

Das freie Unternehmertum und seine Grenzen in den Vereinigten Staaten

Autor(en): **Hoeffding, Waldemar**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **43 (1963-1964)**

Heft 9

PDF erstellt am: **22.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-161519>

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.

Das freie Unternehmertum und seine Grenzen in den Vereinigten Staaten

WALDEMAR HOEFFDING

Die Vereinigten Staaten gelten unter den modernen Industriestaaten als das Land des freien Unternehmertums *par excellence*. Selbst in solchen Sektoren der Wirtschaft, deren Betrieb durch den Staat auch in den meisten nichtsozialistischen Staaten, besonders seit dem letzten Weltkrieg, als eine Selbstverständlichkeit betrachtet wird, ist dieser in den Vereinigten Staaten dem privaten Unternehmertum überlassen. Man kann in den Vereinigten Staaten von einem Postamt weder ein Telefongespräch führen noch ein Telegramm absenden, denn das Telephon- und Telegraphenwesen gehören hier in das Gebiet des privaten Unternehmertums. Das erstere wird von der «größten Aktiengesellschaft der Welt», der American Telephone and Telegraph Company — allgemein als «Bell System» bekannt — mit ihren Betriebseinnahmen von 8,9 Milliarden Dollar im Jahr und 2 700 000 Aktionären, sowie einer Anzahl kleinerer Gesellschaften betrieben. Um ein Telegramm abzusenden, muß man eines der Bureaux der Western Union oder einer anderen Telegraphengesellschaft aufsuchen. Im Gegensatz zu den meisten westeuropäischen Industrieländern werden auch die Eisenbahnen durch Privatgesellschaften betrieben, die in scharfem Wettbewerb mit der Straße — dem Personenwagen, Autobus und Lastauto — sowie mit dem Wassertransport stehen. Der Bereich der staatlichen Unternehmen der Energie- und Versorgungswirtschaft ist auch mit einigen wenigen, jedoch bedeutsamen Ausnahmen, von denen noch die Rede sein wird, im Vergleich zu anderen Ländern beschränkt.

Daß die beiden politischen Parteien, die Wirtschaftskreise, die weitesten Schichten der Bevölkerung und selbst die amerikanischen Gewerkschaften fest auf dem Boden der freien Marktwirtschaft und des freien Unternehmertums stehen, bedarf zunächst keiner besonderen Begründung. Es ist für diese Einstellung charakteristisch, daß die Forderung einer Nationalisierung einzelner Industriezweige oder Sparten der Versorgungswirtschaft — mit einigen unerheblichen Ausnahmen — selbst von Gewerkschaftskreisen kaum je erhoben worden ist.

Trotz diesem äußeren Anschein besteht in den Vereinigten Staaten ebenso wenig wie in anderen Industriestaaten ein Regime des freien Unternehmertums in Reinkultur. Durch Motive militärischer, politischer und wirtschaftlicher Natur hat sich auch hier der Staat veranlaßt gesehen, im Laufe der Zeit, besonders seit der großen Depression der dreißiger Jahre, seinen Einfluß und seine

Kontrolle auf wichtige Bereiche der Wirtschaftstätigkeit auszudehnen; man denke nur an die amerikanische Agrargesetzgebung, welche für wichtige Zweige der Landwirtschaft die Anbauflächen und die Verkaufspreise — in Gestalt von Stützungspreisen der Regierung — festsetzt. Durch diese staatlichen Interventionen wurden dem freien Unternehmertum auch in den Vereinigten Staaten Grenzen gesetzt, so daß ihre Wirtschaft als «gemischtes Wirtschaftssystem» derjenigen der westeuropäischen Industriestaaten eingereiht wurde, nur mit der Beschränkung, daß das Maß und die Formen dieser «Mischung» sich von denjenigen von etwa Großbritannien, Frankreich und Italien unterscheiden.

Die planwirtschaftlichen Elemente

Zweimal in diesem Jahrhundert haben die Vereinigten Staaten Ansätze zu einer Planwirtschaft — nicht im Sinne einer umfassenden Planung der kommunistischen und totalitären Staaten, sondern im Sinne einer geplanten Regulierung der Privatwirtschaft — gekannt. Die Motive und Anlässe zu einer solchen, dem Wesen der amerikanischen Wirtschaftsstruktur und Ideologie fremden Politik waren in beiden Fällen ähnlich: das Bestreben, eine bereits vorhandene Wirtschaftskatastrophe zu bekämpfen oder einem befürchteten wirtschaftlichen Notstand vorzubeugen. Im ersten Falle, im Zuge des «New Deal» der Roosevelt-Ära, wurde der Versuch durch ein Urteil des Obersten Bundesgerichts vereitelt. Im zweiten Falle — der «Full Employment»-Akte des Jahres 1945 — trat die erwartete Wirtschaftskatastrophe nicht ein, so daß dem entsprechenden Gesetz im Laufe der folgenden fast zwei Dezennien nur die Bedeutung einer wirtschaftspolitischen Deklaration oder höchstens einer Richtlinie für einzelne wirtschaftspolitische Maßnahmen zukam.

Die allgemeine Preisbaisse und die katastrophale Zunahme der Arbeitslosigkeit in den Jahren 1929 bis 1932 waren der Nährboden, auf dem die planwirtschaftlichen Tendenzen von Roosevelts New Deal zur überstürzten Annahme der *National Industrial Recovery Act (NIRA)* am 16. Juni 1933 führten. In der Wirtschaftsliteratur streitet man sich noch heute über die wahren Motive der Initianten dieser Maßnahme. Diese bestanden jedoch offensichtlich in der Hauptsache im Bestreben, durch eine Beschränkung des «übermäßigen», «anarchistischen» und «destruktiven» Wettbewerbs das Preisniveau der Industrieprodukte zu heben und hierdurch die Voraussetzungen für höhere Löhne, größere Kaufkraft und Besserung der Arbeitsverhältnisse zu schaffen.

Diese Ziele sollten durch eine korporative Zusammenfassung der Unternehmer der einzelnen Industriebranchen erreicht werden, wobei diese neuen Gebilde gewöhnlich die bestehenden Fach- und Interessenverbände der einzelnen Industriezweige zum Ausgangspunkt hatten. Diesen lag vor allem die Ausarbeitung von *Codes of Fair Competition* für ihren Bereich ob, deren Aufgabe es

war, den Preisunterbietungen einzelner Unternehmer ein Ende zu bereiten. Diese Aufgabe stand offensichtlich in markantem Gegensatz zu der fast seit vierzig Jahren vom Kongreß und der Regierung verfolgten Antitrustpolitik, da die den «Codes» zugedachte Rolle eine Tendenz zur Schaffung von Industriemonopolen in sich schloß. Die NIRA-Akte bestimmte denn auch, daß die Antitrustgesetze keine Anwendung auf die «Codes» finden sollten. Bis 1935 wurden etwa 700 Kodexe für praktisch alle Industriezweige angenommen. Diesem planwirtschaftlich-korporativen Experiment bereitete jedoch das Urteil des Obersten Bundesgerichts in Sachen *U.S. vs. Schlechter Poultry Corp.* ein jähes Ende, indem es das NIRA-Gesetz als verfassungswidrig erklärte, da es eine gesetzgebende Gewalt an Private delegierte.

Der zweite Versuch, ein planwirtschaftliches Element in die amerikanische Wirtschaft einzuführen, wurde unmittelbar nach dem Zweiten Weltkriege unternommen. Gestützt auf die Erfahrungen der Nachkriegsjahre des Ersten Weltkrieges ging man von der Voraussetzung aus, daß die Umstellung der Kriegswirtschaft der Jahre 1941 bis 1945 auf die Friedenswirtschaft nicht ohne größte Schwierigkeiten und Erschütterungen, welche die Form von Preisbaissen und ausgedehnter Arbeitslosigkeit annehmen würden, vollzogen werden könne. Mit überwältigender Mehrheit beider Parteien nahm der Kongreß die *Employment Act 1946* an, welche es als die «Politik und die Verantwortung» der Regierung erklärte, Maßnahmen zu ergreifen, um die «maximale Beschäftigung, Produktion und Kaufkraft» zu gewährleisten. Durch dieses Gesetz wurde auch das beratende Gremium des Präsidenten, der *Council of Economic Advisers*, gegründet, zu dessen Pflichten die Abfassung eines Jahresberichts an den Kongreß über die Lage und die vorauszusehenden Trends der amerikanischen Wirtschaft gehörte. Charakteristischerweise auferlegte das Gesetz dem Präsidenten auch die Pflicht, das freie Unternehmertum mit allen verfügbaren Mitteln zu fördern. Die ihm gleichzeitig übertragene Aufgabe, für die Herbeiführung und Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung zu sorgen, schloß in sich *implicite* den Auftrag ein, wenigstens zu einer Verflachung der Konjunkturkurve beizutragen.

Die Entwicklung der Wirtschaft in den ersten Nachkriegsjahren hat die pessimistischen Prognosen der Initianten der *Employment Act 1946* Lügen gestraft. Anstelle der erwarteten schweren Depression trat, getragen von einer während des Krieges aufgespeicherten Nachfrage nach Konsumgütern, ein ungeahnter Wirtschaftsaufschwung ein. Wohl hauptsächlich aus diesem Grunde kam dem genannten Gesetz in den nachfolgenden Jahren nicht viel mehr als eine deklaratorische Bedeutung zu, zumal das Gesetz, außer dem akademischen *Council of Economic Advisers*, keinen planwirtschaftlichen Apparat geschaffen hatte, welcher, wenn auch im Rahmen einer freien Privatwirtschaft, für die praktische Durchführung der proklamierten Ziele die Verantwortung tragen würde.

Der Nationalökonom Adolf Berle sieht zwischen der traditionellen, noch vom Sherman-Antitrustgesetz des Jahres 1890 proklamierten Zielsetzung einer Wettbewerbswirtschaft ohne Monopole einerseits und derjenigen der auf die Vollbeschäftigung ausgerichteten Employment Akte von 1946 andererseits einen inneren Widerspruch¹. Diese Zwiespältigkeit charakterisiert nach Berles Ansicht die amerikanische Wirtschaftspolitik der Nachkriegsjahre. Diese hat einerseits eine wesentliche Modifizierung des Grundsatzes des freien Wettbewerbes durch die Duldung der «Oligopoly» der Großkonzerne postuliert, ohne zuzulassen, daß diese den Grad eines Monopols erreichen. Sie ist andererseits bemüht gewesen, den freien Wettbewerb aufrechtzuerhalten, indem sie es verhinderte, daß die Großkonzerne zu viel Macht an sich rissen, um die Preise «diktieren» zu können. Es drängt sich hier ein Vergleich mit dem Schicksal der NIRA des New Deal auf: diese scheiterte formell infolge ihres Widerspruchs mit der Antitrustgesetzgebung.

Unter dem «New-Frontier»-Regime des Präsidenten Kennedy ist der Council of Economic Advisers, dem jetzt der Nationalökonom Professor Walter Heller vorsteht, insofern aktiviert worden, als dieser den Versuch unternommen hat, gewisse *guide lines* oder Richtlinien für die Entwicklung der Wirtschaft und für die Wirtschaftspolitik der Regierung aufzustellen. Hierbei war seine Aufmerksamkeit auf das Zentralproblem gerichtet, welches die jetzige Administration beschäftigt, nämlich die unzureichende Wachstumsrate der amerikanischen Wirtschaft, welche ihrerseits eine der Hauptursachen des hohen Standes der chronischen Arbeitslosigkeit bildet. Diese Politik setzt sich zum Ziel, während der sechziger Jahre eine jährliche Wachstumsrate von 4½% zu erreichen gegenüber der als unzureichend angesehenen Wachstumsrate der fünfziger Jahre von 2½%. Ausgehend von diesem Postulat haben die Wirtschaftsberater des Präsidenten auch eine wünschbare Höchststrategie für die jährliche Erhöhung der Preise und Löhne festgesetzt, welche nicht den zunächst auf 3½% berechneten jährlichen Zuwachs der Arbeitsproduktivität übersteigen dürfte. Von den Gewerkschaften wurde diese Beschränkung ihrer allfälligen Lohnforderungen nicht anerkannt, wobei sie besonders auf eine stärkere Aufbesserung der in den letzten Jahren in einzelnen Industrien hinter der allgemeinen Lohnsteigerung «zurückgebliebenen» Löhne bestanden. Wenn es dem Präsidenten und seinem damaligen Arbeitsminister Goldberg trotzdem gelang, die Stahlarbeiter im April 1962 zu einer Mäßigung ihrer Forderungen im neuen Arbeitsvertrag der Stahlindustrie zu bewegen, so war dies hauptsächlich durch die prekäre Lage dieser Industrie und die hohe Arbeitslosigkeit bedingt. Als jedoch einige der Stahlkonzerne es versuchten, trotz den wiederholten Appellen der Regierung und der von der Gewerkschaft der Stahlarbeiter an den Tag gelegten Mäßigung, die Preise zu erhöhen, kam es zu der bekannten

¹ Adolf A. Berle: *The American Economic Republic*, New York 1963, S. 105/106.

Intervention der Regierung und Kennedys persönlich, welche die Leiter der Stahlkonzerne zu einer Rückgängigmachung der Preiserhöhungen zwang. Diese Episode ist für das uns hier beschäftigende Thema insofern von Interesse, als die Intervention des Präsidenten nicht nur den Grundsätzen einer freien Marktwirtschaft widersprach, sondern auch durch keine gesetzlichen Vollmachten des Präsidenten gerechtfertigt werden konnte. Es wurden verschiedene andere Mittel zur Anwendung gebracht, wie eine gerichtliche Untersuchung, ob bei der Preiserhöhung eine «Verschwörung» im Sinne der Antitrust-gesetze vorlag, und die Drohung mit der Annullierung von Rüstungsaufträgen. Dieser Zwischenfall hat bekanntlich auf längere Zeit die Beziehungen zwischen Kennedy und den Wirtschaftskreisen gestört und bis heute bei diesen ein Gefühl von Mißtrauen gegenüber der Regierung hinterlassen.

Die Planung im agrarwirtschaftlichen Sektor

Wichtiger als diese kurz geschilderten Ansätze zu einer allgemeinen Planwirtschaft, die ein wesensfremdes Element in der amerikanischen Wirtschaftsstruktur bildeten und zu keinen greifbaren Resultaten führten, ist die Tatsache, daß ein großer Teil des agrarwirtschaftlichen Sektors seit den dreißiger Jahren Gegenstand einer einläßlichen Planung ist. Wohlbemerkt handelt es sich auch hier um eine Planung der Privatwirtschaft. Die Farmer sind formell «freie Unternehmer», sind aber in ihren Dispositionen durch eine geplante Regulierung der Preise und in vielen Fällen auch ihrer Erzeugung gebunden.

Wie manche andere planwirtschaftliche und regulative Elemente in der Wirtschaft der Vereinigten Staaten geht auch die Planung der landwirtschaftlichen Erzeugung auf die große Krise der dreißiger Jahre zurück, bei welcher die Landwirtschaft durch die Baisse der Agrarpreise besonders schwer betroffen wurde. Der erste Versuch wurde im Jahre 1933 mit der Annahme der *Agricultural Adjustment Act* unternommen, welche nach zahlreichen Änderungen auch heutzutage die Basis der landwirtschaftlichen Marktregulierung bleibt. Dieser Gesetzgebung liegt der Gedanke zugrunde, daß, angesichts eines Versagens der freien Marktwirtschaft auf diesem Gebiet, den Farmern für ihre Produkte ein «Paritätspreis» gesichert werden muß, welcher dem Farmer und seiner Familie einen Lebensstandard gewährleisten soll, der demjenigen anderer Erwerbstätiger entspricht. Die Berechnung der Paritätspreise obliegt dem Landwirtschaftsminister. Die jeweiligen Stützungspreise für die einzelnen Agrarprodukte werden in Prozenten dieser Parität ausgedrückt. Für die meisten Produkte werden Anbaubeschränkungen gesetzlich festgelegt oder von der Regierung vorgeschlagen, wobei diese Vorschläge mit einer Zweidrittelsmehrheit der betreffenden Farmer in einem Referendum angenommen werden müssen.

Die Bedeutung dieses planwirtschaftlichen Sektors in der Gesamtwirtschaft der Vereinigten Staaten hat im Laufe der Jahre relativ abgenommen. Im Jahre

1920 lebten 27% der amerikanischen Familien auf den Farmen und waren auf die landwirtschaftliche Produktion, welche 14% des Brutto-Nationalprodukts ausmachte, für ihren Lebensunterhalt angewiesen. In den letzten 40 Jahren hat sich die erstere Zahl durch die Konzentration der landwirtschaftlichen Betriebe und durch die Landflucht auf 8,6% vermindert, und die landwirtschaftliche Produktion macht jetzt nur 3,8% des Brutto-Nationalprodukts aus. Die planwirtschaftliche Einwirkung des Staates bleibt freilich im wesentlichen auf Ackerbauprodukte beschränkt; für die viehwirtschaftlichen Produkte mit Ausnahme von Wolle und Molkereiprodukten gilt nach wie vor die freie Marktwirtschaft.

Die amerikanische Agrargesetzgebung hat insofern die ihr gesteckten Ziele erfüllt, als sie dem Farmer höhere Preise und einen besseren Lebensstandard gesichert hat. Sie hat aber insofern versagt, als sie weder die Landflucht noch das Schwinden der Familienbetriebe zu verhindern vermochte. Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte auf diesem Gebiet kann als ein Wettrennen zwischen den Anbaubeschränkungen des Staates und dem Fortschritt der landwirtschaftlichen Technik betrachtet werden. Aus diesem Wettrennen ist bezeichnenderweise der Farmer als «freier Unternehmer» als Sieger hervorgegangen. Je mehr seine Anbauflächen eingeschränkt wurden, desto mehr vermochte er, durch größere Verwendung von Düngemitteln, verbessertem Saatgut und anderen Mitteln aus den ihm verbleibenden Acres größere Erträge herauszuwirtschaften und damit die Bemühungen der Regierung um eine Verminderung der Agrarüberschüsse, die ins Uferlose wuchsen, zunichte zu machen.

Für den Staat bedeutete diese Niederlage eine ständig wachsende finanzielle Belastung: die Subventionierung der landwirtschaftlichen Produktion erfordert vom Bunde rund 5 Milliarden Dollar Ausgaben im Jahr, wobei ein noch größerer Betrag in den Stützungsbeständen der Regierung immobilisiert wird. Die landwirtschaftliche Planung ist in eine Sackgasse geraten, aus der ein Ausweg um so schwerer zu finden ist, als durch die künstliche Preisstützung für Agrarprodukte ein *vested interest* der Farmer geschaffen worden ist, das vom «Farmblock» im Kongreß verteidigt wird und dessen Abschaffung nicht ohne schwere Erschütterungen möglich sein dürfte. Trotzdem ist der Landwirtschaftsminister der republikanischen Regierung Eisenhower, Ezra Benson, mutig und konsequent einer freieren Marktwirtschaft für Agrarprodukte zugesteuert, indem er versuchte, durch eine allmähliche Senkung der Stützungspreise dem Anwachsen der Regierungsbestände einen Riegel vorzuschieben. Er hatte auch in dieser Hinsicht in bezug auf die milchwirtschaftlichen Produkte beachtenswerte Erfolge erzielt.

Diese Entwicklung wurde mit dem Amtsantritt der demokratischen Administration Kennedy unterbrochen, indem ihr Landwirtschaftsminister Orville Freeman das Steuer der Agrarpolitik wieder herumwarf und der beängsti-

genden Äufnung der Agrarüberschüsse der Regierung durch rigorose Anbaubeschränkungen bei höheren Stützungspreisen Einhalt zu gebieten versuchte. In Kreisen der amerikanischen Farmer scheint aber das Verständnis für die Unhaltbarkeit des gegenwärtigen agrarpolitischen Kurses allmählich zum Durchbruch zu kommen. Dies kam in dem Ergebnis des im Mai 1963 durch die Regierung veranstalteten «Weizenreferendums» zum Ausdruck, bei welchem die Farmer über den Vorschlag Freemans, der für die Weizenernte 1964 eine rigorose weitere Einschränkung der Weizenanbaufläche bei hohen Stützungspreisen vorsah, abzustimmen hatten. Die Ablehnung dieses Planes würde eine Aufhebung jeglicher Anbaubeschränkung bei stark gesenkten Stützungspreisen bedeuten. Zur größten Überraschung der Regierung wurde der Vorschlag Freemans durch eine überwältigende Mehrheit der Farmer verworfen. Diese Ablehnung war zum Teil dem Eingreifen des größten und mächtigsten landwirtschaftlichen Interessenverbandes, der *American Farm Bureau Federation*, zu danken, welcher bereits zu Bensons Zeiten eine bedingte Rückkehr zur freieren Marktwirtschaft für Agrarprodukte, unter allmählichem Abbau der geltenden Anbaukontrollen, befürwortete. Ob diese Abstimmung eine Wendung in Richtung eines Abbaus der agrarwirtschaftlichen Planung bedeutet, oder ob hier — nach Inkrafttreten der niedrigeren Weizenpreise im Jahre 1964 — mit einem neuen Rückfall in extreme landwirtschaftliche Planung gerechnet werden muß, wird erst die Zukunft zeigen.

Der amerikanische Staat als Unternehmer

Gemessen an der Nachkriegsentwicklung in England, Frankreich und Italien, wo der Staat das Eigentum und den Betrieb nicht nur einzelner Großunternehmen, sondern auch ganzer Industriezweige übernommen hat, kann die gegenwärtige Rolle des amerikanischen Staates als Unternehmer als beschränkt und bescheiden — besonders unter Berücksichtigung der Höhe des amerikanischen Nationalprodukts — bezeichnet werden. Von den beiden politischen Parteien stehen die Republikaner auf dem Standpunkt des Privatunternehmertums und lehnen jede Ausweitung der wirtschaftlichen Funktionen des Staates — alles, was hier als «big government» bezeichnet wird — grundsätzlich ab. Die Einstellung der demokratischen Partei ist bei der mehr heterogenen Zusammensetzung ihrer Wählerschaft weniger einheitlich. In der Umgebung des Präsidenten selbst fehlt es nicht an Ratgebern, die einem gemäßigten Etatismus zuneigen. Der Kongreß als solcher steht, gesamthaft gesehen, einer Expansion der wirtschaftlichen Tätigkeit des Staates zumindest skeptisch gegenüber.

Das amerikanische Wirtschaftssystem muß jedoch auch in diesem Falle als ein «gemischtes» angesprochen werden, indem es wichtige Ausnahmen von dieser Regel gibt, die in ihrem geschichtlichen Aspekt betrachtet werden müssen. Hier verdienen zunächst die wichtigen Gebiete der Atomwirtschaft und

der «Weltraumwirtschaft» besondere Beachtung. Die Riesenkomplexe der Atomwerke — der *Clinton Engineering Works* in Oak Ridge (Staat Tennessee) und der *Hanford Engineering Works* (Staat Washington) sowie der *Los Alamos Laboratories* (Staat New Mexico) — sind insofern «Kinder des Krieges», als sie der Herstellung der ersten Atombomben im letzten Weltkriege ihren Ursprung verdanken und nicht nur weiterhin vornehmlich militärischen Zwecken dienen, sondern sich auch ihrem ganzen Charakter nach nicht für die Privatwirtschaft eignen, obschon einige derselben von großen Privatunternehmen für Rechnung des Staates betrieben werden. In dieses Gebiet gehören auch die Versuchsanlagen und Laboratorien der *National Aeronautical and Space Administration (NASA)*, welche sowohl militärischen als auch Zielen der zivilen Raumforschung dienen, wobei aber die Missiles und Satelliten von der privaten Flugzeug- und «Weltraum»-Industrie hergestellt werden.

Ebenso ist die Entstehung und die Existenz eines anderen Sektors der staatlichen Wirtschaft, der öffentlich-rechtlichen Körperschaft der *Tennessee-Valley Authority (TVA)*, nur historisch zu erklären. Von ihren Initianten im Zuge des New Deal als «Arbeitsbeschaffungs»- und «Notstands»-Maßnahme zum Zwecke der Regulierung des Tennessee-Flusses und der Hebung der wirtschaftlichen Lage der Bevölkerung seines Tales — damals einer der ärmsten des Landes — gedacht, hat sich die TVA im Laufe der Jahre zum größten Stromproduzenten der Vereinigten Staaten entwickelt, indem sie jetzt rund 10% des von den amerikanischen Kraftwerken verteilten Stroms erzeugt. Die Wasser- und Thermalkraftwerke der TVA — einige der letzteren gehören zu den größten der Welt — liefern jetzt rund 60% ihrer Energie an die Bundesregierung, namentlich für die Befriedigung des ungeheuren Strombedarfs der beiden Atomwerke der *Atomic Energy Commission* in Oak Ridge und Paducah. Die Ausweitung der TVA-Kraftwerke hat seit jeher in der privaten Elektrizitätswirtschaft einen erbitterten Gegner gefunden, der sich nicht nur diesem «Staatsmonopol» widersetzt, sondern die TVA auch beschuldigte, an private Verbraucher Strom zu niedrigeren Preisen zu liefern, welche nicht durch ihre Produktionskosten gerechtfertigt werden können. Unerbittliche Gegnerschaft hat die private Elektrizitätswirtschaft auch der gleichfalls aus der New-Deal-Ära stammenden *Rural Electrification Administration (REA)* erklärt, einer Bundesbehörde, die ländlichen Genossenschaften Darlehen für den Bau kleiner Elektrizitätswerke zu günstigen Bedingungen gewährt. Das Bestehen einiger bundeseigener Wasserkraftwerke auf dem Columbia-Fluß im Nordwesten liefert auch den Anlaß zu einer andauernden Auseinandersetzung zwischen den Verteidigern und den Gegnern der öffentlichen Hand in der Elektrizitätswirtschaft. Neben dem Bunde besitzen und betreiben auch die «Power Authorities» — öffentlich-rechtliche Körperschaften der Einzelstaaten — einige Wasserkraftwerke. Eines der größten ist das neue Niagara-Kraftwerk der «Power Authority» des Staates New York.

Die Antitrustpolitik und das freie Unternehmertum

Eine der bedeutsamsten Schranken, welche der amerikanische Staat der Freiheit der Unternehmer auferlegt, wird durch die Antitrustgesetze versinnbildlicht. Diese setzen sich zwei hauptsächliche Ziele: die Nichtzulassung und die Ausmerzung von Wirtschaftsmonopolen und die Gewährleistung des freien Wettbewerbs. Diese letztere Zielsetzung schließt ein Verbot von Kartellen und Preisverabredungen der Unternehmer in sich, obschon Kartelle in gewissen Fällen die Existenz mittelgroßer Unternehmen schützen können, indem sie diese vor Preisunterbietungen der «Großen» mit ihrer Massenproduktion und als Folge hiervon niedrigeren Produktionskosten bewahren und hiedurch die Bildung von Monopolen verhüten.

Die Antitrustgesetze werden als solche sowohl von den politischen Parteien und den Gewerkschaften als auch von den weitesten Kreisen des amerikanischen Unternehmertums zum Schutze einer freien Wirtschaft als notwendig anerkannt und bejaht. Selbst von den «Scharfmachern» der Wirtschaftsverbände ist kaum jemals eine Aufhebung der Antitrustgesetze gefordert worden. Insbesondere findet die Anfang des Jahrhunderts erfolgte Ausmerzung der großen Trusts, namentlich in der Petroleum- und der Stahlindustrie, die mit den Namen Rockefeller und Carnegie verbunden waren, allgemeine Zustimmung. Wenn trotzdem Stimmen der Kritik zu vernehmen sind, so gehen diese von zwei verschiedenen Blickwinkeln aus. Die extremen Anhänger der Antitrustpolitik erheben gegen die geltenden Gesetze den Vorwurf, daß diese, obschon sie Monopole bekämpfen, die Existenz einer «Oligopoly» dulden, bei welcher der Markt in einem Industriezweig von etwa drei bis fünf Großkonzernen beherrscht wird und die heutzutage für die amerikanische Automobil-, Aluminium- und einige andere Industriezweige typisch ist. Bei aller grundsätzlichen Anerkennung der Antitrustgesetze richtet sich andererseits die Kritik hauptsächlich gegen zwei Punkte. Es wird erstens behauptet, daß die Antitrustbehörde und die Gerichte ungerechtfertigterweise nicht nur gegen Monopole, sondern auch gegen Großkonzerne als solche, gegen die «Bigness» der Unternehmer vorgehen, obschon die Konzentration, die hier bekämpft wird, eine notwendige und fortschrittliche Entwicklung widerspiegelt. Hierbei wird betont, daß der Siegeszug der «Automation» diesen Prozeß beschleunigt, weil deren kostspielige Einrichtungen manchmal selbst für einen mittelgroßen Betrieb zu teuer sind. Hieran wird die Beschwerde geknüpft, daß der Antitrustkurs des Justizministeriums sich seit dessen Übernahme durch Robert Kennedy merklich verschärft habe. Dies komme insbesondere in der Härte der Gerichtsurteile bei einigen Rechtsfällen der letzten Jahre, speziell bei der Verurteilung leitender Beamter der elektrotechnischen Industrie zu hohen Geldstrafen und Gefängnisstrafen anlässlich ihrer Vergehen gegen das Verbot von Preisvereinbarungen zum Ausdruck.

In einem vielbeachteten Urteil des Obersten Gerichtshofs der Vereinigten Staaten (*Brown Shoe Co. vs. United States*) legte dieser im Jahre 1962 die der *Clayton Antitrust Act* zugrunde liegende Absicht des Gesetzgebers dahin aus, daß der Konzentrationsprozeß in der amerikanischen Wirtschaft eine dynamische Kraft darstelle, welche in ihren Anfängen, ehe sie an Wirksamkeit gewonnen haben, bekämpft werden müsse. Bei dieser Antitrustklage handelte es sich um die geplante Fusion einer Schuhfabrik, der *Brown Shoe Co.*, mit einem Kettenladenunternehmen des Schuhhandels, wobei auf die fusionierte Gesellschaft nur 27% der Schuhfabrikation und 7% des Detailschuhhandels entfallen würden. Trotzdem bestätigte das Oberste Bundesgericht das Urteil der unteren Instanz, welche die geplante Fusion untersagte.

Der während der letzten Jahre verschärfte Feldzug gegen Fusionen von Wirtschaftsunternehmen, ganz gleich, ob diese in der Form einer mehrheitlichen Beteiligung am Aktienkapital oder des Erwerbs sämtlicher Aktiven einer anderen Gesellschaft erfolgt, hat ein Element der Unsicherheit und Verwirrung in manchen Industrien mit sich gebracht, indem man nicht mehr richtig weiß, was «erlaubt» und was «nicht erlaubt» ist. Die Verwirrung wird noch erhöht durch Kompetenzkonflikte der Bundesbehörden. So hat in mehreren Fällen das Justizdepartement Einspruch gegen Bankfusionen erhoben, nachdem die hierfür normalerweise zuständige Zentralbankbehörde, das Federal Reserve Board, diese gutgeheißen hatte. Zu besonders unhaltbaren Zuständen führen diese Kompetenzstreitigkeiten bei vielen der in letzter Zeit geplanten Fusionen privater Eisenbahngesellschaften. Es wird allgemein anerkannt, daß die Fusionierung der zahlreichen miteinander konkurrierenden Gesellschaften, welche die Duplizierung einzelner paralleler Eisenbahnstrecken beseitigen und erhebliche Ersparnisse in den Betriebskosten mit sich bringen würde, eines der wichtigsten Mittel zur Verbesserung ihrer jetzigen prekären finanziellen Lage wäre. Einige dieser Fusionspläne sind bereits von der zuständigen Behörde, der *Interstate Commerce Commission*, grundsätzlich gutgeheißen worden, ihre Verwirklichung wird aber auf unbestimmte Zeit vertagt, da die Antitrustabteilung des Justizministeriums Einspruch gegen dieselbe erhoben hat. Diese Einsprüche werden gewöhnlich damit begründet, daß von einer Fusion eine «Beschränkung des Wettbewerbs» der Bahngesellschaften untereinander zu befürchten sei — unter Verkennung der Tatsache, daß die amerikanischen Bahnen, die vor Jahrzehnten eine Monopolstellung im Verkehrswesen des Landes einnahmen, jetzt in einem schweren Existenzkampf mit anderen Transportmitteln, vor allem dem Automobil und dem Flugzeug, stehen.

Ansätze zum Wohlfahrtsstaat

Jedesmal wenn von der Regierung oder einzelnen Kongreßmitgliedern eine nach westeuropäischen Begriffen noch so milde und bescheidene sozialpoliti-

sche Maßnahme in Vorschlag gebracht wird, ertönen seitens konservativer Politiker beider Parteien Mahnrufe, daß die Vereinigten Staaten sich auf sicherem Wege zum «Wohlfahrtsstaat» mit allen seinen wirtschaftlichen und sozialen Gefahren befinden. Als abschreckende Beispiele einer solchen Entwicklung werden mit Vorliebe die sozialisierte Gesundheitspflege Großbritanniens und die Sozialgesetzgebung Schwedens aufs Tapet gebracht. Es erweckte vor einiger Zeit erhebliches Aufsehen und scharfen Widerspruch seitens der Befürworter eines weiteren Ausbaus der Sozialgesetzgebung, als alt Präsident Eisenhower den hohen Stand der Selbstmorde in Schweden auf die «Wohlfahrtsgesetzgebung» dieses Landes zurückführte.

Objektiv betrachtet müssen die Vereinigten Staaten nach europäischen Maßstäben als «rückständig» betrachtet werden, denn es fehlen hier manche sozialpolitischen Maßnahmen, die dort von der Wirtschaft und den politischen Parteien als eine Selbstverständlichkeit angesehen werden. Vor allem haben die Vereinigten Staaten keine staatliche Krankenversicherung. Freilich ist gerade hier die Lücke in großzügiger Weise durch das freie Unternehmertum ausgefüllt worden, indem die unter Mitwirkung der Verbände der amerikanischen Spitäler organisierten privaten Krankenversicherungsgesellschaften sowie die Krankenfürsorge der Unternehmer auf Grund der bestehenden Kollektivverträge einem großen Teil der Bevölkerung die Kosten der Spitalunterkunft — dagegen nur in sehr beschränktem Maße die Kosten der ärztlichen Beratung — vergüten.

Von den Befürwortern einer allgemeinen und obligatorischen Krankenversicherung wird dem bestehenden System entgegengehalten, daß es gerade diejenigen minderbemittelten Schichten der Bevölkerung — darunter die Arbeiter, welche nicht zu der in den mächtigen Gewerkschaften der Großindustrie organisierten «Aristokratie» der Arbeiterklasse gehören — nicht erfaßt. Für die Einstellung breiter bemittelter Bevölkerungskreise, die zweifelsohne in dem Verhalten zahlreicher Kongreßmitglieder beider Parteien widerspiegelt wird, ist das Schicksal der Gesetzesvorlage der Regierung Kennedy über die Einführung einer staatlichen Krankenpflege für bedürftige ältere Personen charakteristisch. Diese Vorlage ist in den letzten zwei Jahren auf passiven, aber hartnäckigen Widerstand der Kongreßmehrheit gestoßen, und die Aussichten für ihre Annahme werden als gering angesehen. Hiezu hat wohl die gutorganisierte und kostspielige, von der *American Medical Association (AMA)*, dem Zentralverband der amerikanischen Ärzte, geführte Kampagne maßgeblich beigetragen. Diese Organisation verwirft grundsätzlich jegliche Ansätze zur *socialized medicine*, und diese Propaganda, die von der konservativen Presse eifrig unterstützt wird, scheint nicht ohne Wirkung geblieben zu sein.

Wie die meisten Beschränkungen der persönlichen Initiative und des freien Unternehmertums in den Vereinigten Staaten sind auch die Ansätze der sozialpolitischen Gesetzgebung auf die Ära Roosevelts und ihren *New Deal* zurück-

zuführen. Der Grundstein hierfür wurde im Jahre 1935 durch die Annahme der *Social Security Act* gelegt, der eine Altersversicherung nach Erreichen des 65. Lebensjahres bei Männern und des 62. Lebensjahres bei Frauen einführte. Die Mittel für diese Versicherung werden durch Beiträge der Arbeiter und Arbeitgeber aufgebracht. Ihre Leistungen haben im Laufe der 30 Jahre eine sukzessive Verbesserung erfahren. Im Jahre 1961 wurden an Altersrenten 12 Milliarden Dollar ausbezahlt. Einen weiteren Ausbau erfuhr die Sozialgesetzgebung im gleichen Jahre durch die Annahme der *Unemployment Compensation Act*, welche den Arbeitslosen normalerweise die Auszahlung eines gewissen Prozentsatzes ihres Lohneinkommens auf die Dauer von sechs Monaten sichert. Eine staatliche Unfallversicherung für Arbeiter gibt es in den Vereinigten Staaten ebensowenig wie eine Krankenversicherung. Wie fest sich diese bescheidenen Ansätze des Wohlfahrtsstaates oder vielmehr einer nach westeuropäischen Begriffen normalen Sozialversicherung eingewurzelt haben, geht daraus hervor, daß die Republikaner trotz aller ihrer Philippika gegen den Wohlfahrtsstaat und das New Deal Roosevelts während der achtjährigen Regierung Eisenhowers es nicht gewagt haben, an diesen zu rütteln. Im Gegenteil, durch die Schaffung eines «Wohlfahrtsministeriums», des *Department of Health, Education and Welfare*, im Jahre 1956 haben sie die bestehenden Sozialeinrichtungen organisatorisch untermauert.

Die «Wohlfahrtsausgaben» des amerikanischen Staates werden von *Berle* für das Jahr 1961 auf 37 Milliarden Dollar berechnet, wobei 22 Milliarden Dollar nach seiner Terminologie die Beiträge für die Altersversicherung sowie andere Umlagen «Zwangsparnisse» darstellen, während die restlichen 15 Milliarden durch Steuern des Bundes aufgebracht wurden. Sämtliche Ausgaben für die soziale Fürsorge, einschließlich derjenigen der Einzelstaaten, betragen nach diesen Berechnungen 7 bis 9% des Bruttosozialprodukts — ein nach den Maßstäben einiger westeuropäischer «Wohlfahrtsstaaten» bescheidener Prozentsatz. Ein höchst fragwürdiges Element der amerikanischen Wohlfahrtsausgaben bilden die «Kriegsveteranenrenten», die nicht weniger als rund 5 Milliarden Dollar im Jahre verschlingen, wobei zu den «Veteranen» auch Personen gerechnet werden, die während des Krieges ein paar Monate in einem Ausbildungslager in der Heimat verbracht und niemals «Pulver gerochen» haben. Trotzdem finden ausgerechnet diese Ausgaben die einmütige Unterstützung der Kongreßmitglieder beider Parteien, da es sich ja um Millionen von Wählern handelt. . .

Die Rolle der Gewerkschaften

Von einem statistischen Standpunkt aus hätte es den Anschein haben können, als ob die Gewerkschaften im amerikanischen Wirtschaftsleben eine geringe Rolle spielen und deshalb auch dem privaten Unternehmertum weniger zu

schaffen machen als in den meisten westeuropäischen Industrieländern. In Industrie, Bergbau und Handel sind in den Vereinigten Staaten nur rund 35 % der in diesen Wirtschaftszweigen beschäftigten Arbeiter organisiert. Im Parlament sind die Arbeiter auch nicht durch eine eigene sozialistische oder Arbeiterpartei vertreten, sondern beschränken sich bei den Wahlen darauf, «arbeiterfreundliche» oder «gewerkschaftsfreundliche» Vertreter der beiden bürgerlichen Parteien zu unterstützen. Schließlich sind sozialistische, geschweige denn kommunistische Einflüsse und Bindungen in der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung nie von größerer Bedeutung gewesen.

Die jetzigen Gewerkschaftsführer gehen freilich nicht so weit wie der Gründer der *American Federation of Labor*, Samuel Gompers, der in seiner Abneigung gegen jegliche staatliche Intervention in das Arbeitsverhältnis sogar eine gesetzliche Beschränkung der Arbeitszeit ablehnte. Die Einstellung der jetzigen Gewerkschaftsführer zu der Ausweitung der Sozialgesetzgebung und insbesondere der Sozialversicherung ist im allgemeinen durchaus bejahend. Nur die direkte Einmischung des Staates in die Beilegung von Arbeitskonflikten, insbesondere in der Form eines obligatorischen Schiedsgerichts, wird von ihr grundsätzlich abgelehnt, was jedoch nicht ausschließt, daß die Gewerkschaften in Einzelfällen an die Regierung appellieren, wenn sie glauben, bei ihr eine Unterstützung ihrer Forderungen zu finden. Das *free bargaining*, freie Verhandlungen der Sozialparteien beim Abschluß von Kollektivverträgen, wird von den Arbeiterführern — ebenso wie von den meisten Industrieführern — einer schiedsgerichtlichen Beilegung eines Arbeitskonflikts vorgezogen.

Wenn die Gewerkschaften trotzdem bei der Regelung des Arbeitsverhältnisses ein entscheidendes Mitspracherecht ausüben, so beruht dies auf ihren Machtpositionen in den Schlüsselindustrien und im Transportwesen, wo die Arbeiter in vielen Fällen hundertprozentig organisiert sind. Neben den Gewerkschaften der Arbeiter der Stahl- und Automobilindustrie gehört hierher die größte — aber auch korrupteste — der amerikanischen Gewerkschaften, die vom berüchtigten James Hoffa geführte Gewerkschaft der «Teamsters» oder Lastautochauffeure und Lagerarbeiter mit ihren 1 660 000 Mitgliedern.

Diese Machtposition der Gewerkschaften wird von einigen amerikanischen Unternehmerkreisen schon aus dem Grunde als ungerechtfertigt und ungerecht empfunden, weil die Antitrustgesetze ein «Gewerkschaftsmonopol» nicht nur dulden, sondern anerkennen, während sie jegliche Wirtschaftsmonopole untersagen und bekämpfen. Durch die *National Labor Relations Act* von 1935 sind die Gewerkschaften endgültig und ausdrücklich von den Bestimmungen der Antitrustgesetze ausgenommen worden.

Einige Unternehmervverbände, vor allem die *National Manufacturers Association*, haben wiederholt die Forderung erhoben, daß die Gewerkschaften als «Arbeitsmonopole» den Bestimmungen der Antitrustgesetze unterstellt werden, jedoch hat sie bei dem indirekten Einfluß, welchen die Gewerkschaften

im Kongreß auf Vertreter beider politischer Parteien ausüben, kaum eine Aussicht auf Verwirklichung.

Durch die Macht der Gewerkschaften sind die Unternehmer besonders in zweierlei Hinsicht in ihrer freien Wahl von Arbeitern beschränkt. Es handelt sich hier zunächst um das Institut des *Union Shop*, für dessen Aufnahme in die Kollektivverträge die Gewerkschaften jahrelang gekämpft haben und in manchen Fällen noch kämpfen. Nach den Bestimmungen der Arbeitsverträge, welche den «Union Shop» anerkennen, sind die neu eingestellten Arbeiter verpflichtet, innert 30 oder 60 Tagen der Gewerkschaft beizutreten, was praktisch einer Zwangsmitgliedschaft gleichkommt. Die Ausdehnung und Wirksamkeit dieses Instituts wird nur dadurch eingeschränkt, daß zwanzig Einzelstaaten sogenannte *Right-to-Work*-Gesetze besitzen, welche Union Shops in ihrem Bereich untersagen. In den großen Industriestaaten, einschließlich New York und Pennsylvanien, stehen jedoch der Anwendung des Union Shop keine einzelstaatlichen gesetzlichen Bestimmungen im Wege.

Eine noch empfindlichere Beschränkung des freien Unternehmertums in seinen Dispositionen über die im Betrieb benötigten Arbeitskräfte stellt das berüchtigte *Featherbedding* dar, worunter man eine dem Unternehmer von der Gewerkschaft aufgezwungene Beibehaltung von Arbeitsstellungen versteht, welche durch den technischen Fortschritt unnötig oder hinfällig geworden sind. Ihren krassesten Ausdruck hat diese Politik der Gewerkschaften im amerikanischen Eisenbahnbetrieb gefunden, wo diese seit Jahren gegen die Entlassung von etwa 40 000 «Heizern» auf den Diesellokomotiven kämpfen, ob schon diese hier nach der Vollendung des Ersatzes der Dampf- durch die Diesellokomotive keine nützliche Verwendung finden. Nach jahrelangen ergebnislosen Verhandlungen zwischen den Eisenbahngesellschaften und den Gewerkschaften kam es hier bekanntlich im vergangenen Sommer zu einer schweren Krise, als die Bahngesellschaften, gestützt auf ein Gerichtsurteil, erklärten, daß sie demnächst zu einer Entlassung der «Heizer» schreiten werden, worauf die Gewerkschaften mit der Proklamierung eines allgemeinen Eisenbahnerstreiks antworteten. Vor die Gefahr einer Wirtschaftskatastrophe gestellt, welche ein solcher Streik bedeuten würde, nahm der Kongreß auf Vorschlag des Präsidenten eine Entschliebung an, durch welche der Streik verboten und ein vom Präsidenten ernanntes obligatorisches Schiedsgericht eingesetzt wurde, das jetzt sein Urteil über die Beilegung dieses Konflikts fällen soll.

Das Wachstumsproblem und das freie Unternehmertum

Das zentrale Wirtschaftsproblem, vor welches sich die Vereinigten Staaten gegenwärtig gestellt sehen, kann in etwas vereinfachter Form so formuliert werden: Soll das verstärkte wirtschaftliche Wachstum, welches notwendig ist,

um einer Bevölkerung von 185 Millionen, zumal in Zeiten zunehmender Automation, ausreichende Beschäftigungs- und Verdienstgelegenheit zu sichern, durch eine Ausweitung des öffentlichen Sektors der amerikanischen Wirtschaft oder durch die Herbeischaffung eines «Klimas», welches eine stärkere Expansion des von einem freien Unternehmertum geführten privaten Sektors gewährleistet, erreicht werden?

Es gibt auf diese Frage verschiedene Antworten. Eine Schule, deren bekanntester Vertreter der Harvard Nationalökonom John Galbraith ist, steht auf dem Standpunkt, daß die amerikanische *affluent society* in der Befriedigung ihres Lebensbedarfs einen Sättigungspunkt erreicht hat, bei welchem der Bedarf an Automobilen, Kühlschränken und Waschmaschinen, dessen Wachstum bisher einer der treibenden Kräfte dieses Sektors war, in Zukunft hauptsächlich auf den zusätzlichen Bedarf der zunehmenden Bevölkerung sowie auf den Ersatzbedarf beschränkt sein wird. Infolgedessen kann nach dieser Ansicht das dringend erforderliche Wachstum nur durch eine Ausweitung des öffentlichen Sektors, durch größere staatliche Investitionen für den Bau von Schulen, Spitalern und allerlei Einrichtungen für die Freizeitgestaltung — bei der rapide fortschreitenden Verkürzung der Arbeitswoche — erreicht werden. Dies setzt eine Ausweitung des staatlichen Apparats und eine Steigerung der für seine Unterhaltung erforderlichen Steuereinnahmen voraus.

Für die führenden Wirtschaftsverbände, welche das freie Unternehmertum vertreten, vor allem die *National Manufacturers Association* und die *Chamber of Commerce of the United States* bedeutet dieses Rezept eine unerwünschte und von ihnen verabscheute Konzentration der Wirtschaftsmacht in den Händen des Staates, des «Big Government», wie man sich hiezulande ausdrückt. Durch Vermehrung der Steuerlast führt es bei den hohen — manchmal als «konfiskatorisch» bezeichneten — Sätzen der Einkommens- und Gesellschaftssteuern zum «fiskalischen Sozialismus» oder zur «kalten Sozialisierung». Das Gegenrezept dieser Kreise besteht in der Schaffung eines günstigen Investierungsklimas sowie in Anreizen für eine Expansion der Privatwirtschaft — vor allem durch massive Steuersenkungen —, welche eine angemessene Wachstumsrate der gesamten Wirtschaft herbeiführen wird. Auf der politischen Ebene findet diese Ansicht ihren beredsten Exponenten in Senator Barry Goldwater, einem der wahrscheinlichen Präsidentschaftskandidaten der Republikanischen Partei.

Die Einstellung der Regierung Kennedy zu diesem Problem ist zwiespältig. Durch ihre großzügige Steuersenkungsvorlage, deren Schicksal im Kongreß durch die Haltung einflußreicher Senatsmitglieder noch in Frage gestellt bleibt, scheint sie sich zu den Anschauungen der Wirtschaftskreise zu bekennen und ist bereit, das Risiko eines hohen vorübergehenden Budgetdefizits in Kauf zu nehmen. Andererseits ist bekannt, daß mehrere Nationalökonomien in der unmittelbaren Umgebung des Präsidenten den Ansichten der Galbraithschen

Schule huldigen und in höheren Staatsausgaben nicht nur ein Mittel zur Verhütung einer neuen Rezession, sondern auch den sichersten Weg zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums erblicken. Das Ergebnis dieser Auseinandersetzung läßt sich noch nicht voraussagen. Wie es auch sein mag, dürfte es nicht ohne Einfluß auf die weiteren Entwicklungsbedingungen des freien Unternehmertums in den Vereinigten Staaten bleiben.

Ursprünge des englischen Sports

FRITZ KARL MATHYS

Der Anfang des vorigen Jahrhunderts brachte den Menschen des Maschinenzeitalters und der Technisierung eine sinnvolle Freizeitgestaltung, eine Bewegung, die durch zwei große kulturelle Impulse ausgelöst worden war. Wir meinen damit das von dem Deutschen Friedrich Ludwig Jahn propagierte Turnen und die englische Sportbewegung. Das Turnen war eine künstliche Schöpfung einiger Pädagogen, die mit der Körpererziehung einem Niedergang entgegenwirken wollten, auf Grund einer Einsicht, welche Pestalozzi folgendermaßen formulierte: «Die bloße Bildung des Geistes abgesondert von der Entwicklung der physischen und moralischen Kräfte des Menschen ist nur ein Irrweg, der den Ruin der Gesamtheit der menschlichen Kräfte nachsichziehen wird.» Der englische Sport jedoch war nicht die Erfindung einiger weniger, sondern auf natürliche Weise aus alten Traditionen und durch Generationen hindurch zu dem gewachsen, als was er sich der Welt um die Wende des 18. zum 19. Jahrhundert präsentierte. Daß das künstlich geschaffene Turnen neben dem natürlich herangereiften englischen Spiel und Sport im Hintertreffen bleiben mußte und nie dessen Bedeutung gewinnen konnte, ja daß sich das Turnen weitgehend anpassen mußte, ist ein Beweis dafür, daß eben dem Sport in weit höherem Maße das natürliche Spielelement innewohnt, nach dem die Menschen eh und je verlangt haben. Wohl wissen wir, daß schon in früheren Epochen der Geschichte — wir sehen hier ab vom klassischen Altertum — die Menschen stets das Bedürfnis hatten, neben ihrer Arbeit sich frei tummeln zu können, doch war der damalige Sport — wenn wir diese Bezeichnung auch auf jene Art von Spiel und Leibesübungen ausdehnen wollen — ganz anderer Art, nicht bewußt, nicht gewollt. Jedenfalls