

Amerika, hast Du es besser?

von Oliver Landmann

Berichte internationaler Wirtschaftsorganisationen zur Lage der Weltwirtschaft waren in letzter Zeit vor allem durch dunklere Farben geprägt: Asien noch lange nicht von seiner Finanzkrise erholt, Japan im Deflationsstrudel, Lateinamerika auf dem Marsch in eine Rezession, und auch in Europa schon wieder eine Verlangsamung des ohnehin zaghaften Aufschwungs bei ungebrochen hoher Arbeitslosigkeit. Blendend stellt sich dagegen die derzeitige wirtschaftliche Verfassung der USA dar. Seit der Überwindung einer Flaute zu Beginn der 90er Jahre liegt das Wachstum der amerikanischen Wirtschaft deutlich über demjenigen der übrigen Industrieländer, die Arbeitslosenquote ist so tief wie seit Jahrzehnten nicht mehr, die Preissteigerungsrate ist ebenfalls kontinuierlich zurückgegangen, die Staatsfinanzen befinden sich erstmals seit langem wieder im Gleichgewicht, und die Börse hat über Jahre hinweg mit immer neuen Rekordkursen als Stütze der Binnennachfrage gewirkt.

Was ist das Rezept für eine derartige Star-Performance? Zum einen besitzen die USA seit jeher flexible, funktionsfähige Märkte – eine wesentliche Voraussetzung für die Entfaltung des Leistungspotentials einer Volkswirtschaft. Darüber hinaus kommt aber auch darauf an, dass das makroökonomische Nachfrage-Management die monetäre Gesamtnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen möglichst im Einklang mit dem realen Produktionspotential hält. Und auf diesem Feld haben die amerikanischen Erfolge der letzten Jahre vor allem einen Namen: Alan Greenspan. Sehr geschickt, und nicht ohne eine gehörige Portion Glück, hat der Chef der amerikanischen Zentralbank die staatliche Budgetkonsolidierung der letzten Jahre mit wohl dosierten Zinssenkungen begleitet und so das Konjunkturschiff genau auf Kurs gehalten.

Das eigentlich Erstaunliche am gegenwärtigen Konjunkturaufschwung ist, dass er die Arbeitslosenquote bis gegen 4% drücken konnte, ohne dass sich die Inflation, wie von den meisten Experten vorausgesagt, beschleunigt hätte. Bis heute vermag niemand zuverlässig zu sagen, woran dies liegt. Greenspans Verdienst war es, den Aufschwung nicht im Sinne vorbeugender Inflationsbekämpfung vorzeitig abzuwürgen, sondern die Grenzen des stabilitätspolitisch Vertretbaren immer wieder neu zu testen – bisher mit Erfolg. Wie lange diese Gratwanderung noch gut geht, ist unklar. Die Risiken sind nicht gering. Ob steigende Preise, fallender Dollar, stotternder Konsum oder wankende Börse: Schon kleinere Störungen genügen manchmal, um grössere Kettenreaktionen in Gang zu setzen.

Aber selbst wenn sich die pessimistischeren Konjunktur-Szenarien bewahrheiten sollten, bleibt die Bilanz in der längerfristigen Perspektive beeindruckend – vor allem was die Schaffung von Arbeitsplätzen für eine rasch wachsende Erwerbsbevölkerung angeht. So sind seit 1970 um die 50 Millionen zusätzliche Erwerbstätige vom Arbeitsmarkt absorbiert worden, und zwar ohne Ausbau der Teilzeitarbeit oder Verkürzung der Arbeitszeiten, die man anderenorts für notwendig hält. Die Bedingungen, die diese spektakuläre Beschäftigungsexpansion möglich gemacht haben, sind kein Geheimnis. Ergiebige Kapitalmärkte und regulierungsarme Gütermärkte begünstigen die Entstehung neuer Arbeitsplätze. Eine dezentrale, auf die individuelle Situation zugeschnittene Lohnbildung sowie eine niedrige fiskalische Belastung der Arbeit vermeiden, dass die Besetzung dieser Arbeitsplätze an überhöhten Lohnkosten scheitert. Eine hohe Mobilitäts- und Anpassungsbereitschaft sowie die wenig ausgebaute soziale

Absicherung der Arbeitnehmer sorgen dafür, dass Beschäftigungsmöglichkeiten wahrgenommen werden, wo sie sich bieten.

In fast jedem dieser Aspekte unterscheidet sich das amerikanische System grundlegend von den in Kontinentaleuropa vorherrschenden Gepflogenheiten. Die moderne Beschäftigungsforschung lässt wenig Zweifel daran, dass hierin der Hauptgrund liegt, warum es Europa nicht fertig bringt, seine Millionen von Arbeitslosen auf dem Arbeitsmarkt unterzubringen. Alle „Bündnisse für Arbeit“ werden daran ebensowenig ändern wie das Herumdoktern an Überstunden oder das Experimentieren mit Öko-Steuern.

Aber ist das amerikanische Modell überhaupt erstrebenswert? Als der Verfasser dieser Zeilen an einer Podiumsdiskussion auf die grundlegenden Unterschiede in der Funktionsfähigkeit der Arbeitsmärkte auf den beiden Seiten des Atlantiks hinwies, verwarf eine neben ihm sitzende Gewerkschaftssekretärin die Hände: „Kommen Sie mir nicht mit Amerika!“, rief sie und liess eine Aufzählung von sozialen Misständen in den USA folgen, die von der wachsenden Einkommensungleichheit bis zu den unbefriedigenden Arbeitsbedingungen für Frauen reichte. Damit war suggeriert, was immer wieder behauptet wird, nämlich dass soziale Kälte und Hungerlöhne der Preis sind, mit dem das amerikanische Beschäftigungswunder erkaufte ist. Aber so einfach liegen die Dinge nicht.

Richtig ist, dass die amerikanische Gesellschaft viel stärker polarisiert ist, als man es sich in Europa gewohnt ist. Teilen der Gesellschaft (vor allem Angehörigen von Minoritäten, Einwanderern, Schulabbrechern) fehlen die Voraussetzungen zur Erzielung eines anständigen Erwerbseinkommens. Es kommt zum Phänomen der 'Working Poor'. Hier offenbaren sich gravierende Defizite der sozialen Integration wie auch der schulischen und beruflichen Ausbildung von Randgruppen. Diese Versäumnisse kommen Amerika teuer zu stehen: Sie drücken nicht nur auf die durchschnittliche Produktivität der Arbeit, sondern verursachen auch hohe Kosten im Bereich der öffentlichen Sicherheit.

Es ist nun allerdings ein Irrtum zu glauben, Vollbeschäftigung à l'américaine bedinge notwendigerweise soziale Polarisierung à l'américaine. Wohl können Konflikte zwischen beschäftigungs- und sozialpolitischen Anliegen auftreten, wenn am unteren Rand der Qualifikationspyramide die Produktivität von Arbeitnehmern nicht gross genug ist, um einen von der Gesellschaft gewollten minimalen Lebensstandard sicherzustellen. Dieses Problem kann durch den vermehrten Einsatz von Unterstützungszahlungen entschärft werden, die an die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit gebunden sind und gleichzeitig das Zustandekommen von Arbeitsverhältnissen in diesem Segment des Arbeitsmarkts fördern. Dagegen wirkt die verbreitete Vorstellung, es falle in die „soziale Verantwortung“ der Unternehmen, von unbeteiligten Dritten definierte Einkommensansprüche zu erfüllen, direkt kontraproduktiv. Denn die Erfahrung zeigt, dass hierdurch anstelle von „Working Poor“ einfach Arbeitslose entstehen. Der Sache der sozialen Gerechtigkeit ist damit auch nicht gedient.

Oliver Landmann ist ordentlicher Professor für theoretische Volkswirtschaftslehre an der