One-page statement, unsigned, «*The Balance of Payment Problem*». Immediate Release, April 3, 1950.

¹¹⁶ *Truman Library. Walter S. Salant Papers, Box 2. Folder «Memoranda 1945»*. Paper «*Relaxation of Trade Barriers and Full Employment*», W.S.S., 1/30/45.

¹¹⁷ JAMES McMILLAN and BERNARD HARRIS, *The American Take-Over of Britain*; cit. SIDNEY LENS, *The Forging of the American Empire*, op. cit., p. 337.

Zu dieser wirtschaftlichen Macht kam noch das Monopol über die Atombombe. Die amerikanische Macht war am Ende des Zweiten Weltkrieges beinahe unwiderstehlich. Der einzige ernsthafte Widerstand kam von einer Nation, die im Krieg 68mal mehr Menschen verloren hatte, einer Nation, die neben den über 20 Millionen Toten 38 Millionen Obdachlose zählte und 88 Millionen, die dem Trauma der Nazi-Besetzung ausgesetzt gewesen waren. 15 Kapitalen, 1700 Städte und 70 000 Dörfer sah Russland durch die Invasion weitgehend verwüstet. 6 Millionen Häuser, 40 000 Spitäler, 84 000 Schulen und Institute, 31 850 industrielle und über 100 000 landwirtschaftliche Betriebe waren zerstört worden. 65 000 Kilometer Eisenbahnlinien waren kaputt und 70 Millionen Stück Vieh verloren gegangen¹¹⁸. Eine vergleichbare Zerstörung, bezogen auf die Vereinigten Staaten, hätte dem ganzen Gebiet zwischen dem Atlantik und Mississippi entsprochen¹¹⁹. Dass es angesichts dieser ungleichen Kräfteverteilung den amerikanischen Entscheidungsträgern gleichwohl gelang, erfolgreich mit einer kommunistischen militärischen Bedrohung zu operieren, ist wohl der erstaunlichste Propagandaerfolg dieses Jahrhunderts.

Die amerikanische Expansion nach dem Zweiten Weltkrieg brauchte nicht territorial zu sein. Sie vollzog sich, beinahe unsichtbar, in der Form von Ausseninvestitionen, gebundener Hilfe und der Kontrolle von Banken. Die vergleichsweise kleine Ausweitung des russischen Verteidigungsperimeters nahm sich demgegenüber imperialistisch aus. Ein amerikanischer Beobachter notierte im Jahre 1949, dass, wenn die Sowjetunion «ihre Sicherheitszone ausdehnt», dies «den Umsturz des Status quo notwendig macht, weil der Status quo der Welt kapitalistisch ist; was viel Lärm und hässliche Szenen bedeutet». Wenn andererseits die Vereinigten Staaten sich ausdehnen, «beinhaltet dies bloss die Unterstützung

¹¹⁸ Statement of D. F. FLEMING of Vanderbilt University. In: *U.S. Congress, House, Subcommittee on Europe of the Committee on Foreign Affairs. 92nd Cong., 1st Sess., Hearings, The Cold War Origins and Developments*. Washington, D. C., GPO, 1971, p. 12; Rem A. BELOUSSOW, *Wie leben nun die Russen?* In: *Der Spiegel*, Nr. 29, 12. Juni 1976, p. 101.

¹¹⁹ FREDERICK L. SCHUMAN, *International Politics*. New York, McGraw-Hill, 1959, p. 512.

des Status quo; keine Szenen, kein Lärm. Sie kann unter der Ägide von fair-tönenden Abmachungen wie «Gleichheit des Handels» geschehen¹²⁰».

Die Art und Weise, wie die Truman-Doktrin der amerikanischen Öffentlichkeit und der Welt verkauft wurde, war dafür bezeichnend. In einem Entwurf der Rede vom März 1947 heisst es noch deutlich: «Sollten wir durch Versäumnis es zulassen, dass das freie Unternehmertum in anderen Ländern der Welt verschwindet, so wird die eigentliche Existenz unserer Wirtschaft und unserer Demokratie bedroht sein¹²¹...» Jesse Jones, einer der Autoren der Doktrin, erwartete, dass ein Ausscheiden Griechenlands, Frankreichs, des britischen Empires und Chinas aus der Einflusszone der Vereinigten Staaten eine Depression noch grösser als die «Grosse Depression» in Amerika hervorrufen würde¹²². Truman selbst hatte im Vorjahr zugestanden, dass «unser System in einer schrumpfenden Wirtschaft nicht überleben kann¹²³». In einer anderen Rede vom März 1947 betonte der Präsident, dass die «reglementierten Wirtschaften» die Feinde des «freien Unternehmertums» wären und dass, wenn die Vereinigten Staaten sich nicht entschliessen würden zu handeln, reglementierte Wirtschaftssysteme zum «Muster des nächsten Jahrhunderts würden». Um dem zuvorzukommen, forderte er, dass «die ganze Welt das amerikanische System annehmen solle», denn das System des freien Unternehmertums «könne in Amerika nur überleben, wenn es zum Weltsystem würde¹²⁴».

Diese Unmöglichkeit, den amerikanischen Kapitalismus im eigenen Lande ohne Imperialismus gegenüber anderen Ländern zu erhalten, wurde in der Rhetorik der Truman-Doktrin vollkommen auf den Kopf gestellt. Die eigene systembedingte Notwendig-

¹²⁰ HOWARD K. SMITH; cit. SIDNEY LENS, *The Forging of the American Empire*, op. cit., p. 340.

¹²¹ Cit. BARTON J. BERNSTEIN, *American Foreign Policy and the Origins of the Cold War*. In: BARTON J. BERNSTEIN (Ed.), *Politics and Policies of the Truman Administration*. Chicago, Quadrangle Books, 1970, p. 58.

¹²² Ibid.

¹²³ Ibid., p. 59.

¹²⁴ Cit. D. F. FLEMING, *The Cold War and its Origins*. New York, Doubleday, 1961, p. 436.

keit zur Expansion im Konzept der Freiheit verhüllend, erklärte Truman, dass es die «Politik der Vereinigten Staaten ist, freie Völker zu unterstützen, die sich gegen die versuchte Unterdrückung durch bewaffnete Minderheiten oder durch Druck von aussen wehrten¹²⁵». Gesprochen wurde von einer Eindämmung des Sowjetimperialismus und der Verteidigung der «freien Welt». Obwohl sich die kommunistische Einflusszone nach 1949 kaum mehr vergrösserte, gelang es den Vereinigten Staaten in den folgenden 25 Jahren, ihren Einfluss unter dem Vorwand der Bekämpfung des Kommunismus stets weiter zu vergrössern. Die Freiheit, die dabei verteidigt wurde, war nicht eine politische Freiheit, wie die Truman-Doktrin insinuierte, sondern die Freiheit der offenen Tür für den amerikanischen Kapitalismus – wie eine lange Reihe von Beispielen von Korea bis Chile belegt. Der kalte Krieg erscheint in dieser Perspektive doch deutlich als ein Resultat einer aus inneren Systemzwängen stammenden imperialen Politik der Vereinigten Staaten. Was die Sowjetunion tat, war nicht viel mehr, als das von den Roten Armeen besetzte Gebiet den amerikanischen wirtschaftlichen Durchdringungsversuchen vorzuenthalten, was eine eher defensive Strategie war, die die Vereinigten Staaten irritieren, aber kaum verletzen konnte.

Die offizielle Aussenpolitik der Truman-Administration nannte «Friede und Prosperität» als ihre Ziele. Während beispielsweise der amerikanische Handelsminister Henry A. Wallace im August 1945 behaupten konnte, dass «Vollbeschäftigung in den Vereinigten Staaten Prosperität für die ganze Welt bedeutet¹²⁶», so war dieser Zusammenhang in Wirklichkeit in dieser Form nicht gegeben. Präsident Trumans Formel aus einer Rede des Jahres 1947 war, wohl unbewusst, deutlicher. «Wir haben nach Friede und Prosperität gestrebt», erklärte er, «– Prosperität für unser ganzes Volk, Friede

¹²⁵ *Congressional Record*, 80th Cong., 1st Sess., Vol. 93, Pt. 2, March 12, 1947, pp. 1980–81; cit. HENRY W. BERGER, *A Conservative Critique of Containment. Senator Taft on the Early Cold War Program*. In: DAVID HOROWITZ (Ed.), *Containment and Revolution. Western Policy towards Social Revolution: 1917 to Vietnam*. London, Anthony Blond, 1967, p. 125.

¹²⁶ *Nation's Business*, XXXIII, August 1945, p. 50; cit. T. G. PATERSON, *Soviet-American Confrontation*, op. cit., p. 5.

für die ganze Welt»¹²⁷. Wenn es schon fraglich war, ob – wie Charles E. Wilson meinte – das, was für General Motors gut war, für die Vereinigten Staaten gut war, so war es noch viel fraglicher, ob dies auch für die übrige Welt gut sein könnte.

Das ökonomische Übergewicht der amerikanischen Wirtschaft schuf für andere Volkswirtschaften, die mit ihr im Tausch standen, ernsthafte Probleme. Der Handel mit einer Wirtschaft, deren Industrien hinter jedem Lohnempfänger gegen zehn Pferdestärken mechanischer Arbeitskraft besaßen¹²⁸, musste für Länder mit einem tieferen Produktionsniveau zu einem ungleichen Tausch führen. Diese Handelspartner mussten ihren Produktionsnachteil mit einem tieferen Lohnniveau kompensieren oder mit einer Devaluation, die die Preise zu einem weitgehend von den Vereinigten Staaten bestimmten Weltmarktpreis anhoben. Auf diese Weise wurde der Lebensstandard dieser mit der amerikanischen Wirtschaft handelnden nationalen wirtschaftlichen Einheiten de facto gedrückt. Dadurch, dass ihre interne Kaufkraft von amerikanischen Exporten angezapft wurde, verminderte sich der Investitions- und Beschäftigungsgrad der eigenen Wirtschaft. Dies konnte bedeuten, dass sie eine ausgewogene Zahlungsbilanz mit einem tieferen Einkommen und einer reduzierten Beschäftigung bezahlen mussten¹²⁹. Allein schon der Vergleich zwischen der Entwicklung Westeuropas und der Vereinigten Staaten veranschaulicht die mögliche ungleiche Entwicklung von Handelspartnern. Im Zeitraum 1939–1951 wuchs der amerikanische Per-capita-Konsum um 34 Prozent, für Grossbritannien betrug der Zuwachs 6 Prozent und für Westeuropa als Ganzes 2 Prozent¹³⁰. Für Länder mit einem geringeren

¹²⁷ Cit. T. G. PATERSON, *The Economic Cold War*, op. cit., p. 56.

¹²⁸ Von 1879 bis 1958 vergrößerte sich die Zahl der Pferdestärken hinter jedem amerikanischen Lohnempfänger von 1,25 auf 10. – H. U. FAULKNER, op. cit., p. 729.

¹²⁹ Cf. HANS NEISSER and FRANCO MODIGLIANI, *National Incomes and International Trade. A Quantitative Analysis*. Urbana, University of Illinois Press, 1953, pp. 329–335.

¹³⁰ *Truman Library. Walter S. Salant Papers, Box 2. Folder «International Relations 1952». Paper «FY Mutual Security Presentation. Impact of the National Security Program on the United States Economy in 1952 and 1953». Dated April 17, 1952, pp. 11–12.*

Produktivitätsniveau musste der Gegensatz noch schärfer ausfallen. Die Folgen der amerikanischen Politik auf die übrigen kapitalistische Welt umriss L. S. Amery in einem Memorandum an die Eisenhower-Administration im Jahre 1953:

«Der Erfolg der Vereinigten Staaten, eine innerlich ausgeglichene expandierende Wirtschaft zu hegen, war derart, dass ihr purer Over-spill ein internationales Ungleichgewicht geschaffen hat, welches, sich auf eine Reihe unkoordinierter schwächerer wirtschaftliche Einheiten auswirkend, in den letzten dreissig Jahren die Weltwirtschaft aus den Fugen gebracht hat. In einer falschen Auffassung der eigenen langfristigen Interessen haben die Vereinigten Staaten versucht, den Zustand permanent zu machen durch die Errichtung eines wirtschaftlichen Weltregimes, das die Bildung jedwelcher grossen expandierenden Wirtschaften ausser der eigenen verbietet. (...) Das Resultat war eine Folge von Krisen und Versuchen, die unmittelbare Katastrophe durch Panikmassnahmen bürokratischer Natur ... zu verzögern¹³¹.»

Nach dem Koreakrieg wurde die Politik, die Verteidigungsausgaben der Vereinigten Staaten nicht mehr unter das Kriegsniveau absinken zu lassen, zum Instrumentarium der Überproduktionskontrolle. Der militärisch-industrielle Komplex übernahm zu einem wesentlichen Teil die Nachfrage schaffende Funktion der Exporte der unmittelbaren Nachkriegszeit¹³². Der Militarismus, ebenso wie der Imperialismus, war ein Lösungsversuch der Überproduktionskrise, der ungleich einer staatskapitalistischen oder einer Einkommen umverteilenden Lösung die bestehende kapitalistische Gesellschaftsordnung nicht direkt tangierte.

¹³¹ *Eisenhower Library. Randall Commission, Box 19. Folder «Hearings ... American Tariff League».* L. S. AMERY, «Some Elementary Notes on Trade and Production». England, Nov. 1953, p. 22.

¹³² Die Rezession nach dem Koreakrieg wurde im wesentlichen durch eine Verlängerung der Kriegswirtschaft bekämpft. Die Verteidigungsausgaben der Vereinigten Staaten, die zwischen 1950 und 1953 von 14 auf 48 Milliarden Dollar kletterten, fielen in der Folge nur noch im Jahre 1955 unter die 40-Milliarden-Grenze. – Cf. ROBERT L. HEILBRONER, op. cit., pp. 222–23. – Für eine Diskussion der Funktion von Rüstungsausgaben zur kapitalistischen Systemstabilisierung siehe meinen demnächst erscheinenden Artikel, «*De opkomst van het militair-industriële kompleks in de Verenigde Staten*».

Die Lösungsversuche zur Überproduktionskrise des amerikanischen Kapitalismus vor und nach dem Zweiten Weltkrieg verfolgten in manchem entgegengesetzte Strategien. Vor dem Krieg hatten Millionen amerikanischer Arbeiter ihren Arbeitsplatz verloren weil sie zuviel produzierten. In einem Wirtschaftssystem, wo das Verhältnis zwischen Produktion und Konsum im wesentlichen durch den Massstab der Profitabilität geregelt wurde, hungerten damals Menschen in den Städten, während auf dem Land Farmüberschüsse vernichtet wurden. Dadurch, dass die Kaufkraft der Massen nicht so gross war wie ihre Produktivkraft, war eine Überproduktionskrise und Depression entstanden. Durch eine Produktionsverminderung, eine Ökonomie der Knappheit, versuchte man im New Deal das Überproduktionsproblem zu lösen. Nach dem Zweiten Weltkrieg bestand der Lösungsversuch in einer Ökonomie des Überflusses. Ein hoher Produktionsgrad würde einen hohen Beschäftigungsgrad mit sich bringen. Da die Kaufkraft der amerikanischen Bevölkerung zur Absorption der Produktion nicht ausreichend war, mussten die Weltmärkte gesichert werden.

Der Unterschied zwischen der amerikanischen Aussenpolitik vor und nach dem Zweiten Weltkrieg ist oft mit der Gegenüberstellung «Isolationismus – Internationalismus» erklärt worden. Im Grunde aber wollten Isolationisten und Internationalisten beide dasselbe, eine Welt, in der die Vereinigten Staaten prosperieren konnten. Die Illusion der Isolationisten bestand darin, dass sie es für möglich hielten, in der Welt wirtschaftlich dominant zu sein ohne politisch sich zu «verstrickenden Allianzen» verpflichten zu müssen. Die Internationalisten realisierten demgegenüber, dass das amerikanische wirtschaftliche Imperium nur gesichert werden konnte, wenn die ökonomische Penetration der Aussenmärkte auch militärisch abgedeckt wurde¹³³.

«Eine nationale Gesellschaft», schreiben Calleo und Rowland, «neigt dazu, imperial zu werden, wenn ihre Regierung zu schwach

¹³³ Siehe dazu: MANFRED JONAS, *Isolationism in America, 1935–1941*. Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1966, p. 5; ROBERT FREEMAN SMITH, *American Foreign Relations, 1920–1942*. In: BARTON J. BERNSTEIN, *Towards a New Past: Dissenting Essays in American History*. New York, Vintage Books, 1969, pp. 248–49.

ist – ihr politischer Konsensus zu zerbrechlich – um eine Einkommens- und Produktionsverteilung zu gestatten, die sich mit nationaler, sozialer und wirtschaftlicher Stabilität verträgt¹³⁴.» Im Zweiten Weltkrieg war die Produktionskapazität der amerikanischen Wirtschaft um zwei Drittel vergrößert worden. Ein innenamerikanischer Lösungsversuch der latenten Überproduktionskrise hätte eines Super-New-Deals bedurft, das dem kapitalistischen System wohl ein Ende bereitet hätte. Die Alternative war eine Expansion nach aussen, die, propagandistisch als Eindämmungspolitik des Weltkommunismus verpackt, lange Zeit vielen nicht als «imperialistisch» ins Auge stach. Die Krise des amerikanischen Kapitalismus wurde auf diese Weise auf den Weltmarkt abgeschoben; inzwischen scheint sie zur Krise im Weltmassstab geworden zu sein.

Eine sozialimperialistische Erklärung der amerikanischen Expansion nach dem Zweiten Weltkrieg, wie sie hier versucht wurde, kann gewiss nicht der alleinige Schlüssel zur historischen Wahrheit sein. Andere Elemente spielten mit. Als erster hat William Appleman Williams im Glauben, die amerikanische Wirtschaft bedürfe zur Vermeidung von Depressionen der Aussenmärkte, das dynamische Element der Aussenpolitik der Vereinigten Staaten seit den 1890er Jahren gesehen. Während Williams aber impliziert, dass die objektiven Bedürfnisse der amerikanischen Wirtschaft eine solche Expansion nicht (mehr) wirklich notwendig machten¹³⁵, ist hier – durch die Einbeziehung der Arbeitslosigkeitsproblematik – versucht worden, aufzuzeigen, dass nicht eine falsche expansionistische Frontierideologie, sondern eine bewusste Strategie zur internen Systemstabilisierung dieser Expansion zugrunde lag.

¹³⁴ DAVID P. CALLEO and BENJAMIN M. ROWLAND, *America and the World Political Economy: Atlantic Dreams and National Realities*. Bloomington, Indiana University Press, 1973, p. 256.

¹³⁵ WILLIAM A. WILLIAMS, *The Tragedy of American Diplomacy*, op. cit., p. 308.