

Sonderdruck aus:

**Keynes General Theory nach
75 Jahren**

Herausgegeben von

Jürgen Kromphardt

Metropolis-Verlag
Marburg 2012

Roosevelts „New Deal“ – ein Vorgriff auf Keynes’ „General Theory“?

Reinhard Blomert

Keynes war im Ersten Weltkrieg britischer Koordinator der Rüstungsbeschaffung der Alliierten und nahm nach dem Ende des Krieges als Vertreter des britischen Finanzministeriums an den Versailler Friedensverhandlungen teil. Über diese Verhandlungen schrieb er das Buch *Die wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrages*, das ihn mit einem Schläge berühmt machte. Seine vielen kleineren Texte und Kommentare zu Tagesthemen wurden ebenso aufmerksam wahrgenommen wie sein Traktat über Währungsreform (1923, dt. 1924) und sein Pamphlet gegen die Wiedereinführung des Goldstandards (1925) oder seine große Abhandlung „Vom Gelde“ (1930), in der er die Unterscheidung zwischen Sparen und Investieren deutlich machte, und seine Schrift „The Means to prosperity“ (1933), in der er erstmals den Multiplikatoreffekt beschrieb. Er saß im Macmillankomitee für Finanz und Industrie und im Wirtschaftsbeirat der englischen Regierung, aber nicht nur die englische Regierung, auch ausländische Politiker ließen sich von ihm beraten.

Keynes hat den New Deal sehr aufmerksam verfolgt und kommentiert. Aber haben sich auch Elemente seines Denkens in der politischen Linie und in Maßnahmen des New Deal niedergeschlagen? Dieser Frage ist dieser Aufsatz gewidmet, der in vier Hauptabschnitte gegliedert ist.

1. Ursprünge des „New Deal“

1.1 Begriff und Bedeutung

„A New Deal“ war der Titel eines Buches von Stuart Chase, das 1932 erschien. Es wurde sogleich zu einem außerordentlichen Erfolg und erlebte mehrere Auflagen. Chase stützte sich in seiner Deutung der Krise ganz

auf Keynes. Er sah in der Krise eine Distributionskrise, denn, so sagte er, Keynes zitierend¹:

„Wir haben das Zeitalter der ökonomischen Knappheit hinter uns gelassen und sind in eine Ökonomie des Überflusses eingetreten, auch wenn nur wenige von uns das aus ihrer kulturellen Voreingenommenheit heraus erkennen können und die meisten noch immer glauben, dass wir in einer Welt der knappen Güter leben.“ (Chase, 1932, S. 1)

Eineinhalb Milliarden Pferdestärken an mechanischer Energie, tierischer und menschlicher Arbeitskraft versetzen uns in eine vorteilhafte Lage, wenn wir unsere Energien konzentrieren würden: Wir könnten mehr Getreide anbauen, als wir essen können, mehr Häuser bauen, als wir bewohnen können und mehr Kleider fabrizieren, als wir tragen können. Nur durch Verschwendung, oder sogar bewusste Vernichtung – wie durch Verbrennen von Baumwolle, Getreide und Kaffee – können wir das gegenwärtige Regime mühsam aufrecht erhalten.

Das Verteilungsproblem bleibt jedoch ungelöst. Warenhäuser sind voll, auch unter Ausnutzung der raffiniertesten Stapelmöglichkeiten, aber der Warenstrom fließt nicht ab – es gibt einen Damm, der das verhindert. Dieser Damm aber ist aus Papier, denn der Warenstrom wird angehalten, weil es zu wenig Kaufkraft gibt, um sie zu kaufen. Und weil es zu wenig Kaufkraft gibt, können wir Westler die Wohltaten unserer Wirtschaft im Überfluss nicht genießen.

Nach Chase bestand das Dilemma der Krise der industriell-kapitalistischen Gesellschaft darin, dass die expansive Produktionskapazität sich nicht mit der kapitalistischen Verteilungsstruktur verträgt, und die Kaufkraft der Massen nicht mit der Erzeugung Schritt hält. Das muss zu immer wiederkehrenden Konjunkturinbrüchen führen (auch wenn der Zeitpunkt des Zusammenbruchs durch Konsumentenkredite und ähnliche Praktiken hinausgeschoben werden kann). Chase wusste auch, dass es nicht sehr viele Möglichkeiten gab, die Einkommensstruktur zu verändern, denn ungleiche Marktmacht und demokratische Formen können lange Zeit nebeneinander existieren, bevor sich eine Koalition von Inte-

¹ Chase war ein populärer Ökonom, der Keynes als „high authority“ schätzte und sich in seiner Argumentation im wesentlichen auf seine „Autorität“ stützte. Er ist der am häufigsten genannte Autor im Buch (18 mal), weit vor Alwin H. Hansen, der am zweithäufigsten (5×) genannt wird.

ressengruppen findet, die diesen Widerspruch bekämpft, und deshalb dann „progressive“ Regierung genannt wird.

Als „New Deal“ bezeichnete Chase den „dritten Weg“ aus der Krise, der weder der sowjetischen noch der faschistischen Lösung glich. Roosevelt benutzte den Begriff „New Deal“ in seinen Reden als Präsidentschaftskandidat 1932, und gab damit der folgenden Ära ihren Namen.² Viele der Forderungen und Vorschläge von Chase tauchten im Programm des New Deal wieder auf, darunter die Forderung nach Beendigung der Börsenspekulation, die Forderung nach höheren Löhnen zur Stärkung der Kaufkraft, ein breites Programm für öffentliche Beschäftigung, eine Arbeitslosenversicherung, die Elektrifizierung des Landes im Rahmen der Ausweitung der öffentlichen Arbeiten, die Verkürzung der Wochenarbeitszeit, die Verhinderung von Deflation und Inflation³.

Der „Old Deal“ der Republikaner wurde durch den New Deal abgelöst, der sich auf eine neue Koalition von Wählerschichten und Interessengruppen stützte. Hatten sich die Republikaner für die Interessen der Geschäftsleute eingesetzt, sie mit Subventionen gefördert und für hohe Importzölle und für niedrige Steuern auf hohe Einkommen gesorgt, so beruhte der New Deal auf einer neuen, gänzlich ungewöhnlichen Koalition: Wenn er vom „forgotten man“ sprach, wurde Roosevelt zum Fürsprecher all derjenigen Amerikaner, die sich ausgeschlossen und an den

² Leuchtenburg, der Historiograph der Roosevelt-Ära, schrieb, Roosevelt habe den Begriff nur beiläufig benutzt und damit sei er „zufällig“ zum Markenzeichen seiner Politik geworden. Das ist sehr unwahrscheinlich, denn ein talentierter Redner wie Roosevelt pflegte seine Worte nicht zufällig, sondern sehr bewusst zu wählen und genau zu platzieren. Die Benutzung dieses Begriffs wird man eher als eine Art Versuchsballon auffassen dürfen, mit dem Roosevelt den Titel dieses weithin bekannten Buches aufgriff, um ihn auf seine Wirkung für sein Wahlprogramm hin zu testen. Das Buch von Chase war ein Bestseller, das im Jahr des Erscheinens vier weitere Auflagen erlebte und im folgenden Jahr 1933 wiederum zwei Neuauflagen hatte. Es zählte, zusammen mit John Flynns Buch „Graft in Business“, zu den wichtigsten Büchern jener Zeit, wenn man das fundierte Urteil des Historikers Bertil Rauch übernimmt (Rauch, 1944, S. 11).

³ Dazu gehörte außerdem die Forderung nach Währungslenkung, Redistribution von Einkommen durch Einkommens- und Erbschaftssteuer, vgl. Chase, 1992, S. 190 f. Der dritte Weg, schrieb Chase, sei ein „Fußgängerweg“, das heißt, die Traditionen sollten nicht umgestürzt werden, sondern die Ziele sollten alle überzeugen, wozu es auch einer Art neuer ökonomischer Klasse bedürfe, die das Programm intellektuell mitträgt.

Rand gedrängt fühlten, der Bauern des Westens, der Arbeiter der Ostküste, der Arbeitslosen und der Südstaatler⁴. Dabei gelang es ihm, die Großindustrie, zu der Roosevelt nicht zuletzt durch seine Funktion als Präsident eines Industrieverbandes in den zwanziger Jahren enge Beziehungen hatte, aber auch die kleinen Geschäftsleute in der ersten Phase des New Deal einzuschließen. Alle diese Gruppen versprachen sich von den Republikanern keine Lösung mehr und setzten auf Roosevelt. Enge Verbindungen gab es auch zu Beginn zwischen der Roosevelt-Regierung und Vertretern der Bankenwelt, von Warburg bis zu Russell Leffingwell (vom Bankhaus Morgan), aber die Wall Street gehörte nicht zu den Interessengruppen, um die sich die Rooseveltregierung besonders bemühte.

1.2 Die zwei Lager in der Regierung

Roosevelt, seit 1928 Gouverneur von New York, hatte für die Präsidentschaftskandidatur 1932 einen Kreis von ökonomischen Beratern um sich geschart, der als „brain trust“ des Präsidenten bezeichnet wurde. Sie bestand aus dem Agrarökonomem Rexford G. Tugwell, dem Politologen und Juraprofessor Raymond Moley, dem Juristen Adolph Berle, der als Mitglied der amerikanischen Delegation an den Versailler Friedensverhandlungen teilgenommen hatte und dem Ökonomen Gardiner Means. Mit Ausnahme von Means, der Ökonomie in Harvard studiert hatte, kamen alle von der Columbia Universität.

Während der Planungen des New Deal begann sich eine zweite Gruppe um Felix Frankfurter herauszubilden, einem Schüler von Louis Brandeis und Juraprofessor an der Harvard Law School. Roosevelt verband eine alte Freundschaft mit Felix Frankfurter⁵, und da Roosevelt seinen Freund Frankfurter bei der Besetzung von Stellen in der neuen

⁴ Roosevelt gewann die Wahlen auf dem Lande – er war der erste, dem nach dem amerikanischen Bürgerkrieg wieder ein Bündnis von Weizen und Baumwolle, von Südstaaten und Mittelwesten gelang, vgl. Tugwell, R.G., „The New Deal in Retrospect“, in „The Western Political Quarterly, Dez. 1948, Vol. 1, Nr. 4, S. 373-385, Hier S. 373 f.

⁵ Frankfurter und Roosevelt hatten sich 1906 im Harvard Club in New York City kennen gelernt. Während des Ersten Weltkriegs arbeiteten sie zusammen im War Labour Policies Board der Wilsonregierung. Seit der Wahl Roosevelts zum Gouverneur von New York wurde diese Verbindung enger (Dawson 1980, S. 6 ff.).

Regierung um Rat zu fragen pflegte, gelangten eine Reihe von Absolventen der Harvard Law School in Regierungsämter. Es bildete sich jene Gruppe heraus, die als man als „Happy Hot Dogs“ bezeichnete und die von dem ehemaligen Weltkriegsgeneral und Leiter der Behörde für das Beschaffungswesen Hugh Johnson als „Harvard Crowd“ gefürchtet wurde, weil sie ein konträres Konzept verfolgte. Es war die Gruppe der Brandeisianer, der Monopolgegner („anti-truster“), denen die Marktmacht der Banken und Industriekonzerne ein Dorn im Auge war⁶. Zu ihr gehörten Herbert Feis und Benjamin Cohen ebenso wie jene Schüler von Frankfurter, die auch als Assistenten bei den Bundesrichtern Brandeis und Holmes gearbeitet hatten, darunter Dean Acheson, James M. Landis, Thomas Corcoran und die Brüder Donald und Alger Hiss.

Diese beiden Gruppen bildeten zwei unterschiedliche Lager, denn sie vertraten zwei grundsätzlich unterschiedliche Ansätze in bezug auf die politökonomische Restrukturierung. Bezogen sich die Brandeisianer auf den Progressivismus eines Woodrow Wilson, der in der Marktmacht der Konzerne die größte Gefahr für die Demokratie und das amerikanische Ideal der individuellen Freiheit sah, und deshalb „New Freedom“ genannt wurde, so bezog sich die zweite Gruppe, der „brain trust“, auf Theodore Roosevelt, der die Entwicklung der Konzerne als ein notwendiges Übel betrachtete, das durch den Staat reguliert und kontrolliert werden muss (und der „new nationalism“ genannt wurde).

Rex Tugwell und Gardiner Means waren ihrerseits auch von Veblens Institutionalismus beeinflusst. Tugwell hatte 1933 ein mehrfach aufgelegtes Buch veröffentlicht mit dem Titel „The Industrial Discipline and the Governmental Arts“, in dem er die Pfadabhängigkeit anhand der komplexen technischen und sozialen Verflechtungen der industriellen Welt der USA beschrieb und vor dem Hintergrund des Marktversagens planerische und investitionslenkende Elemente vorschlug,⁷ und Means

⁶ Louis Brandeis hatte mit „Other People’s Money“ (NY: F.A. Stokes, 1914) eine radikale Kritik an den Machenschaften der Finanzoligarchie geliefert, deren Marktmacht die amerikanische Demokratie bedrohte. Das Buch wurde ein entscheidender Grundstein der progressiven Bewegung. Vgl. Jessica Wang, 2010, „Neo-Brandeisianism and The New Deal“, Seattle University Law Review, Vol. 33:4, S. 1221-1246.

⁷ Wenn Betriebe stillgelegt werden, weil sie ihre Waren nicht absetzen können, schrieb Tugwell, sollte uns das nicht zu dem Schluss führen, dass wir zu viel Kapital angespart haben. Denn das Kapital sei nur ungleich verteilt, es gebe in einigen

hatte zusammen mit Adolf Berle *The Modern Corporation and Private Property* (1932), herausgegeben, in dem die Brandeissche Kritik auf die Konzerne übertragen wurde: Die Manager schafften Betriebsstrukturen, mit deren Hilfe sie sich die Gewinne in die eigenen Taschen schaufeln, während die Aktionäre als eigentliche Eigentümer ausgeschlossen bleiben. Während jedoch Brandeis Marktmacht der Großen zugunsten der Demokratie durch Wettbewerb der kleinen Einheiten ersetzen wollte, fassten die „Brain-Truster“ die Industriestrukturen als Grundlage der wirtschaftlichen Entfaltungsmöglichkeiten der Menschen auf, nur jetzt gestört durch die Macht der Manager, die politisch bezwungen und geregelt werden musste – das Vorbild war für einige von ihnen die Sowjetunion..

Roosevelt selbst war im Ersten Weltkrieg Mitglied der Wilsonregierung und hatte als Assistant Secretary der Marine mit dem War Industrie's Board, der Behörde zur Regulierung der privaten Industrie nach kriegsökonomischen Gesichtspunkten zu tun. Zu dessen Mitgliedern gehörte auch Hugh Samuel Johnson, den er zum ersten Administrator des Gesetzes zur Erholung der Wirtschaft, des National Industrial Recovery Act (NIRA) machte.

1.3 Experimentiercharakter des New Deal

Chase hatte die Krise genauestens beschrieben, vom „tempo furioso“ (Keynes), das zum Höhepunkt und zum Platzen einer Kreditblase führt, über die fehlende Verwandlung von Spargeld in Investitionskapital, die Massenentlassungen und Preisverfall zur Folge hatte, die wiederum zur Reduktion der Produktion führte. Und er hatte mit Keynes auf die Rolle der Kaufkraft für die Erholung hingewiesen:

Branchen zu viel, in anderen zu wenig Kapital. Was wir brauchten, sei eine bessere Verteilung, Preiskontrollen, um überhöhte Gewinne in manchen Branchen zu verhindern, und staatliche Reservefonds, um die privaten Reservekapitalfonds zu ersetzen. Dazu schlug er eine zentrale Investitionsplanung vor, die jedoch nicht im Konflikt, sondern im Konsens eingeführt werden müsse: Sozialtheoretiker müssten jetzt bereit sein, neue Wege auszuprobieren, und sich gegen die Widerstände der Privilegienbesitzer ebenso einsetzen wie gegen unklare Intentionen von Revolutionären, die das zivilisatorische Gefüge bedrohen (vgl. 1933, S. 226-229).

„If output is restricted all around, then the demand for the primary commodity falls off by just as much as the supply, and no one is further forward... If wages are cut all around, the purchasing power of the community as a whole is reduced by the same amount as the reduction of costs, and again no one is further forward“ (Keynes, zit. bei Chase 1932, S. 124).

Der New Deal hatte das Ziel der Überwindung von Deflation und Arbeitslosigkeit mit politischen Mitteln. Allerdings stellte der New Deal kein einheitliches Maßnahmenprogramm dar, sondern glich eher einem Experimentieren mit unterschiedlichen, teils durchaus auch widersprüchlichen Elementen. Anders ausgedrückt: Die Kämpfe um die Deutungshoheit zwischen den beiden Gruppen hielten auch nach der Inauguration des Präsidenten im März 1933 an. Die Gruppe um Frankfurter spielte bei der Frage der Behandlung der Banken die wichtigste Rolle. Aus dem „sunshine law“ der ersten Stunde, der nur Registrierung und Offenlegungspflichten für Neuemissionen verlangte, wurde nach und nach ein ganzes Gesetzesbündel, vom Glass-Steagall-Act, mit dem das Geschäft der Banken in Investitionsbanken und Depositenbanken aufgeteilt wurde, über das Holdingverbot im Public Utility Holding Company Act bis zur Einrichtung einer Börsenaufsicht, der Securities and Exchange Commission (SEC), deren Vorsitz zunächst zwar Joseph Kennedy bekam, die danach aber mit James M. Landis und später William O. Douglas in die Hände der Frankfurter-Gruppe gelangte⁸. Die zweite Gruppe bekam in der Industriepolitik die Oberhand: Hier wurde Regulierung statt Zerschlagung gewählt, Kooperation sollte die strangulierende Konkurrenz ablösen.

Aber in dieser Kooperation kamen die Gewerkschaften nicht vor, und damit war klar, dass der Charakter der Deflation und die Rolle der Nachfrage nicht wirklich verstanden worden war⁹.

⁸ Vgl. Wang, 2010, S. 1226

⁹ „Large scale public works projects were essential and the labour clauses ‘at once assume a commanding importance’, because they also would stimulate demand“, schrieb Frankfurter kritisch in einem Memorandum, Dawson, 1980:65.

2. Branchen- und Wettbewerbspolitik

2.1 Der Agricultural Adjustment Act (AAA)

Roosevelt unterzeichnete am 12. Mai 1933 das Agricultural Adjustment Gesetz (AAA), das drei Forderungen der Bauern erfüllte: Anhebung der Preise für Agrarerzeugnisse, Zusagen zum Abbau ihrer Schulden, und günstige Kredite. Zum AAA gehörte auch das Thomas-Amendment, das dem Präsidenten die Kompetenz gab, den Goldgehalt des Dollar festzulegen, Papierwährung auszugeben und eine Relation von Silber zu Gold festzulegen.

Als Hintergründe dieser Maßnahme seien genannt

2.1.1 Absatzkrise

Dem Exportboom während des Krieges folgte eine Exportflaute, weil die Europäer wieder selbst anbauten oder auf alte Handelspartner zurückgriffen. Das führte zu einer anhaltenden Krise der US-Landwirtschaft, in der immer mehr Bauern ihre Ländereien und Höfe verpfändeten, um die „schlechten Zeiten“ zu überbrücken. Da sich die Exportchancen jedoch nicht besserten, und auch die Preise stetig sanken, konnten die Hypotheken nicht zurückgezahlt werden mit der Folge, dass auch die Hypothekenbanken von der Krise betroffen wurden. Im Gegensatz zu anderen Ländern hatten die USA kleine Banken, und wenig Filialsysteme. Seit 1921 waren jährlich ca. 600 Banken verschwunden, nicht nur, weil sie geschluckt wurden, sondern weil sie insolvent geworden waren. Von den 30.800 Banken des Jahres 1921 gab es im Jahre 1933 noch 15.200.

2.1.2 Ressourcenübernutzung

Die gnadenlose Ausbeutung der Naturressourcen durch den Einsatz neuer technischer Mittel in der Landwirtschaft führte zum Raubbau an den Böden – flächendeckendes Abholzen von Wäldern, die Auslaugung von Grasland durch maßlose Überweidung –, und die große Trockenheit der

dreißiger Jahre bedeuteten dann das endgültige Aus für viele Bauernhöfe in den trockenen Südstaaten des „dust belt“¹⁰.

Wie kann man Deflation in der Landwirtschaft bekämpfen und die Agrarpreise anheben?

Es gab zwei Pläne – der Peek-Plan¹¹ sah vor, Importzölle zu erheben und die Zolleinnahmen an die Bauern weiterzureichen, entsprechend ihrem Anteil am Binnenmarkt. Dieser Plan hatte den Vorteil sicherer Preise und des Verzichts auf Produktionsrestriktionen oder gar Vernichtung, die nur bei außergewöhnlichen Ernten in Kraft treten sollten. Zugleich sollte der Absatz im Außenhandel gefördert werden durch Subventionen der Regierung.

Der zweite Plan stammte vom General Counsel Jerome Frank und Rexford G. Tugwell, dem Assistant Secretary des Agrarministers Henry A. Wallace, und verfolgte das Ziel der Kontrolle des Anbaus durch die Regierung, um Überschussproduktion zu vermeiden. Man wollte diejenigen Bauern subventionieren, die Felder brach liegen ließen.

Beides waren Eingriffe in den Markt, der Unterschied in den beiden Programmen war, dass die reine Mengenbegrenzung des Anbaus die amerikanischen Überschüsse vom Markt nehmen würde und sich damit der Weltmarktpreis erhöhen würde: Der Tugwell/Frank/ Wallace-Plan galt daher als internationalistisch.

Der Peek-Plan wurde hauptsächlich von den Großagrariern unterstützt, die Stapelware für den Export produzierten, Weizen und Baumwolle. Auf der dritten Seite standen die kleineren Bauern, die keine Lagerware produzierten und denen daher mit Exportsubventionen und Importzöllen nicht geholfen war.

Der zweite Plan setzte sich durch. Das Agrarministerium pachtete Land, um es brach liegen zu lassen, oder um in einigen Fällen auch die Ernte unterzupflügen. Im Jahre 1934 wurden 15 Millionen acres von der Regierung gepachtet. Nach dem Ausfall von Ernten durch die Trocken-

¹⁰ John Steinbeck hat ein eindrückliches Bild von diesen doppelt geschlagenen Bauern gemalt, die ihre Höfe aufgeben und sich aufmachen mit Mann und Maus, um ihrem Elend durch die Flucht ins gelobte Land Kalifornien ein Ende zu bereiten.

¹¹ Peek war während und nach dem I. Weltkrieg Mitarbeiter von General Johnson gewesen. Während der zwanziger Jahre war er Repräsentant der Landmaschinenindustrie.

heit konnten man dann größtenteils auf die höchst umstrittene physische Angebotsverknappung verzichten.

Die Preise stiegen, am deutlichsten für die Baumwolle, wo das Programm griff. Die Einkommen der Bauern aber stiegen im Durchschnitt um nicht mehr als 20% über das Niveau von 1932, wobei mehr als ein Viertel dieser Steigerungen aus den Steuern kamen, die den Verarbeitungsbetrieben auferlegt worden waren. Da jedoch gleichzeitig die Preise der Industriewaren stiegen, verminderte sich das zusätzliche Einkommen wieder.

In der Bilanz gab es, außer einigen Großbauern und Banken, die Farmland auktioniert hatten, keine echten Gewinner des AAA-Programms, und weder die kleinen Bauern, noch die Tagelöhner und die Pächter wurden besser gestellt. Stattdessen verloren sie, als die Preise der anderen Sektoren durch die NIRA-Politik stiegen.

2.1.3 Das akute Problem der Hypothekenlast

Der Präsident der Farmer's Union der kleinen und mittleren Bauern, John A. Simpson, lancierte eine Kampagne gegen das Agricultural Adjustment Gesetz, denn für ihn waren Anbaubeschränkungen ebenso wie Ausgleich durch Zölle nur ein Palliativ, das das Grundproblem nicht beseitigte, nämlich, dass fast die Hälfte der Bauern „im alten Hypothekenfluss unterzugehen drohen und sie einen sofortigen Rettungsring brauchen“. Simpsons Klagen wurden aufgenommen von den silberproduzierenden Staaten, die einen Bimetallismus forderten und eine Allianz mit den Bauern schmiedeten .

Die Bauern organisierten Verkaufstreiks, die freilich in einem Käufermarkt nicht den gewünschten Effekt haben konnten, und sie organisierten Aufläufe und Drohkulissen, mit denen sie Sheriffs und Gerichtsvollzieher dazu zwangen, Häuser die wegen Zwangsvollstreckung verkauft werden sollten, zu Preisen von einem oder zwei Dollars zu verkaufen, um sie dann den ursprünglichen Eigentümern zurückzugeben¹².

Roosevelt reagierte auf diese Unruhen, indem er dem Kongress ein weiteres Amendement zum AAA vorschlug, das die Refinanzierung der

¹² In einem spektakulären Fall gingen die Bauern so weit, einen Vollstreckungsrichter zum Schein zu lynchen bis er bewusstlos war.

Hypotheken auf Bauerngüter durch niedrige Bundesdarlehen ermöglichte. Die Resettlement Administration (RA) half kleineren Bauernfamilien zum Überleben, kaufte Land zur Sanierung, Aufforstung und Begrünung erodierter Flächen, wobei sie auf Arbeitskräfte zurückgriff, die die Behörde zur Beschaffung von Arbeit, die WPA (Works Progress Administration), zur Verfügung stellte. Bauern wurden unterstützt beim Rückkauf ihrer Anwesen mit billigen Krediten und der Möglichkeit der Beteiligung an Maschinenleihringen.

Auch das AAA-Gesetz wurde später vom Obersten Gericht (Supreme Court) nicht anerkannt, weil es die verfassungsrechtlich eng begrenzten Kompetenzen des Bundes überschritt. Daher erhielt der zweite Teil des Gesetzes, in dem es um den Umweltschutz ging, eine stärkere Bedeutung: Umweltschutz galt als anerkannte Kompetenz der Bundesregierung und so wurden die Maßnahmen nun neu interpretiert: Ohne die Anbaukontrollen, so der Präsident, wäre eine Übernutzung von Böden nicht zu stoppen. Umweltschutz war also Kompromiss und Intention der Regeln des New Deal zugleich.¹³

2.2 Industriepolitik: *Der National Industrial Recovery Act (NIRA)*

Der NIRA gehört zu den Maßnahmen der ersten hundert Tage. Er wurde am 16. Juni 1933 verabschiedet. Durch ihn wurde der Präsident zu Maßnahmen autorisiert, die der Industrie einen Wiederaufschwung durch spezifische Marktregulierung bescheren sollten. Diese Maßnahmen betrafen die Erlaubnis von Mengen- und Preisabsprachen durch die Industrie- und Handelsverbände und sollten zu einer Preissteigerung führen, um aus der Deflation heraus zu gelangen.

¹³ Das Verschwinden von Wäldern durch unkontrollierte industrielle Holzverwertung hatte in vielen Regionen zum Sinken des Grundwasserpegels, die Auflösung der Grasnarbe der Prärie zu Bodenerosion geführt. Angesichts der Folgen dieser Ressourcenzerstörung war die Umweltschutzbewegung, das conservation movement, stark geworden. Diese Bewegung fand sehr aktive Unterstützung bei den arbeitslosen Jugendlichen, die von den Arbeitsbeschaffungsagenturen zur Wiederaufforstung oder zur Anlage von Naturschutzgebieten eingesetzt wurden. Auch die Anlage der Tennessee-Authority-Valley stand teilweise unter dem Einfluss des conservation movement; vgl. dazu Chase, Stuart, „Rich land, poor Land“.

Kenzeichen der NIRA sind:

2.2.1 Herrschaft der Unternehmensverbände

Die National Recovery Administration konnte keine wirkliche administrative Macht entfalten, weil der Leiter der Behörde, Hugh Johnson, aufgrund eines juristischen Gutachtens von vornherein davon aus ging, dass die einzelnen Regeln sich mit der Verfassung nicht verträgen. Von wenigen Ausnahmen abgesehen (wie z. B. im Verteidigungsfall) ist es dem Bundesstaat im amerikanischen Föderalismus verboten in die Belange der Einzelstaaten einzugreifen.

Um sie dennoch durchzusetzen erfand Johnson unter Rückgriff auf Vorgaben aus dem Krieg eine Kampagne, mit der die Unternehmer auf den Kurs eingeschworen wurden, die ‚Blue Eagle Kampagne‘, die relativ erfolgreich war, insofern die Unternehmensverbände diese Möglichkeit wahrnahmen, die Standards ihrer stärksten Mitglieder durchzudrücken und die Preise anzuheben.

Im Rahmen dieser Kampagne handelte Johnson mit den einzelnen Verbänden Verträge aus, die Preise und Mengenabsprachen, Marktangaben und Quotenregeln betrafen. Mit diesen Regeln wurde die bei den meisten etablierten Unternehmern unbeliebte Anti-Trust-Gesetzgebung (Sherman-Act, Clayton-Act) ausgehebelt. Faktisch handelte es sich dabei um eine Vielzahl von Abkommen, die mit Einzelverbänden ausgehandelt wurden und die jeweils sehr unterschiedlich ausgestaltet waren. Zentrale Elemente der Verträge bezogen sich auf die Einhaltung des Verbots der Kinderarbeit und der Begrenzung der Wochenarbeitszeit, sowie die Zulassung von Gewerkschaften, Elemente, die von vielen Unternehmen als Sieg der Fairness und der Ehrlichkeit gefeiert, von anderen aber brüsk abgelehnt wurden, die auf Billigpreisen durch radikale Ausnutzung der Arbeitskräfte beruhten, und die sich nicht dafür erwärmen konnten, dass man ihnen Gewerkschaften vor die Nase setzte.

Die Codes hatten eine Geltungsdauer von einem Jahr und wurden in den einzelnen Branchen nach und nach eingeführt, von der Textilbranche über die Kohlebranche bis hinunter zu den Dienstleistungen wie Reinigungen und Wäschereien. In den meisten dieser Abkommen wurde festgelegt, dass Preise nicht unterhalb der Beschaffungskosten liegen dürfen, Hersteller gaben Richtpreise für den Handel aus, die Preisstabilität

auch beim Weiterverkauf sichern sollten. In vielen der Abkommen waren auch Mengenbegrenzungen festgelegt. So einigte man sich in dreißig Industrien auf Kapazitätsbeschränkungen (indem man keine neuen Produktionskapazitäten zuließ, geschlossene Fabriken nicht wiedereröffnete). Diese Maßnahmen wurden von einer vornehmlich aus Unternehmern und Unternehmensfunktionären gebildeten Aufsicht kontrolliert. Nicht mehr als zehn Prozent der Sitze in diesen Gremien wurden von Regierungsvertretern eingenommen, und nur in weniger als zehn dieser hunderte von Gremien, die für die vielen Sektoren und Bereiche von Handel und Industrie gebildet wurden, saßen auch Gewerkschaftsvertreter¹⁴.

In der Automobilbranche gelang es den Funktionären, eine eigene Lösung zu bekommen, in der nicht das Majoritätsprinzip galt, sondern das Pluralitätsprinzip, sodass die Arbeitgeber mit mehreren Gewerkschaften oder sogar mit den einzelnen Arbeitnehmern Lohnverträge aushandeln konnten, was die Kampfkraft der unabhängigen Gewerkschaften stark beeinträchtigte.

Es zeigte sich, dass viele Unternehmen den einen Teil der Verhaltenscodes akzeptierten, aber einen anderen nicht, der ihnen Gewerkschaften ins Haus bringen sollte – und es entstanden neue sweatshops.

2.2.2 Nationaler Korporatismus statt Markt

Nach Verabschiedung der ersten Gesetze der neuen Regierung, nach der Durchleuchtung der Bankenbilanzen und der Wiedereröffnung aller Institute, die als solide geprüft worden waren¹⁵, kehrte zwar das Vertrauen der Geschäftsleute in die Zukunft zurück. Sie investierten, füllten

¹⁴ Vgl. Ellis W. Hawley, 1996, Part I, Kap. 3, S. 61.

¹⁵ Allen Mitgliedsbanken des Federal Reserve-Systems war es verboten, wieder zu eröffnen, bevor sie nicht von der entsprechenden Behörde der Notenbank überprüft und für solide befunden worden waren. Jene Banken, die nicht Mitglieder des Federal Reserve Systems waren, wurden von den Behörden der Bundesstaaten überprüft. Den meisten Banken wurde zwei oder drei Wochen nach ihrer Schließung die Lizenz zur Wiedereröffnung gegeben, aber es gab etwa 1100 Banken, die liquidiert wurden oder für längere Zeit noch unter Zwangsverwaltung gestellt wurden. So operierten am 25 April 1934, dem spätesten Datum, für das es noch Zahlen gibt, immer noch 1000 Banken unter eingeschränkten Bedingungen, vgl. Angell, op. cit., S. 494 f.

ihre Lager wieder auf und schufen auf diese Weise auch Vertrauen in die Erholung der Wirtschaft. Der Abwärtstrend der Preise konnte durch die Preisfestlegungen jedoch tatsächlich gebrochen werden.

Dieser politische Eingriff in den Markt war keine geplante Ökonomie, wie in der Sowjetunion, sondern eine nationalistisch-korporatistische Lösung. Im Gegensatz zu Europa hatte es in den USA niemals zuvor Zünfte oder Gilden gegeben – die hohe Mobilität von Kapital und Arbeitskräften hatte die Herausbildung solcher Institutionen verhindert. Stattdessen gab es nur die Handelsverbände, die die Aufgabe der internen Regulierung von Branchen und Wirtschaftszweigen übernahmen¹⁶. In der ersten Phase des New Deal ersetzte man also die Unternehmerfunktion nicht durch eine staatliche Planungsbehörde, wie in der Sowjetunion, sondern gestattete den Unternehmen Kartelllösungen in Verbindung mit bestimmten Forderungen nach gewerkschaftlichen Schutzrechten, die vom Modell her dem wilhelminischen Deutschland nahe kamen, auch insofern es später die Sozialversicherung mit einbezog. Es ging um einen restriktierten, gezähmten Kapitalismus, in den erstmals auch Ansätze zur Begrenzung der sozialen Ausbeutung eingezogen wurden. Allerdings gelang es in dieser ersten Phase noch nicht, die Gewerkschaften politisch als Instrument zur Zähmung der Unternehmenseite einzusetzen, wie es Bismarck gelungen war und wie es Roosevelt in der zweiten Phase des New Deal gelingen sollte.

So blieb es zunächst bei diesem Einstieg, aber als die Lager wieder gefüllt waren und die Produktion in bestimmten Grenzen wieder angelaufen war, stellte sich keineswegs sogleich ein Wiedererstarken der Nachfrage ein. Im Herbst fielen die ökonomischen Indizes wieder ab, man begann zu bezweifeln, dass die Maßnahmen mehr waren als eine ‚Unterstützung der Kartelle gut organisierter Geschäftsleute‘. In der Kriegswirtschaft, die Johnson und Roosevelt als Vorbild diente, waren die Arbeitskräfte knapp und die Löhne entsprechend hoch gewesen. In der jetzigen Konstellation aber gab es keinen Aufwärtsdruck auf die Löhne. Die Gewerkschaften betrachteten die NIRA deshalb als Betrug und sahen darin einen Vorboten des Faschismus, denn eine Partnerschaft mit der Industrie, wie sie ihnen versprochen worden war, war nicht zu erkennen. Die „Buy Now“-Kampagne, mit der Johnson im Herbst die Nachfrage ankurbeln wollte, war ein Fehlschlag: Mit was sollen wir kaufen? fragten

¹⁶ Vgl. dazu die Studie von Galambos, 1966, 10.

die Arbeitslosen und die Bauern des mittleren Westens, und es entstand der Eindruck, dass der „Blaue Adler“ den verarmten Konsumenten die letzten Ersparnisse abnehmen wollte¹⁷.

Zweifel kamen erneut hoch: Waren die Maßnahmen grundsätzlich falsch? Oder waren sie richtig und mussten nur besser durchgeführt werden? Oder musste man nur entsprechend auf ihre Wirkung warten?

Die Durchsetzung ließ in vieler Hinsicht zu wünschen übrig und die Einbindung der Gewerkschaften gelang in der ersten Phase nicht¹⁸. Das war das größte Problem, sowohl, was die nicht eingehaltenen Versprechen und die verletzten Gerechtigkeitsvorstellungen betraf, als auch makroökonomisch, was die Kaufkraft betraf. Ohne Aussichten auf Gewinne würden die Unternehmer jedoch nicht gewillt sein, Leute einzustellen oder gar höhere Löhne zu bezahlen. Der *circulus vitiosus* der Krise konnte daher letztlich nur durch zusätzliche Nachfrage aufgebrochen werden, die mangels privater Nachfrage nur staatliche Nachfrage sein konnte.

Da nach den Regeln der NIRA eine Organisation der Arbeiter zugelassen werden musste, gründeten die Unternehmer firmeneigene Gewerkschaften, deren Mitglieder weder über Verhandlungserfahrung, noch über notwendiges juristisches oder vielfach auch nicht taktisches und rhetorisches Wissen verfügten, und die keine eigenen Streikkassen unterhalten konnten oder durften.

Es kam zu Arbeitskämpfen, weil die Gewerkschaften und die Arbeiter auf der Einhaltung von Abs 7a der NIRA-Gesetze drängten, die nach ihrer Ansicht unabhängige Gewerkschaften vorsahen, wobei sie sich auch auf Wahlreden von Roosevelt und anderen Politikern berufen konnten.

Roosevelt blieb vage, wollte verhindern, dass die Geschäftsleute sich aus dem Bündnis verabschiedeten – denn die Gefahr bestand ganz offensichtlich. Er bildete einen National Labour Council, in dem Gewerkschafter und Unternehmer saßen, der präsiert wurde von Robert Wag-

¹⁷ Vgl. Hawley, 1996, S. 67 f.

¹⁸ Das veranlasste eine Reihe von Beobachtern auch, den New Deal mit dem italienischen Faschismus zu vergleichen, wo man die Gewerkschaften ebenfalls aus dem korporatistischen Prozess ausschloss. Inwieweit Johnson tatsächlich als Mussolini-Verehrer zu gelten hat, lässt sich nicht eindeutig bestimmen. Die Arbeitsministerin Frances Perkins jedenfalls warf ihm eine übergroße Nähe zum Gedankengut des Faschismus vor, als Johnson ihr ein Traktat von Raffaello Viglione über den „Corporate state“ mitbrachte.

ner. Er hatte jedoch nichts weiter als Schlichtungsfunktion und als sich alsbald herausstellte, dass die Industriellen die Schlichtung nicht akzeptierten, löste sich dieses Board auf.

2.2.3 Keynes öffentliche Äußerungen zur NIRA

Keynes war – abgesehen vom Agrarsektor – von der Qualität der getroffenen Maßnahmen nicht überzeugt, da sie sich insbesondere auf die Anhebung der Preise richteten, und damit vor allem die Angebotsseite, die Geschäftsleute und Unternehmer beglückten, und die Nachfrageseite vernachlässigten.

Felix Frankfurter war während seines Aufenthalts als Gastprofessor in Oxford von Keynes zum Gründungsfest von Cambridge College am 6. Dezember 1933 eingeladen worden. Dabei entstand die Idee jenes offenen Briefes von Keynes an Roosevelt, der in der New York Times am 31. Dezember des Jahres veröffentlicht wurde.

Darin schrieb Keynes: Die NIRA sei zu hastig ins Werk gesetzt worden und behindere nun die konjunkturelle Erholung. Die NIRA beruhe auf einem Trugschluss: Man habe dabei eine Reform zum Ziel gehabt, nicht aber eine Maßnahme, die zur Erholung der Konjunktur führt. Es müsse aber um die Steigerung der darniederliegenden Produktion und die Steigerung des Angebots an Arbeitsplätzen gehen, also um das Ziel der wirtschaftlichen Erholung.

Dies Ziel zu erreichen sei auf drei Wegen möglich:

- die Konsumenten müssen mehr aus ihren laufenden Einkommen ausgeben
- Unternehmer müssen dazu gebracht werden, ihren Arbeitern und Angestellten mehr Geld zu geben – sei es, dass ihnen dies durch niedrigere Zinsen ermöglicht werde oder sei es durch bessere Geschäftsaussichten
- die öffentliche Hand muss mehr Einkommen schaffen durch höhere Ausgaben – sei es finanziert durch geliehenes oder durch gedrucktes Geld.

Die ersten beiden Wege seien nicht gangbar, da die Faktoren nicht zu beeinflussen seien. So bleibe also der dritte Weg, die öffentliche Hand

müsse für Nachfrage sorgen und dadurch als Initiator für eine Erholung dienen.

Die Maßnahmen der Regierung in der ersten Phase beruhten auf mehreren Fehlschlüssen:

- man habe steigende Preise erreichen wollen, die normalerweise Zeichen für expansive Produktion und mehr Arbeitsplätze sind. Tatsächlich aber erwartet der Ökonom steigende Preise und Zunahme der Warenmengen, wenn mehr Kaufkraft im Markt ist.
- Hier jedoch habe man steigende Preise erreicht durch sinkendes Warenangebot, was kein gutes Omen für eine Erholung der Wirtschaft sei. Ein solches Programm der Warenverknappung sei nur im Agrarsektor zu befürworten.
- Man sollte die Preiserhöhungen nicht als Ziel an sich behandeln, das würde zu Missverständnissen darüber führen, welche Rolle die Preise für die Erholung spielen können. Der richtige Weg sei die Stimulierung der Produktion durch steigende Nachfrage, die durch eine Steigerung der Kaufkraft erreicht werden könne.

Die Regierung solle also darauf achten, dass die Kaufkraft steigt und entsprechende Ausgaben tätigen, die durch Schulden zu finanzieren seien, nicht durch Steuererhöhungen.

2.2.4 Das Ende der NIRA

Von Mai 1934 an fiel das Produktionsniveau erneut von 86 auf 71 im September, sodass alle Fortschritte, die seit November 1933 gemacht worden waren, verloren waren. Die Zahl der Arbeitslosen stieg wieder, die Beschäftigungsquote fiel von 85.9 auf 78, während der Industriepreisindex in derselben Zeit von 73.7 auf 77.6 anstiegen und gleichzeitig die Löhne von einem Niveau von 68.1 auf 59.1 fielen (vgl. Rauch, 1944, S. 128 f.).

Auch die Arbeiter waren militanter geworden und während die AFL-Gewerkschaften eine defensive Politik betrieben, erhielten die entschiedeneren Gewerkschaften unter John L. Lewis von der United Mine Worker starken Zulauf. Ein Bericht hatte aufgezeigt, dass die Löhne im Jahre 1934 auf 40% des Niveaus von 1926 gefallen waren, während die Ge-

winne und Dividenden um 150% zugenommen hatten (Rauch, 1944, S. 182).

Der Unmut der Arbeiter gegen die Ablehnung unabhängiger Gewerkschaften durch die Unternehmer führte zu einer Welle von Streiks, an der sich so viele Arbeiter beteiligten, wie seit 1922 nicht mehr. Die Unternehmer setzten Spione und Streikbrecher ein, und in einigen Staaten kämpften Bürgermilizen gegen die Arbeiter. Polizisten, Sheriffs und Firmengarden töteten 46 Arbeiter.

Johnson trat im Herbst 1934 zurück und Roosevelt mahnte in einer seiner berühmten am Radio übertragenen Kaminreden am 30. September vor der einseitigen Berücksichtigung der Interessen der großen Unternehmen. Doch diese verweigerten jede Kooperation, wollten die Vorteile des Erholungsprogramms nicht mit anderen Gruppen teilen: Sie sahen sich als Gewinner¹⁹, hatten sie doch die Anerkennung ihrer kollektiven Vertreter in den Handelsverbänden und ihr Programm der Setzung von Handelsstandards durchgesetzt. Und sie sperrten sich hartnäckig dagegen, dass den unabhängigen Gewerkschaften dieselbe Anerkennung zuteil werde. Sie begriffen, dass es ihnen gelungen war, ihre eigenen Regeln ins Gesetz zu schreiben, aber sie verstanden nicht, dass die Wirtschaft nicht eine Wundertüte war, in dem man Kapital anlegt und Gewinne herauszieht, sondern dass es sich um einen volkswirtschaftlichen Kreislauf handelt, in dem es innere Zusammenhänge zwischen Distribution und Produktion, zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Löhnen und Nachfrage gibt.

Im Kongress wurden Vorschläge debattiert, ob die NIRA verlängert werden sollte oder nicht. Donald Richberg, Jurist und Generalberater (General Counsel) der Verwaltung der NIRA²⁰ war überzeugt, dass es einen Mittelweg zwischen „zerstörerischer Konkurrenz“ und Monopolisierung geben müsse und die Vorlagen von Senat und Kongress enthielten Modifizierungen und Differenzierungen. Roosevelt selbst schien weiterhin gespalten zwischen den Prinzipien von Louis Brandeis, die er

¹⁹ Es gab eine Reihe von Unternehmen, die von den Preisfixierungen enttäuscht waren und deren Geschäfte unter der NIRA litten. Sie initiierten im Februar 1935 das „National Committee for the elimination of price fixing and production control“. Andere Geschäftsleute demonstrierten in Washington gegen die Verlängerung der NIRA, vgl. Hawley, 1996, S. 122.

²⁰ Vgl. Gerber, 1983, S. 7 ff.

bewunderte, weil er Sympathie für die Probleme der kleinen Geschäftsleute hegte, und dem Ideal der Partnerschaft zwischen der Regierung und einer Elite von Unternehmen, wie es sein Vetter Theodore Roosevelt vertreten hatte. Seine Überlegungen zur Lösung der Krise waren „konfus“ (Hawley, 1996, S. 123), er glaubte, dass in einvernehmlichen Gesprächen zwischen Geschäftsleuten und Politikern ein Produktionsschema ausgearbeitet werden könne, das Marktüberschüsse abbauen und gleichzeitig Beschäftigung sichern könne – ein Schema, auf dessen ökonomische Widersprüchlichkeit Keynes hingewiesen hatte: Die Beschäftigung steigt nur, wenn die Geschäfte expandieren, nicht, wenn die Märkte stagnieren oder sogar zurückgehen²¹.

Es kam nicht mehr zur Verabschiedung der neuen Gesetzesvorschläge zur Verlängerung der NIRA. Am 27. Mai 1935 schien das oberste Gericht der USA alle industriepolitischen und sozialpolitischen Avancen der Roosevelt-Regierung mit einen Strich zunichte zu machen. An diesem „schwarzen Montag“ erging ein Urteil²², in dem der Bundesregierung eine Gesetzgebung in Fällen verboten wurde, die in der Hoheit der Einzelstaaten liege. Damit war der NIRA und dem AAA weitgehend der Boden entzogen und alle Ansätze einer bundesstaatlichen Planung in der Wirtschaft für verfassungswidrig erklärt worden.

Roosevelt wies in seiner Antwort in einer Pressekonferenz einige Tage später ruhig im Ton und mit einem Lächeln auf den Lippen aber voller Sarkasmus darauf hin, dass die Verfassung im Ersten Weltkrieg demnach wohl sehr oft gebrochen worden sei, und dass die Auffassung, dass das Transportwesen (die Regelung der Pensionen der Eisenbahner war der Ausgangspunkt des Gerichtsurteils), Bau, Bergwerkswesen, Industrie und Landwirtschaft nicht unter die Hoheit der Bundesregierung falle, ihm abwegig erschien: Soll die Regierung keine Kontrolle über so-

²¹ Die Vorstellung der Einschränkung von Marktüberschüssen ging parallel mit dem Gedanken des sparsamen Umgangs mit Ressourcen: Es sollten nur nützliche Dinge hergestellt werden, um Verschwendung zu vermeiden. Roosevelt war in dieser Hinsicht auch von seinem Vetter Theodore Roosevelt beeinflusst, der die Naturschutzbewegung gefördert hatte. In der wachsenden Literatur des conservation movement wurde bereits auf den noch immer ungelösten Gegensatz von Ökologie und Ökonomie hingewiesen.

²² Dem Urteil lag der Fall der Schecter-Brüder zugrunde, die wegen Missachtung der Arbeitszeitevorschriften und der Lohnvereinbarungen, falscher Bilanzen und dem Verkauf von nicht zugelassenem Geflügel verurteilt worden waren.

ziale Zustände und wirtschaftliche Belange in diesen das ganze Land berührenden Bereichen haben? Tut das Gericht nicht so, als ob wir noch im Pferd und Wagen-Zeitalter leben, in dem Verbindungen zwischen den Einzelstaaten viel seltener und zufälliger waren?

Insbesondere die Gewerkschaften, für die in der NIRA wenigstens eine Begrenzung der wöchentlichen Arbeitszeit und ein Verbot der Kinderarbeit enthalten war, beklagten sich über die soziale Blindheit des Gerichts: Louis Brandeis, der gegen die Arbeitsbedingungen in der Bekleidungsindustrie gekämpft hatte, hatte dem Urteil auch zugestimmt, da er grundsätzlich gegen zentrale Planung und den Ausschluss von Konkurrenz durch Korporatismus war. Nun aber musste er sich vorhalten lassen, er habe erst für die Schließung der sweatshops gekämpft um nun den Weg für ihre Wiedereröffnung frei zu machen.

2.3 Der zweite New Deal

2.3.1 Ende der Herrschaft der Unternehmensverbände

Tatsächlich hatte der Erste New Deal nicht den gewünschten Erfolg gebracht. Zwar war die volkswirtschaftliche Produktion (Bruttosozialprodukt) zwischen 1933 und 1935 von 56 Mrd. \$ auf 72 Mrd. \$ gewachsen, die Industrieerzeugung um 28% angestiegen und es waren etwa zwei Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen worden, der Arbeitslohn war um etwa 20 % höher als 1933, und die Gewinne der Unternehmen, insbesondere der großen industriellen Konzerne, lagen bereits wieder höher als 1930. Aber diese Erfolge verblassten angesichts von zehneinhalb Millionen Arbeitern, die noch immer ohne Arbeit auf der Straße standen, zwanzig Millionen Amerikanern, die von öffentlicher Unterstützung lebten, Grundindustrien, die nicht mehr als zur Hälfte ihrer Kapazitäten ausgelastet waren, und der Tatsache, dass das Einkommen einer Durchschnittsfamilie noch immer dreizehn Prozent unter dem Durchschnitt von 1929 lag²³. Es war nicht einmal sicher, ob diese geringen Erfolge tatsächlich der NIRA zugutegehalten werden konnten.

Roosevelt beendete das Kooperationsangebot an die Geschäftsleute, die sich ihre Chancen verdorben hatten und Klassenkampf von oben statt Problemlösungen angeboten hatten.

²³ Hawley, 1996:131/132.

Mit einer Ansprache an den Kongress am 4. Januar 1935 hatte er eine neue Phase eingeleitet, die man den Zweiten New Deal genannt hat. Das neue Ziel sei soziale Gerechtigkeit, verbunden mit wirtschaftlicher Erholung, und das Ende der Verwirrungen der bisherigen Politik:

„We find our population suffering from old inequalities, little changed by past sporadic remedies. In spite of our efforts and in spite of our talk, we have not weeded out the overprivileged and we have not effectively lifted up the underprivileged“.

Roosevelt reagierte auch jetzt offensiv, und alle Unbestimmtheit, an der sich so viele seiner Besucher, Kollegen und Freunde oft gerieben hatten, schien nun von ihm abzufallen. Er hielt sich an die Verfassung, musste aber nun auch nicht mehr mit der Obstruktion des Obersten Gerichts rechnen, da aufgrund von Todesfällen und der Verabschiedung mehrerer Richter eine Neubesetzung des Obersten Gerichts mit wohlwollenderen Richtern möglich geworden war.

2.3.2 *Der Wagner-Act*

Mit dem National Labour Relations-Gesetz vom 5. Juli 1935 wurde den Unternehmern verboten, Gewerkschaften zu unterdrücken oder auszuschießen. Die Gewerkschaften erhielten die Tarifhoheit und die Mittel des Arbeitskampfes, Streiks und andere Formen der kollektiven Aktionen zur Unterstützung ihrer Forderungen wurden zugelassen. Der Wagner Act, benannt nach dem demokratischen Senator Robert Wagner, brachte eine fundamentale Wende in den amerikanischen Arbeitsbeziehungen und beendete eine Zeit der Asymmetrie, in der das Recht des „freien Vertrags“ über das Recht der Bildung von Gewerkschaften gestellt worden war.

Dies Recht der freien Assoziation wurde nun ausdrücklich gewährleistet und das Recht der gewählten Vertreter der Arbeiter zur Aushandlung von Tarifen und Arbeitsbedingungen und von Beistand und Schutz.

Die Behörde, die die Implementierung des Gesetzes zu überwachen hatte, war der National Labor Relations Board, der Beschwerden entgegennahm und die Durchsetzung des Gesetzes überprüfte.

Das Wagner-Gesetz schuf wesentlich bessere Voraussetzungen für die gewerkschaftliche Arbeit und verbot gelbe Gewerkschaften²⁴. Zudem wurde, 50 Jahre nach den Anfängen des Wohlfahrtsstaates in Europa, eine Sozialversicherung eingeführt, die Arbeitslosengeld und Alterssicherung umfasste.



Präsident Franklin Delano Roosevelt unterschreibt den National Labor Relations Act. Im Hintergrund die Arbeitsministerin Frances Perkins und ein Unbekannter.

Mariner Eccles war einer der wichtigen Akteure in dieser zweiten Phase des New Deal²⁵. Eccles kam aus der Schule der Häretiker Foster und

²⁴ Als „gelbe Gewerkschaften“ bezeichnet man alle Arbeitnehmervertretungen, die von Unternehmern selbst oder von unternehmensnahen Gruppen finanziert werden.

²⁵ Der Fall Eccles bietet ein Beispiel dafür, wie die Depression einen Umschwung im Denken amerikanischer Geschäftsleute bewirkt hat. Eccles war der Sohn eines Bankiers aus Utah, eines von einundzwanzig Kindern, die sein Vater aus der Ehe mit zwei Frauen hatte. Nach dem Absolvieren seiner Pflichttour als Missionar für die Mormonen in Schottland wurde er mit 23 Jahren Präsident einer Bank und hatte mit 40 Jahren schon den Vorsitz einer Holding Company von 26 Banken in der Region, war Präsident verschiedener Unternehmen im Bereich Zucker-, Milch-, und Holzproduktion, und war Direktor in Hotels, Eisenbahnen und Versicherungsunternehmen. Als erfolgreicher Geschäftsmann glaubte er, dass harte Arbeit und hartes Sparen die Schlüssel zum nationalen Wohlstand bildeten. Für Eccles war der 24.

Catchings, die Elemente des Keynesianismus in den USA antere verbreitet hatten, und war durch die Vermittlung von Stuart Chase ins Finanzministerium gelangt²⁶.

Er führte die im Bankensektor 1933 begonnenen Maßnahmen fort mit einer Reihe von Bankengesetzen zur Einlagensicherung und zur Neuordnung des Federal Reserve Systems. Die Verantwortung des Boards of Governors gegenüber den einzelnen Mitgliedsbanken wurde gestärkt und eine zentripetale Entwicklung gestoppt, die zu einer übermäßig starken Rolle der New Yorker Zentralbank und damit indirekt der Wall Street geführt hatte, die, wie Eccles bemerkte, nicht dem Gemeinwohl verpflichtet waren. In einem zweiten Schritt konzentrierte er die Offenmarktpolitik der Notenbank ebenfalls in den Händen des Boards. Trotz starker Opposition, darunter derjenigen von Joseph Schumpeter²⁷, kam das Gesetz,

Oktober 1929 daher ein Schock. Während er seine Geschäfte mehr oder weniger gut durch die Krise brachte, quälte es ihn, nicht zu verstehen, wie das System, in dem er arbeitete, überhaupt funktionierte: Wenn die Banker in der Depression die Auflösung von Darlehen und Wertpapieren forcierten, wenn sie die Kreditaufnahme erschwerten, statt zu erleichtern, suchten sie dann nicht ihre Banken zu retten auf Kosten der Restgesellschaft? „Seeking individual salvation we were contributing to collective ruin“, stellte er fest. Als Einzelne waren sie hilflos, und es kann nur eine einzige Instanz geben, die die Wende bringen kann, das ist die Regierung.

²⁶ Eccles begann zunächst, in den Kreisen der Banker von Utah über sein neues Prinzip zu sprechen. Als er im Februar 1933 zu einem Vortrag von Stuart Chase nach Salt Lake City fuhr, ergab es sich, dass er selbst den Anfang machen musste, weil Chase wegen eines Schneesturms erst verspätet eintraf. Chase, der berühmte Autor von „A New Deal“, kam in den Raum während Eccles sprach und war begeistert von seiner Rede. Er lud ihn ein nach New York zu einem Gespräch mit Rex Tugwell, und nicht lange danach wurde er mit weiteren New Dealern bekannt. Sowohl in New York, als auch in Washington fand er jedoch nicht die entscheidende Sympathie für seine Vorschläge – die Planungsfraktion der New Dealer war noch allzu skeptisch in Bezug auf Schuldenmachen der Regierung.

Erst Anfang 1934 bekam er eine Einladung nach Washington, wo Henry Morgenthau Jr. ihm vorschlug, Mitarbeiter im Finanzministerium zu werden. Als sich eine freie Stelle in der Führung der Fed ergab, fragte Roosevelt danach, was Eccles tun würde, wäre er für die Geldpolitik zuständig. Eccles antwortete mit einem Memorandum, das er zusammen mit dem jungen Lauchlin Currie ausgearbeitet hatte, der als Ökonom im Finanzministerium arbeitete. Roosevelt diskutierte lange mit ihm über dies Memorandum und ernannte ihn im November zum einem der sieben Gouverneure des Federal Reserve Systems.

²⁷ Die Gegner der Gesetzesinitiative fürchteten eine „politische Kontrolle“ des Federal Reserve Systems, und sahen in der Vorstellung einer staatlich gelenkten

mit einer Reihe von Zugeständnissen an die Gegner, am 24. August 1935 durch und verlagerte die Macht der Notenbank von New York nach Washington.

Im selben Jahr wurde auch das Verbot der Holdings (PUHCA) gesetzlich verankert, das insbesondere die Energiegesellschaften einer strengen einzelstaatlichen Regulierung unterwarf, die bis hin zu Preisbestimmungen durch Bürgerräte ging.

Die gesellschaftliche Stimmung veränderte sich grundlegend, wie man am Aufblühen von Literatur, Kino und Theater bemerken konnte. Autoren entdeckten die Welt der Unterprivilegierten, Novellen, Filme Romane und Theaterstücke erschienen, die das Leben der Arbeiter und der Arbeitslosen beschrieben.

Mit der Ausweitung des Budgets für Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen auf 4 Mrd. \$ wurden Mittel für die WPA frei, die jetzt von Harry Hopkins geleitet wurde. Anträge auf Projekte konnten bei dieser Stelle eingereicht werden und die Ergebnisse der ersten zwei Jahre konnten sich sehen lassen: die Stundenlöhne waren angehoben worden, die Arbeitszeiten gekürzt.

Die Wirkung zeigte sich nicht lange danach: Die Kaufkraft war bis zur Rezession von 1937 tatsächlich angestiegen und hatte zu einem wirtschaftlichen Aufschwung geführt.

3. Zur Fiskalpolitik Roosevelts

3.1 Fiskalpolitische Ansichten in der Rooseveltregierung

Chase hatte 1932 ganz im Sinne von Keynes betont, dass der Staat die einzige Instanz ist, die eingreifen und sich über jene Schranken erheben kann, die jede Einzelnen berücksichtigen muss:

Offenmarktpolitik ein Schlupfloch für verstärkte Ausgabenpolitik. Der langjährige Mitarbeiter von Senator Glass, der Ökonomieprofessor H. Parker Willis von der Columbia Universität, hielt die Vorschläge von Eccles für die „gefährlichsten“ des New Deal überhaupt. Und eine Gruppe von Universitätsökonomen, darunter Joseph Schumpeter, James W. Angell und O. Glenn Saxon war überzeugt, dass „die Verabschiedung einer solchen Maßnahme zu einem absoluten Katastrophe führen müsse.“ Schlesinger (1960) III: 297.

„Der Staat ist nicht gebunden an dieselben Voraussetzungen wie die übrigen Wirtschaftsteilnehmer, er fällt in eine andere Kategorie – der Staat steht außerhalb der Begrenzungen, denen die anderen unterliegen: Was für die Sterblichen gilt, gilt nicht für Götter. Im Krisenfall kann der Staat sich verschulden, wie sich kein anderer zu verschulden traut, er kann mit öffentlichen Mitteln das Arbeitsplatzangebot ausdehnen, kann sogar, als letztes Mittel, den Dollar abwerten und die Währung inflationieren, wenn es das öffentliche Wohl verlangt. Ich zögere nicht, zu behaupten, dass in einem Land, das in einem so hohen Maße auf sich selbst beschränkt ist wie die USA, – und ich denke, Herr Keynes würde mir da zustimmen – die Regierung in wenigen Monaten in der Lage wäre, die Deflation zu bannen.“

Er kann Beschäftigung für sinnvolle Projekte schaffen und er kann Kaufkraft generieren (Chase, 1932, S. 141).

Roosevelt legte ein Beschäftigungsprogramm auf, das jedoch eher zögerlich war und nicht wirklich geeignet, die Kaufkraft substantiell zu stärken. Die Politik der Rooseveltregierung war zunächst hauptsächlich eine Politik der Preisstützung, die, wie gezeigt, erst in der zweiten Phase von einer Politik der indirekten Stützung auch der privaten Kaufkraft begleitet wurde. Die Frage des Budgets war daher kein vorrangiger Gegenstand von Differenzen der beiden Fraktionen im Regierungslager.

Johnson und Moley waren Falken der ökonomischen Orthodoxie in ihren Ansichten über die Notwendigkeit eines ausgeglichenen Budgets. Tugwell und La Follette, die in ihren Ansichten eher liberal im amerikanischen Sinne waren, also „altsozialdemokratisch“ im europäischen Sinne, waren gegen deficit spending, weil sie darin ein falsches Signal sahen: es gaukle dem Patienten Gesundheit vor, obwohl er noch krank ist.

Wie stand die Gruppe „New Freedom“ zu dieser Frage? Brandeis selbst hatte keine Probleme mit dem Budget: Er drängte Moley im Februar 1933 dazu, ein umfassendes Programm öffentlicher Arbeiten aufzubauen, weil die Geschäftsleute nicht mehr ausreichend attraktive Möglichkeiten für Investitionen hatten und die Regierung in diese Lücke einspringen musste.

Felix Frankfurter war ursprünglich ein Vertreter ausgeglichener Haushalte und stand den Ansichten Tugwells hier nahe. Während seines Aufenthalts in Oxford 1933–1934 jedoch wandelte er seine Ansichten. Nicht zuletzt Keynes öffnete ihm die Augen dafür, warum öffentliche Ausgaben als Instrument dienen müssen, um den Rückgang bei den privaten

Ausgaben auszugleichen. Aus England kehrte er zurück, überzeugt von der Funktion der kompensatorischen Fiskalpolitik. Einige Brandeisianer übernahmen ebenfalls entscheidende Elemente der Keynes'schen Analyse und versuchten, die beiden Ansätze – Ausgabenpolitik und Antitrustpolitik – miteinander zu verbinden. Neben Brandeis und Frankfurter waren auch Thomas G. Corcoran, Benjamin V. Cohen und David Cushman Coyle Anwälte eines entsprechenden Programms der Ausgabenpolitik und wurden deshalb als Keynesianer bezeichnet²⁸.

3.2 *Keynes fiskalpolitische Vorschläge für den New Deal*

Als ihm im Frühjahr 1934 die Ehrendoktorwürde der Columbia Universität angetragen wurde, nahm Keynes die Gelegenheit wahr, sich, zusammen mit seiner Frau, auf eine Reise in die USA zu begeben. Während seines Aufenthalts, vom 18. Mai bis zum 9. Juni, besuchte er auch Washington, wo er sich mit der Arbeitsministerin Frances Perkins, Richter Louis Brandeis und Rexford Tugwell traf. Auch ein Treffen mit dem Präsidenten fand am 28. Mai statt, das eine Stunde dauerte. Es gibt keine Aufzeichnungen darüber, aber Roosevelt notierte, er habe ein „wichtiges Gespräch“ mit Keynes geführt, den er „sehr hoch schätze“, und Keynes beschrieb den Präsidenten als „sehr beeindruckend“²⁹. Am 29. Mai trug Keynes seine Vorstellungen für eine Wirtschaftserholung bei einem Mittagessen mit Senatoren vor und bei einem Abendessen vor Vertretern der Planungs- und Forschungsabteilung der NIRA. In New York nahm er vom 1. bis 4. Juni an einer Tagung des National Industrial Conference Board teil, hielt bei der Entgegennahme des Ehrendoktors an der Columbia Universität eine Rede und sprach vor dem American Political

²⁸ Vgl. Hawley 1996, S. 300.

²⁹ Man wird diese gegenseitige Einschätzung ernst nehmen müssen, unabhängig davon, was sie verdecken mögen. Denn beide scheinen voneinander auch ein wenig enttäuscht gewesen zu sein: Keynes notierte frustriert, dass der Präsident offenbar ökonomischer Analphabet sei, und Roosevelt beklagte sich, dass Keynes wohl kein politischer Ökonom sondern Mathematiker sei (vgl. Moggridge 582).

Economy Club³⁰, bevor das Ehepaar Keynes am 8. Juni seine Rückreise antrat³¹.

Nach seiner Rückkehr machte er in der Londoner Times Vorschläge für den US-Präsidenten über die Aufstockung der Beschäftigungsmaßnahmen. Sein Kommentar zur NIRA fiel in der Formulierung vorsichtig aus: Sie sei weder ein so großer Wegbereiter für den Wiederaufschwung, wie es ihre Befürworter meinen, noch ein so großes Hindernis, wie es ihre Kritiker unterstellen. Die NIRA habe durchaus gewisse Verbesserungen für die Arbeitsbedingungen und für die Sicherung fairer Handelspraktiken mit sich gebracht. Allerdings erklärte er, dass er nicht an die Wirkungen der Preis- und Lohnaktivitäten der NIRA glaube, weil ohne fiskalpolitische Maßnahmen an eine Erholung nicht zu denken sei. Er schlug vor, die bisherige Ausgabenhöhe zu steigern. Die 300 Mio. \$/monatlich, die sich schon positiv auf die Geschäfte ausgewirkt hätten, seien nun durch die Einschränkungen bei den Beschäftigungsmaßnahmen in ihrer Wirkung gefährdet, weil sich dadurch die gesamten Ausgaben reduzierten. Gingen sie auf 200 Mio. \$ zurück, dann würde vieles von dem, was man bisher gewonnen habe, wieder verloren gehen. Würde man hingegen die Ausgaben des Notprogramms auf 400 Mio. \$ monatlich steigern, wäre er ziemlich sicher, dass es bis zum Herbst einen starken Wiederaufschwung der Geschäftstätigkeit geben würde. „Wenig also trennt einen Rückschritt von einem Fortschritt“, schrieb er und schlug dem Präsidenten vor, ein Büro einzurichten, das ihm wöchentlich von den Fortschritten der einzelnen Maßnahmen unterrichtet“ (Keynes, CW XXI: 325 ff.). Zudem schlug er vor, Druck auf die Notenbank und das Finanzministerium auszuüben, um die Zinsen zu senken.

Schließlich mahnte, er, dass er es zwar erfreulich finde, dass die USA eine passende Währungspolitik verfolgten, und dass der Präsident in die Lage versetzt worden sei, den Goldwert je nach Lage der Dinge zu variieren, aber dass diese Politik nun ausgereizt sei, und dass es nun darauf ankomme, eine weise Fiskalpolitik zu verfolgen und zugleich den Weg einer niedrigen Zinspolitik zu verfolgen.

³⁰ Mitglieder dieses Clubs waren u. a. Wesley Mitchell, James Angell, Adolf Berle, Alvin Hansen und Joseph Schumpeter. Vor diesem Club entfaltete er in seinem Vortrag die Grundgedanken seiner General Theory, vgl. Moggridge: 582.

³¹ Vgl. Keynes, CW XXI, 320 ff.

3.3 *Die Rolle der Ausgabenpolitik in der Fachwelt und in der Öffentlichkeit*

Insbesondere die beiden Häretiker in der amerikanischen Ökonomie, Foster und Catchings, hatten mehrere Bücher über das Sparparadox und die unterschätzte Bedeutung der Kaufkraft veröffentlicht, die populär geschrieben waren und hohe Auflagen erzielten³². Die von Foster und Catchings bereits seit Mitte der zwanziger Jahre vertretene Unterkonsumtionstheorie beruhte auf ihrer Analyse des Konjunkturerinbruchs vom Anfang der zwanziger Jahre.

Nachdem die Depression bereits vier Jahre gedauert hatte, begannen diese Ideen langsam auch in der ökonomischen Profession Fuß zu fassen. Der angesehene Ökonom Paul H. Douglas von der Universität Chicago, ebenso wie Berle und Tugwell stimmten darin mit Foster überein, das es Zeit sei für Regierungshandeln zur Unterstützung der Kaufkraft³³. Im Januar 1933 veröffentlichte eine Gruppe von elf Ökonomen und Politikwissenschaftlern der Universität Chicago ein Memorandum, in dem sie eine gezielte öffentliche Ausgabenpolitik empfahlen: „Die Steigerung der Schulden der öffentlichen Haushalte sollte in Zeiten der Depression erlaubt sein, und in Zeiten des Wachstums wieder rasch zurückgefahren werden“ (vgl. Schlesinger, II: 241).

Foster und Catchings hatten keinen Zweifel daran, dass man auch in dieser Depression würde lange warten können, bevor die privaten Unternehmen den notwendigen Kredit und das notwendige Kapital in den Wirtschaftskreislauf geben würden. Wenn aber die privaten Unternehmen ihre Aufgabe nicht wahrnehmen, bleibt als Ressource nur das öffentliche Unternehmen. „Wir können die Kaufkraft der Verbraucher nur durch kollektives Handeln wiederherstellen, und das heißt notwendi-

³² William T. Foster engagierte sich auch in der Konsumforschung und wurde Mitglied im Consumer Advisory Board (CAB), einer der ersten amtlich geförderten Verbraucherschutzorganisationen, die von Mary Rumsey präsiert wurde, einer engen Vertrauten von Hugh Johnson. In ihren Zielen richtete sich das CAB an die Konsumenten selbst, deren Blick geschult werden sollte, und an die Industrie, von der es Qualitätsstandards verlangte.

³³ Als Tugwell im Januar 1933 in der Zeitschrift „World Telegram“ von einem 5 Mrd.-Programm für Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen sprach, das mit einer drastischen Anhebung der Einkommens- und Erbschaftssteuern ausgeglichen werden sollte, war Roosevelt wenig begeistert, und gab Tugwell eine Absage für die Einladung nach Warm Springs (Schlesinger, I: 451).

gerweise durch die Regierung“, die Regierung sollte großzügig Ausgaben tätigen – „für Straßen, Sanierung von Slums und für alle Formen, die Arbeit schaffen“ (Schlesinger, I. Bd., S. 187). Foster und Catchings hatten zu jener Zeit zwar viele Leser, aber wenige, die ihre Lehren ernst nahmen³⁴, darunter waren Coyle und Eccles. Im Dezember 1933, als die erste Welle der Industriereformen auf Basis des Ausschlusses der Konkurrenz zu einem erneuten Einbruch geführt hatte, schrieb Foster: „Eine Erholung aus einer tiefen Depression durch die Regierung beinhaltet eine Erhöhung der öffentlichen Schulden“ (ebda).

In den ersten hundert Tagen der Regierung wurde unter dem Budgetdirektor Lewis Douglas jedoch ein Spargesetz verabschiedet, das die Ausgaben der Bundesregierung zurückfahren sollte. Man setzte die Veteranenpensionen herab, verminderte das Personal des Bundes und kürzte 15% ihres Gehalts um des Ideals eines ausgeglichenen Haushalts willen.

Es ist bis heute strittig, ob dies Ziel nur vorgeschoben war, um einen großen Teil der Wähler nicht zu verprellen. Denn tatsächlich sind die Ausgaben später faktisch gestiegen, und man hat zugleich die Besteuerung bei den Spitzeneinkommen zum Teil drastisch erhöht. Dennoch ist die vorherrschende Meinung der Historiker, dass es eine systematische Ausgabenpolitik der Art, wie man es später mit dem Begriff „keynesianische Wirtschaftspolitik“ verband, nicht gegeben hat: „Die Fiskalpolitik hat weder die private Investitionstätigkeit noch den Konsum stimuliert und aus diesem Grunde auch nicht beschäftigungsfördernd gewirkt“, hieß es deshalb auch im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften (Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Artikel „New Deal“)³⁵

Eine Aufstellung des Office of Management and Budget der amerikanischen Regierung zeigt den langsamen Wiederanstieg des Bruttonutzenprodukts nach 1933 und den von Diskontinuitäten begleiteten langfristigen Anstieg der Ausgaben.

³⁴ Roosevelt schrieb in sein Exemplar von „The Road to Plenty“, dass sei alles zu schön um wahr zu sein, vgl. Schlesinger I: 451.

³⁵ Tugwell beschrieb ihn als zu zögerlich. In „The New Deal in Retrospect“ behauptet er dass der Fetisch eines ausgeglichenen Haushalts sogar die Große Depression überlebt hatte, und dass Roosevelt erst mit dem riesigen Ausstoß an Gütern für den Krieg Vertrauen in Keynes' Lehre fasste, als die Tage des New Deal längst vorbei waren; in *Political Research Quarterly* 1948, 1, 373-385, hier S. 383/384).

Year	GDP (in billions of dollars)	Percentages of GDP		
		Receipts	Outlays	Surplus or Deficit (-)
1930	97,4	4,2	3,4	0,8
1931	83,9	3,7	4,3	-0,6
1932	67,6	2,8	6,9	-4,0
1933	57,6	3,5	8,0	-4,5
1934	61,2	4,8	10,7	-5,9
1935	69,6	5,2	9,2	-4,0
1936	78,5	5,0	10,5	-5,5
1937	87,8	6,1	8,6	-2,5
1938	89,0	7,6	7,7	-0,1
1939	89,1	7,1	10,3	-3,2
1940	96,8	6,8	9,8	-3,0
1941	114,1	7,6	12,0	-4,3
1942	144,3	10,1	24,3	-14,2
1943	180,3	13,3	43,6	-30,3
1944	209,2	20,9	43,6	-22,7
1945	221,4	20,4	41,9	-21,5
1946	222,6	17,7	24,8	-7,2
1947	233,2	16,5	14,8	1,7

Quelle: Office of Management and Budget, Historical Tables, White House: Schaubild 1.2; Summary of receipts, outlays, and Surpluses or deficits (-) as percentage of GDP: 1930–1944 . Siehe unter <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals>

3.4 Fiskalpolitische Maßnahmen

Das Hauptgewicht in Bezug auf fiskalische Maßnahmen lag zunächst auf der Beschaffung von Arbeitsplätzen durch öffentliche Arbeiten (Hausbau durch das WPA, Parkkonservierung und Naturschutzprojekte durch das Civilian Conservation Corps). Damit in Zusammenhang stand auch das große Projekt, das die Rooseveltregierung mit Elan vorantrieb, die Einrichtung von Staudämmen und die Elektrifizierung des Landes, die eine Art „Green New Deal“ darstellten. FDR hielt die Versorgung mit Wasser und Strom für so wichtig, dass er schon als Gouverneur von New York

darauf drang, sie den privaten Interessen zu entziehen und sie der öffentlichen Hand anzuvertrauen. Als man ihm vorwarf, das sei eine sozialistische Maßnahme, antwortete er, dann sei es eben sozialistisch, wenn es besser laufe als in privater Hand (Schlesinger: I: 124).

Chase beschrieb die unternehmerischen Aktivitäten des Staates als eine besonders zukunftsfrüchtige Art der Investitionslenkung:

„Wenn die Sättigung eine Tatsache ist, dann können wir einfach nicht mehr Fabriken, Eisenbahnen, Wolkenkratzer und andere Kapitalinvestitionen brauchen, die jedes Jahr 5 Prozent Erträge brachten. Aber wir können andere Varianten von Kapital nutzen, mit denen wir alle unsere Arbeitslosen in Arbeit bringen können. Das wäre zwar keine Kapitalinvestition im Sinne eines Bankers, sondern es wäre produktiv eingesetzt. Privatbankiers würden keine Kapitalanlagen dieser Art finanzieren, wenn sie nicht von der Regierung garantiert werden. In diesem Falle werden sie grummelnd Kapital verleihen, weil es keine anderen Möglichkeiten der Anlage gibt – sie würden lieber ein weiteres Empire State Building finanzieren, als den Noris Staudamm. Denn sie halten das Finanzieren einer Nutzung von Naturressourcen für ebenso überflüssig und unmoralisch wie das Arbeitslosengeld. Vorhaben wie das des National Resources Board, der 105 Milliarden Dollar für die nächsten zwanzig Jahre benötigen wird, klingen in den Köpfen der Banker nicht seriös, da sie nicht die gewünschten 5 Prozent goldene Eier bringen.“ (Chase, 1936, S. 334)

Als eines der größten Strom- und zugleich Naturschutzprojekte wurde die Tennessee Valley-Authority angesehen, die zunächst vor allem zur Arbeitsbeschaffung und als notwendige Infrastrukturmaßnahme geplant war, die zugleich auch unter Naturschutzgesichtspunkten durchgeführt werden sollte. Nach dem Spruch des Supreme Court, der feststellte, dass der Bund nicht die Kompetenz für diese Maßnahmen besaß, blieb als Hauptziel der Naturschutz erhalten.

4. Die Geldpolitik und Währungspolitik

4.1 Zur Geldpolitik

Während der Hoover-Regierung war die Reconstruction Finance Corporation (RFC) geschaffen worden, die Geschäftsleuten und der Landwirtschaft billige Kredite verschaffen half. Sie half jedoch weniger den

Bauern als der Agrarindustrie (Tugwell 1948: 376). Roosevelt verstärkte die Mittel der RFC, gab Garantien für die Depositen³⁶ und sorgte dafür, dass auch die Bauern selbst von dieser keynesianischen Geldpolitik profitierten, nämlich von einem staatlichen Programm, das ihnen insbesondere verbilligte langfristige Kredite gewährte, um ihre Hypotheken abbezahlen zu können. Der zweite Strang keynesianischer Geldpolitik war die Lösung vom Goldstandard, durch die Kredite ebenfalls verbilligt wurden.

Ein Protagonist dieser Denkschule war der erwähnte Mariner Eccles, der durch die Lektüre von Foster/Catchings zu einem Verständnis der makroökonomischen Zusammenhänge der Krise gelangt war: Der Schlüssel zur Lösung lag darin, Kaufkraft bei den Leuten zu schaffen, die sie brauchten. Alles andere – Steuerfragen, Fragen des ausgeglichenen Haushalts und die Geldpolitik – war demgegenüber zweitrangig. Eccles wurde nach dieser Entdeckung zum Missionar der Idee der Schaffung von Kaufkraft³⁷.

Eccles arbeitete an den neuen Bankgesetzen, fand aber auch noch Zeit, im März und April 1935 Memoranden für eine notwendige Ausgabenpolitik der Regierung für den National Emergency Council zu verfassen. Diese Memoranden entstanden unter der Mitarbeit von Lauchlin Currie: Eccles favorisierte ein abgewogenes Maß an fiskalpolitischen Maßnahmen, auch wenn dadurch Haushaltsdefizite entstehen. Denn die Defizite seien vergleichsweise gering im Vergleich zu den deflationären Kräften, die es abzuschwächen gelte. Tatsächlich waren die öffentlichen Schulden lediglich bei 800 Mio. \$ und damit weniger als in den Jahren zwischen 1919 und 1925. Die Nation könne durchaus eine größere Last an Schulden tragen. (Schlesinger III: 240)

Die private Kreditexpansion hielt sich in Grenzen, und der Bankensektor verlegte sich auf Staatspapiere (darunter auch Anleihen der TVA und anderer staatlicher Infrastrukturunternehmen). Impulse im heutigen Sinne eines kreditgetriebenen Wachstums blieben in der Zeit bis zur Aufrüstung für den Krieg schwach.

³⁶ Aus der RFC wurde später die Federal Deposit Insurance Corporation.

³⁷ „Nachdem ich zwanzig Jahre lang mein Leben mit dem Ziel der Jagd nach Geld verbracht habe, ist nun die Idee des ökonomischen Ausgleichs das organisierende Prinzip meines Lebens geworden“, Schlesinger III: 240.

4.2 Aussichten zur Währungspolitik und Maßnahmen

4.2.1 Autonomie statt Internationalismus

Das Thomas-Amendment, das Teil der ersten verabschiedeten Maßnahmen war, gab dem Präsidenten die Macht, den Goldgehalt des Dollars festzulegen. Dementsprechend löste Roosevelt am 20. April die Bindung des Dollars an einen fixierten Goldstandard auf.

In dieselbe Zeit fielen die Vorbereitungen für die Londoner Weltwirtschaftskonferenz. Die US-Delegation hatte zu einem frühen Zeitpunkt eine Resolution eingebracht, in der ein „synchrones Programm von staatlichen Ausgaben in den verschiedenen Ländern nach ähnlicher Vorgehensweise“ gefordert worden war.

Dabei scheint Roosevelt sich auf eine Position bezogen zu haben, die John Maynard Keynes in einem Pamphlet vom Frühjahr 1933 skizziert hatte („The Means to Prosperity“), in welchem er dargelegt hatte, dass billiges Geld – also niedrige Kreditzinsen – das wichtigste Mittel zur Wiederbelebung der Konjunktur sei, ein Ziel, das nur zu erreichen sei, wenn die Zentralbanken nicht ständig darauf achten müssten, ausreichende Devisenreserven halten zu müssen (CW, IX: 353).

Tatsächlich hatten Herbert Feis und James Warburg, die diese Resolution verfasst hatten, die Idee von Keynes hergenommen. „Denn“, so hatte Keynes geschrieben, „sollte sich die Konferenz mit frommen Erklärungen über das Senken von Zöllen und Tarifen, Quoten und Handelsrestriktionen befassen, so wäre das Zeitverschwendung“. (Schl. II: 228)

Damit aber trat die von den Goldblockländern Frankreich und Italien, aber auch von England gewünschte Stabilisierung der Wechselkurse in den Hintergrund.

Walter Lippmann, ein bedeutender amerikanischer Journalist, beschrieb es so: Man kann nicht zugleich den Goldwert des Dollars und die Möglichkeit interner Kreditexpansion und öffentlicher Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen beibehalten, man muss sich entschieden.

In einem transatlantischen Radiogespräch zwischen Walter Lippmann und Keynes vor der Konferenz hatte Lippmann die Notwendigkeit dieser Maßnahmen beschrieben, und erklärt, dass es zunächst darum gehen müsse, dass jedes Land die Depression bei sich bekämpft, und sich erst dann um die Währungsparität zwischen den Nationen kümmert. Regierungen sollten also erst für billige Kredite zu Hause sorgen, langfristige Zinsen drücken, und Kapitalinvestitionen anregen, ein Programm für öffentliche Arbeiten auflegen, um die neuen Kreditlinien auch auszunutzen, Agrar- und Industrieproduktion beschränken, um weitere vernichtende Preis- und Lohnkürzungen unter dem Druck von Überkapazitäten bei Fabriken und Arbeitskraft zu vermeiden.

Dass Lippman hier einen widersprüchlichen Ansatz verfolgte, nämlich Kapitalinvestitionen zu fordern und zugleich die Produktion wegen „Überproduktion“ beschränken zu wollen, das wurde in diesem Radiogespräch nicht ausdiskutiert. Keynes stimmte einfach nur bestimmten Punkten zu – billiges Geld, öffentliche Arbeiten, Hilfen für die Bauern. Das erschien ihm absolut richtig. Keynes plädierte zugleich für echte Entscheidungen, die dazu führen, die Preise zu erhöhen, und die Beschäftigung durch eine Erhöhung der effektiven Kaufkraft aller Völker der Welt wieder her zustellen. (Keynes on Air, 123 f., 126 f.).

4.2.2 Die Differenzen auf der amerikanischen Seite

Die amerikanische Delegation war sich keineswegs einig. Eine Gruppe um den Bankier James Warburg mit Dean Acheson, Sprague und Lewis Douglas suchte den Präsidenten doch noch für eine Rückkehr zum Goldstandard zu bewegen, weil sie die Abkehr vom Gold für den Untergang der westlichen Zivilisation hielten. Roosevelt aber beharrte auf dem Standpunkt, dass eine Preisanhebung im Inland wichtiger sei als die Stabilität an der Außenfront. Er hatte dabei die Bauern und die Industrie auf seiner Seite, nur die Wall Street war strikt dagegen. Roosevelt warf ihnen vor, nur die Sorgen der internationalen Finanziere im Kopf zu haben, und die Krise selbst nicht wahrzunehmen.

Die Baumwollpreise waren erneut gesunken, und es drohte ein Marsch der Südstaatler auf Washington, während sie in ihrer intellektuellen Sterilität verharrten. Denn auf die Frage Roosevelts, was sie für Rezepte anbieten könnten, um die Preise anzuheben, hatten sie keine andere Antwort als abwarten.

Der Präsident war nicht mehr bereit, der amerikanischen Geldpolitik die Funktion des Garanten des internationalen Goldstandards aufzuladen, sie sollte stattdessen prioritär inneren amerikanischen Interessen dienen und erst sekundär auch internationalen Zielen dienen. Da das niedrige Preisniveau des Auslands auf die Preise im Inland drückte und damit einen Anpassungsdruck ausübte, konnte nur eine Davaluierung den Druck aufheben. Das war dieselbe Haltung, die Keynes gegenüber dem Goldstandard eingenommen hatte, als er sich bei dessen Wiedereinführung gegen Churchill wandte.

Der amerikanische Senator Couzens, Mitglied der amerikanischen Delegation, war davon überzeugt, dass „es keinen stabilen Anstieg der Preise geben könne, außer durch wachsende Beschäftigung, höhere Löhne und steigenden Konsum“. Der Weg, wie dies zu erreichen sei, war öffentliche Beschäftigung. Die amerikanische Politik stand in dieser Hinsicht, so schloss Couzens später, „in direktem Gegensatz zu den eigentlichen Zielen, die der Konferenz vorgeschwebt hatten“. London war, so Couzens, beherrscht von der Gläubigermentalität, deren Ziel darin besteht, die Schulden einzutreiben – und das ist es, was die Mehrzahl der Politiker im Kopf hat, wenn sie von steigenden Preisen sprechen. Sie erwähnen aber kaum Löhne, Kaufkraft oder die offensichtliche Notwendigkeit der Verbesserung der Verteilung des Reichtums in der Welt“. (Schlesinger II, 228 f.)

So wollte sich der Präsident auf dem Weg zur Beendigung der Depression von niemandem behindern lassen, die Länder des Goldblocks wiederum wollten sich von niemand von ihrer Verteidigung des Goldstandards abbringen lassen.

Am Freitag, 30. Juni 1933 zirkulierte ein Entwurf, den Roosevelt unterschreiben sollte. In seinem ersten Satz hieß es: „Es ist im Interesse aller unterzeichnenden Staaten, a) die Stabilität im Währungsverkehr wieder zu erlangen und b) den Goldstandard wieder zu etablieren als internationalen Maßstab der Währungen“ (vgl. Tily: 66).

Moley war auf eigene Bitte von Roosevelt nach London entsandt worden, um die amerikanische Position zu stärken, die von Außenminister Cordell Hull eher schwach präsentiert wurde (weil Hull sich nicht mit der Haltung Roosevelts identifizieren konnte und eine außenpolitische Isolation fürchtete). Der Konferenzentwurf erklärte die rasche Rückkehr zum Goldstandard für absolut unerlässlich, um die Wechselkursspekulation zu beenden, und Moley empfahl Roosevelt die Annahme dieses Entwurfs.

Roosevelt, der während dieser Zeit mit der Yacht Amberjack II vor der amerikanischen Küste kreuzte, hatte die Gelegenheit genutzt, um sich über die ökonomische Literatur zu informieren. Roosevelt war kein großer Leser, aber man hatte ihm vom letzten Kapitel aus Keynes Buch „Vom Gelde“ berichtet, in welchem Keynes eine internationale Währungseinheit als Verrechnungseinheit vorgeschlagen hatte, die die Abkehr vom Gold möglich machen würde. Der Präsident hatte Moley deshalb gebeten, Gespräche mit Keynes über dieses Thema zu führen (Schlesinger II: 219).

Roosevelt wies auch Hull entsprechend an, der Rolle des stabilen Wechselkurses kein Gewicht zu verleihen, sondern mehr darauf zu pochen, dass von amerikanischer Seite die Führung einer Debatte über ein dauerhaftes Programm zur Schaffung einer allgemeinen Währungseinheit übernommen wird (Schlesinger II: 215).

In der Wall Street herrschte keine Einigkeit. Bernard Baruch schäumte – der Mob, die 20 % Arbeitslosen, Schuldner und unweise und inkompetente Leute hätten die Macht ergriffen, es sei eine Revolution, die viel weiter gehe als die Französische Revolution je gegangen war. Das Bankhaus Morgan jedoch unterstützte Roosevelts Position und versicherte, dass dies unter den bestehenden Umständen das Beste sei, um das Land vor dem Zusammenbruch zu bewahren.

4.2.4 Die „bombshell message“

Roosevelt ließ eine eigene Nachricht an alle Teilnehmer der Weltwirtschaftskonferenz kabeln, in der er die Rolle der USA als Stabilitätsgarant ablehnte: „Der Dollar suche eine neue Bewertung, die der nächsten Generation noch Kaufkraft und die Fähigkeit verleihe, ihre Schulden zu bezahlen. Dies Ziel bedeute mehr für das Wohl der anderen Nationen als eine festgelegte Währungsparität zu Pfund oder Franc für einen oder zwei Monate. Es gehe um mehr, nämlich darum, die fundamentalen ökonomischen Probleme zu beheben.“ (Schlesinger II: 222)

Roosevelts Botschaft wirkte wie eine Bombe („bombshell message“). Es war genau die Wirkung, die er erreichen wollte, er wollte die Konferenzteilnehmer schockieren und sie davon abbringen, sich die ganze Zeit über Gebühr mit den Problemen der Banker zu befassen und dabei die darunter liegenden ökonomischen Probleme zu vernachlässigen.

Keynes gratulierte ihm zu dieser Entscheidung in einem Beitrag für die Daily Mail: „President Roosevelt is magnificently right“, weil er die Spinnennetze mit solcher Kühnheit zerrissen habe. Roosevelts Botschaft war eine Herausforderung für uns, „ob wir die alten, unvoreilhaftigen Wege zu gehen vorschlagen oder neue Wege erkunden, Wege, die für Politiker und Banker neu seien, aber deren Gedanken keineswegs neu seien.“

MacDonald war indigniert – war das noch derselbe Roosevelt, mit dem er in Washington stundenlang konferiert hatte? Der englische König ließ sich höchst ungehalten gegenüber amerikanischen Besuchern aus, und insbesondere der Goldblock, darunter vor allem Frankreich und Italien, waren konsterniert und kündigten den sofortigen Abbruch der Konferenz an.

Die Amerikaner, die in der Mehrheit mit ihrem Präsidenten einig waren, hätten es allerdings weniger gut verkraftet, als die Bösen zu erscheinen, die am vorzeitigen Ende der Konferenz schuld waren. So musste ein plötzlicher Abbruch also in jedem Fall vermieden werden. Moley bildete in aller Eile ein Team aus Walter Lippman, John Maynard Keynes und Herbert Bayard Swope, die in gemeinsamer Arbeit bis in den frühen Morgen hinein eine Version der neuen amerikanischen Politik erstellten, mit der sie die übrigen nicht zum Goldblock gehörenden Nationen einbinden konnten. Das Ergebnis ihrer Bemühungen half tatsächlich, die Spannungen zu mildern und machte insbesondere den Weg frei für den amerikanischen Außenminister Hull, der bald zu seinen Aktivitäten zurückkehren konnte, die ihm bei einem Scheitern der Konferenz durch amerikanische Schuld schwer gefallen wäre.

Hull gelang es, die Konferenz noch weitere drei Wochen mit Leben zu füllen, und die Agonie der Weltwirtschaft zu übertünchen.

Tatsächlich hatte die Politik der Nichtfixierung der Dollarwährung einen gewissen Erfolg: Der Dollarkurs fiel, und die inländischen Preise stabilisierten sich. Die Preise der Exportgüter (in ausländischer Währung) fielen, während die Importpreise stiegen (Schlesinger II: 246).

4.2.5 Spätere Entwicklung

Die Geldpolitik, die lange in der Hand der Wall Street gelegen hatte, war nach Washington zurückgekehrt. Die Politik hatte das Heft wieder in die

Hand genommen, nicht zuletzt auch mit den Bankgesetzen und der neu eingerichteten Börsenaufsicht.

Auch die Handelspolitik änderte sich. Der Präsident erhielt vom Kongress die Kompetenz zur Steuerung des Außenhandels und setzte George N. Peek als seinen Berater ein. Im Gegensatz zu Außenminister Cordell Hull, der den Abbau von Zöllen und den Multilateralismus befürwortete, favorisierte Peek Handelsvereinbarungen auf Basis von gegenseitigem Nutzen, womit Quotenregelungen, Systeme von Preisunterschieden und Ausfuhrkontrollen eingeführt wurden. (Die heutige fast track des US-Präsidenten ist dieselbe Kompetenz, hat jedoch ein gegenteiliges Ziel)

Allerdings hatte diese Politik einen anderen Haken: Sie passte nicht zu den USA als einer Gläubignation, die sie seit dem Ende des Ersten Weltkriegs war, da sie keinen Zuwachs an Importen ermöglichte, mit dem die Schuldnerländer ihre Schulden hätten abbezahlen können.

Wenn also einerseits der Überschuss der amerikanischen Produktion – insbesondere der Agrarproduktion – auf diese Weise auf ausländische Märkte gepumpt werden sollte, und wenn zugleich damit die heimischen Produzenten nicht der Konkurrenz durch ausländische Importe ausgesetzt werden sollten, so hatte man doch übersehen, dass zum Kauf amerikanischer Waren auch entweder Gold oder amerikanisches Geld gebraucht wurde, das nur durch Exporte in die USA oder Geschäfte über Drittländer bezogen werden konnte, die mit den USA Geschäftsbeziehungen hatten.

Kurzfristig jedoch wurde das erwünschte Ziel erreicht. Tatsächlich bezogen die USA in den Jahren 1934 bis 1939 Waren für knapp 700 Mio. \$, und konnten im Ausland Waren für über 1 Milliarde \$ absetzen (Schlesinger II: 259). 1934 lagen die Exporte nur bei 477 Mio. \$ und stiegen aufgrund der Dollarabwertung und des europäischen Konjunkturerholung auf über 1 Milliarde \$ bis 1939. Die Position der USA als Gläubignation wurde gestärkt.

5. Fazit

Wie gezeigt werden konnte, beeinflusste Keynes die Politik des New Deal in mehrfacher Hinsicht:

- Die Diagnose der Kaufkraftschwäche,

- Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen,
- die Notwendigkeit politischer Eingriffe in den Markt,
- die aktive Währungspolitik (Aufgabe des Goldstandards),
- staatliche Investitionsprogramme in Naturschutzprojekte und Staudämme.

Entscheidende Weichenstellungen bedeutete der New Deal für die amerikanische Politik. Der New Deal senkte die Zahl der Arbeitslosen, die zuvor bei 25 Millionen gelegen hatte, bis 1937 auf unter 7 Millionen, ohne also das Ziel der Vollbeschäftigung zu erreichen. Das gelang erst mit der Aufrüstung. Er hatte einen bleibenden Strukturwandel in der amerikanischen Wirtschaft zur Folge, denn es wurden Instrumente für Eingriffe in die Märkte geschaffen, die es bis dahin nicht gab. Es wurden nationale Planungsbehörden geschaffen, etwa für die umfangreichen Vorarbeiten zur Vorbereitung des Staudammbaus, es wurden erstmals eine Reihe statistischer Daten auf Bundesebene gesammelt, ein nationales Büro für Arbeit wurde eingerichtet und weitere Behörden, die für einen staatlichen Unterbau notwendig sind und in den industrialisierten Ländern Europas längst selbstverständlich waren. Es wurde eine geschlossene Steuergesetzgebung eingeführt (Revenue Act 1934, gefolgt von weiteren Gesetzen). Im zweiten New Deal wurden die Rechte der Arbeiter gestärkt und die Gewerkschaften erhielten Tarifhoheit. Der Gedanke des Naturschutzes wurde unter den Jugendlichen in den Civilian Conservation Camps verbreitet, und ebenso das politische Denken – ja, die CCC waren geradezu eine Schule für politische Debatten. Und schließlich fanden auch Künstler und Literaten Beschäftigung in den Maßnahmen des New Deal.

Literaturverzeichnis

- Angell, J. (1934), Gold, Banks and the New Deal. In: Political Science Quarterly, Vol. XLIX, S. 481-505
- Berle, A./Means, G. (1932), The Modern Corporation and Private Property, New York, (Harcourt & Brace)
- Chase, S. (1932), A New Deal, New York, (Macmillan)
- Chase, S. (1936), Rich Land Poor Land, New York, (Whittlesey House)

- Dawson, N. (1980), *Luois D. Brandeis, Felix Frankfurter and the New Deal*, Hamden Conn/USA, (Archon Books)
- Galambos, L. (1966), *Competition and Cooperation: The Emergence of a National Trade Association*, Baltimore, (Johns Hopkins Press)
- Gerber, L. (1983), *The Limits of Liberalism*. Josephus Daniels, Henry Stimson, Bernard Baruch, Donald Richberg, Felix Frankfurter and the Development of the Modern American Political Economy. New York/London, (University Press)
- Hawley, E. (1996, urspr. 1966), "The New Deal and the problem of Monopoly", *A Study in Economic Ambivalence* Fordham University Press, New York, zuerst (Princeton U.P.)
- Keynes, J. M. (1978ff), *The Keynes Collected Writings of John Maynard Keynes (CW)*, London & Basingstoke (Macmillan)
- Keynes on Air: Der Weltökonom am Mikrofon der BBC*, (2008), übers. V. Michael Hein, Hamburg, (Murrmann Verlag)
- Moggridge, D. E. (1992), *Maynard Keynes. An Economist's Biography*, London/New York, (Routledge)
- Rauch, B. (1944), *The History of the New Deal*, New York, (Creative Age Press)
- Schlesinger, A. Jr. (2003), *The Age of Roosevelt*, 3 Bde., Houghton Mifflin, Boston/New York, (Mariner Verlag),
- Vol. 1: "The Crisis of the Old Order" (orig. 1957),
 - Vol. 2: "The Coming of the New Deal" (orig. 1958),
 - Vol. 3: "The Politics of Upheaval" (orig. 1960),
- Tily, G. (2007), *Keynes's General Theory, The Rate of Interest and 'Keynesian' Economics*, Houndsmill, Basingstoke (UK), (Palgrave/ Macmillan)
- Tugwell, R. (1933), *The Industrial Discipline and the Governmental Arts*, Columbia (University Press)
- Tugwell, R. (1948), *The New Deal in Retrospect*. In: *The Western Political Quarterly*, Vol. 1, S. 373-385