

Cornetz, Wolfgang

Article — Digitized Version

Die Kehrseite des "amerikanischen Beschäftigungswunders"

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Cornetz, Wolfgang (1987) : Die Kehrseite des "amerikanischen Beschäftigungswunders", Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 67, Iss. 12, pp. 627-632

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136350>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

Wolfgang Cornetz

Die Kehrseite des „amerikanischen Beschäftigungswunders“

Die USA hatten in den letzten Jahren beeindruckende Beschäftigungserfolge zu verzeichnen. Mit welchen Entwicklungen und Implikationen in anderen Bereichen ist das amerikanische Beschäftigungswunder verbunden? Kann der dynamische US-Arbeitsmarkt Vorbild für die Bundesrepublik sein?

Trotz langanhaltender konjunktureller Erholung nach 1982 ist die Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland nicht wesentlich zurückgegangen: Eine lediglich moderate Beschäftigungszunahme wurde vom Wachstum des Erwerbspersonenpotentials kompensiert. Ganz anders ist die Situation in den Vereinigten Staaten: seit Beginn des Aufschwungs Ende 1982 sind dort nicht weniger als 13,5 Mill. neue Arbeitsplätze geschaffen worden (seit 1960 sogar rund 44 Mill., davon ungefähr 90 % im Dienstleistungssektor), die Arbeitslosenquote sinkt seit Überwindung der Rezession 1981/82 und ist seit 1984 niedriger als in der Bundesrepublik¹ (siehe Tabelle 1).

Allein im letzten Jahr ist die Arbeitslosenquote in den USA um gut einen Prozentpunkt gesunken – von 7,1 % (Juni 1986) auf 6,0 % (Juli 1987; die niedrigste Quote seit Dezember 1979) –, ungeachtet des rapiden Anwachsens der Erwerbsbevölkerung. Obwohl auch dies noch ein beachtliches Niveau an Unterbeschäftigung darstellt, sehen sich die USA in manchen Regionen, etwa an der Ostküste, schon mit Arbeitskräfteknappheit konfrontiert.

Die beeindruckenden Beschäftigungserfolge im Dienstleistungssektor in den USA haben in der Bundesrepublik dazu geführt, nach den Ursachen für diese Entwicklung zu suchen sowie nach Möglichkeiten der Übertragbarkeit zu fragen. Grob zusammengefaßt werden folgende Determinanten des Beschäftigungsanstiegs hervorgehoben:

- die Bevölkerungsentwicklung,
- die Lohnentwicklung (These: die Löhne in den USA sind „beschäftigungskonformer“, d. h. vor allem niedri-

ger, flexibler sowie regional und sektoral differenzierter als in der Bundesrepublik),

- ein die Neugründung von Unternehmungen begünstigendes „Klima“,
- die insgesamt größere Flexibilität und Dynamik des Arbeitsmarktes,
- ein effizienterer Einsatz wirtschaftspolitischer Maßnahmen.

Dieser Artikel befaßt sich nicht mit den Ursachen, sondern mit einigen Schattenseiten der quantitativ eindrucksvollen Arbeitsmarktentwicklung in den USA. Auf einige wesentliche Entwicklungsmerkmale, die die Quantität und die Qualität der neu geschaffenen Arbeitsplätze betreffen, gilt es jedoch vorab hinzuweisen. Zum einen ist der numerische Zuwachs nicht das Resultat einer drastischen Veränderung der durchschnittlichen individuellen Arbeitszeit. Die Zunahme der Teilzeitarbeit in mehr als drei Jahrzehnten ist zwar absolut gesehen beachtlich, relativ – verstanden als Anteil an der Gesamtbeschäftigung – aber nur sehr bescheiden. Gegenwärtig sind ungefähr 20 % aller Arbeitsplätze Teilzeitarbeitsplätze, im Jahre 1954 waren es 15 %².

Zum zweiten handelt es sich bei den hinzugewonnenen Arbeitsplätzen nicht nur um „bad jobs“, denn Wachstumsbereiche sind keinesfalls nur die Komplexe „Persönliche Dienstleistungen“, „Einzelhandel“, „Hotels und Unterkünfte“ oder „Gaststätten“. Der tertiäre Sektor ist äußerst heterogen, er umfaßt auch Bereiche wie die „Business Services“ Werbung, Datenverarbeitungsdienstleistungen und die Kategorie juristische Dienstleistungen. Diese Sektoren sind ebenfalls Wachstumsbereiche, und in ihnen werden überdurchschnittli-

Dr. Wolfgang Cornetz, 40, ist zur Zeit Research Associate am Center for European Studies der Harvard Universität in Cambridge, USA.

¹ Dies gilt für die von der OECD und auch für die vom Bureau of Labor Statistics (BLS) standardisierten Arbeitslosenquoten.

² Freiwillige Teilzeitbeschäftigung – die traditionelle Meßmethode für Teilzeitarbeit – ist definiert als Wochenarbeitszeit unter 35 Stunden.

Tabelle 1
Arbeitsmarktdaten der USA
und der Bundesrepublik
 (näherungsweise US-Konzept)

	Erwerbstätige in 1000		Arbeitslosenquote (%)	
	USA	Bundes- republik	USA	Bundes- republik
1960	67 639	26 000	5,4	1,1
1965	73 034	26 780	4,4	0,3
1970	80 796	26 600	4,8	0,5
1975	87 524	25 750	8,3	3,3
1980	100 907	26 280	7,0	2,8
1981	102 042	26 090	7,5	4,0
1982	101 194	25 660	9,5	5,8
1983	102 510	25 290	9,5	7,3
1984	106 702	25 310 ^a	7,4	7,6 ^a
1985	108 856	25 500 ^a	7,1	7,7 ^a
1986	111 303	25 770 ^a	6,9	7,4 ^a

^a Vorläufig.

Die Daten für die Bundesrepublik sind dem US-Konzept angepaßt, stimmen also nicht mit den offiziellen deutschen Angaben überein.

Quelle: Bureau of Labor Statistics: Statistical Supplement to International Comparisons of Unemployment, April 1987.

che Löhne gezahlt. Stereotypen wie „The McDonaldization of America“ oder „Taking in each other's Laundry“ werden der Entwicklung daher ebensowenig gerecht wie der schlichte Terminus „Beschäftigungswunder“.

Die Reflexion der inneramerikanischen Kritik an der Entwicklung in den Vereinigten Staaten ist ein geeigneter Ansatz, um einseitigen deutschen Rezeptionen zu begegnen und um eine größere Ausgewogenheit in der Betrachtung zu erreichen. Daß in den USA das zügige Wachstum des Tertiärsektors hin zu einer „Dienstleistungsgesellschaft“ keineswegs als durchweg positiv und schon gar nicht als „Wunder“ aufgefaßt wird, ist ein Aspekt, der in der Bundesrepublik wenig zur Kenntnis genommen wird. Im Zusammenhang mit der enormen Beschäftigungsausweitung werden in den USA vor allem Deindustrialisierungstendenzen, wachsende Lohnungleichheiten, eine schrumpfende Mittelklasse und steigende Armut sowie der drastische Rückgang des Produktivitätsfortschrittes diskutiert. Zentrale Themen sind auch das Budgetdefizit und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der USA.

Verknüpfungen zwischen den zuerst genannten Entwicklungen und dem Wachstum der tertiären Arbeitsplätze sind durchaus denkbar. Provokativ ließe sich etwa fragen: Ist der güterproduzierende Bereich so produktiv, daß man es sich „leisten“ kann, einen voluminösen tertiären Sektor zu „unterhalten“? Oder liegt in der beklagten Schwäche des verarbeitenden Gewerbes der USA eine Ursache für die Beschäftigungsexplosion im Dienstleistungssektor? Akzeptieren viele Erwerbstätige

nur deshalb schlecht bezahlte Dienstleistungsarbeitsplätze, weil keine besseren Arbeitsplätze im sekundären Sektor zu Verfügung stehen?

Über das Qualitätsmerkmal „Entlohnung“ wird in den Vereinigten Staaten bereits seit mehreren Jahren kontrovers diskutiert, vor allem über den Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsexpansion und der Entwicklung der Real- und Familieneinkommen. Dabei hat sich die Diskussion auf die Frage zugespitzt, ob die sogenannte Mittelklasse unter der Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft leidet, d. h. ob der Anteil der mittleren Einkommensbezieher langsam, aber stetig zurückgeht³.

Die Protagonisten dieser These verweisen darauf, daß einerseits mit dem Strukturwandel viele der mittleren Einkommenskategorie zugehörenden Arbeitsplätze im industriellen Sektor, vor allem in den traditionellen Schornsteinindustrien, verlorengehen und daß andererseits viele Niedriglohnarbeitsplätze im tertiären Bereich entstehen. Unterstellt man dann noch, daß im Zuge des schnellen Wachstums des „High-Tech“-Bereichs zahlreiche hochbezahlte Arbeitsplätze geschaffen werden und daß demographische Ursachen (Arbeitsmarkteintritt von geburtenstarken Jahrgängen, steigende Erwerbsbeteiligung der Frauen) gleichzeitig das andere Ende der Lohnleiter unter Druck setzen, hat man einige Argumente, die die These vom Schrumpfen der Mittelschicht stützen.

Polarisierung der Einkommen?

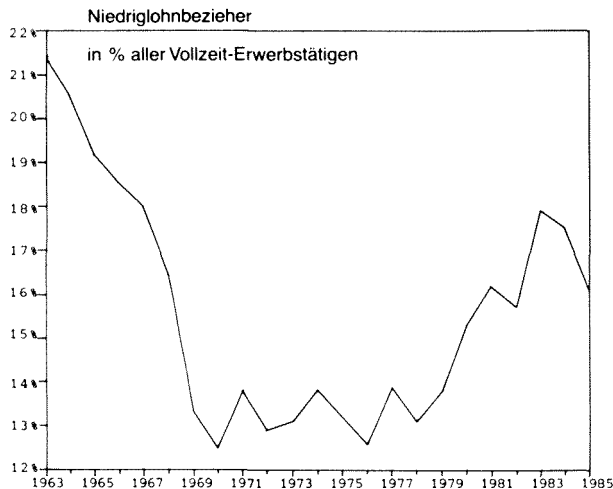
Empirische Untersuchungen stützen die These von der Einkommens-Polarisierung. So konstatiert eine im Dezember 1986 für das „Joint Economic Committee of the United States Congress“ erarbeitete Studie einen drastischen prozentualen Anstieg von schlecht bezahlten Arbeitsplätzen⁴. 58 % aller von 1979 bis 1984 geschaffenen Arbeitsplätze sind danach „Niedriglohnarbeitsplätze“ (Niedriglohn hier verstanden als 50 % des Durchschnitts von 1973 bzw. ca. 7000 \$ in Preisen von 1984), in der Periode 1973-1979 waren es lediglich 20 %.

Kritik an der Methode und den Ergebnissen dieser und anderer Untersuchungen blieb allerdings nicht aus⁵. Ein Manko einiger Arbeiten war zweifellos, daß die Analysen sowohl Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigte als auch die Entwicklung der Arbeitslosigkeit umfaßten. Weitet sich die (unfreiwillige und freiwillige) Teilzeitarbeit

³ Auslöser der Debatte war der Artikel von B. Kuttner: The Declining Middle, in: The Atlantic Monthly, Juli 1983, S. 60-72.

⁴ Vgl. B. Bluestone, B. Harrison: The Great American Job Machine: The Proliferation Of Low Wage Employment In The U. S. Economy, Dezember 1986, S. 1-50.

Abbildung 1
Entwicklung der Niedriglohn-Beschäftigung¹



¹ Anteil der Beschäftigten mit geringen Jahresverdiensten an den Vollzeit-Erwerbstätigen; Niedriglohn \leq 11 184 \$ im Jahre 1986.

Quelle: B. Bluestone, B. Harrison: The Great American Job Machine Takes A U-Turn (Aufsatz für die Washington Post, 25. 4. 1987; Manuskript).

aus bzw. erhöht sich die Erwerbslosigkeit in der Untersuchungsperiode, werden bei diesem Verfahren mehr Beschäftigte mit niedrigen Jahreseinkommen gezählt (bei vorübergehender Beschäftigungslosigkeit in einem Erfassungsjahr geht diese Zeit zu Lasten des Jahreseinkommens).

Derartige Untersuchungen verzerren mithin das Ergebnis in Richtung auf eine Überbewertung der Zunahme von „schlechten“ bzw. des Rückgangs von „guten“ Arbeitsplätzen. Erst kürzlich durchgeführte Berechnungen bestätigen allerdings, daß eine Negativentwicklung auch nachweisbar ist, wenn obige Einschränkungen vermieden werden und nur mit Zahlen ganzjährig

⁵ Vgl. zur Debatte und zur Kritik an der Polarisierungsthese Lester Thurow: Its Not Just Demographics. The Disappearance of the Middle Class, in: The New York Times, 5. 2. 1984; R. Z. Lawrence: Sectoral Shifts and the Size of the Middle Class, in: The Brookings Review, 1984, Nr. 1, Vol. 3, S. 3-11; W. T. Brookes: Low-Pay Jobs: The Big Lie, in: The Wall Street Journal, 25. 3. 1987; R. J. Samuelson: The American Job Machine, in: Newsweek, 23. 2. 1987. Das Bureau of Labor Statistics beurteilt die Einkommens-Polarisierung nicht einheitlich. BLS-Forscher Rosenthal untersuchte, wie sich das Verhältnis von drei Berufs-Verdienst-Kategorien zueinander („top third, middle third, bottom third“) entwickelt hat, und kam zum Ergebnis, daß eine anteilmäßige Zunahme schlecht bezahlter Jobs nicht festzustellen sei (vgl. N. H. Rosenthal: The Shrinking Middle Class: Myth or Reality?, in: Monthly Labor Review, 3. 1985, S. 3-10). Janet Norwood vom BLS sieht hinsichtlich der Einkommens-Entwicklungen weniger einen langfristigen Trend, als vielmehr einen stark zyklisch geprägten Verlauf (vgl. J. Norwood: The Job Machine Has Not Broken Down, in: The New York Times, 22. 2. 1987). P. J. McMahon und J. H. Tschetter, die versuchten, die Ansätze von Rosenthal (BLS) und Lawrence (Brookings Institution) in Einklang zu bringen, konstatierten einen generellen „Abwärtstrend“ und fanden Anzeichen für eine Polarisierungstendenz. Am Ende des Untersuchungszeitraumes machten sie innerhalb der Berufs-Verdienst-Gruppen mehr geringer entlohnte Arbeitsplätze aus als am Anfang (vgl. P. J. McMahon, J. H. Tschetter: The Declining Middle Class: A Further Analysis, in: Monthly Labor Review, 9. 1986, S. 22-27).

Vollzeitbeschäftigter operiert wird. Wie Abbildung 1 verdeutlicht, ist nach einer Periode der relativen Stagnation von 1970 bis 1978 der Prozentsatz der Arbeiter, die niedrige Lohneinkommen beziehen⁶, stark angestiegen. Obwohl zwei konjunkturell günstige Jahre vorangegangen waren, lag 1985 noch nahezu jeder sechste Vollzeitbeschäftigte mit seiner Lohnhöhe unter der Niedriglohn-grenze.

Auch wenn man den Blick nur auf die Nettozunahme bei den Vollzeit Arbeitsplätzen richtet, wird die These von der abnehmenden Mittelklasse erhärtet. Insbesondere die Entwicklung im Zeitraum nach 1978 (vgl. Abbildung 2) ist ein deutlicher Beleg für den existierenden Polarisierungstrend. Im Vergleich zur Vorperiode wuchs der Anteil der Arbeitsplätze mit niedrigen Löhnen fast um das Dreifache auf ungefähr ein Drittel aller netto neu entstandenen Arbeitsplätze. Der Prozentsatz der neu geschaffenen Arbeitsplätze mit hohen Löhnen (hoch hier verstanden als das Zweifache des Durchschnitts von 1973; das entspricht in Preisen von 1986 45 000 \$ oder mehr) schnellte ebenfalls in die Höhe, während der Anteil der Arbeitsplätze mit mittleren Löhnen um nahezu 27 Prozentpunkte auf nur noch 54,3 % zusammenschmolz.

Vermehrte Ungleichheit

Es ist somit nicht zu leugnen, daß die Mittelklasse in den Vereinigten Staaten in Bedrängnis geraten ist, auch wenn natürlich alle Ergebnisse von Analysen der Einkommensentwicklung stark von der Auswahl der Daten und den Definitionen abhängig sind. Wie etwa definiert man „Mittelklasse“, und was sind niedrige bzw. hohe Einkommen? Welche Untersuchungsperiode legt man zugrunde? Je aktueller der Datensatz, desto weniger gravierend erscheint der Rückgang der Mittelklasse, da die letzten Jahre (1983 und folgende) die Nachwirkungen der hohen Inflation 1979/80 bzw. der Rezession 1981/82 zumindest teilweise wieder aufgehoben haben.

Setzt man die Entwicklung der Löhne und Gehälter direkt in Beziehung zur Beschäftigungszunahme, so bringt die beeindruckende Zahl an neuen Arbeitsplätzen im tertiären Sektor bzw. der damit einhergehende strukturelle Wandel ohne Zweifel lohnsenkende Effekte mit sich. Im Dienstleistungssektor sind – bei einer großen Streuung innerhalb dieses heterogenen Segments – die durchschnittlichen Jahresverdienste von Vollzeit-Erwerbstätigen niedriger als im verarbeitenden Gewerbe oder im gesamten Nicht-Landwirtschaftsbereich⁷. Au-

⁶ Niedrige Löhne sind hier definiert als Jahreslohnsumme für Vollzeit-Erwerbstätige, die im Jahre 1973 – dem Jahr mit den höchsten durchschnittlichen Reallohnen der Nachkriegszeit – weniger als 50 % des Durchschnitts verdienten; nach Berücksichtigung der Inflation entspricht dies einem Jahreslohn von 11 184 \$ im Jahre 1986.

Berdem ist im Dienstleistungssektor der Anteil der Beschäftigten in der mittleren Verdienstgruppe geringer als in den Bereichen Nichtlandwirtschaft und verarbeitendes Gewerbe (für Männer ausgeprägter als für Frauen), und die niedrigste Verdienstklasse ist im Sektor Dienstleistungen anteilmäßig viel stärker vertreten als in der übrigen Volkswirtschaft⁸. Andererseits ist das Wachstum des tertiären Sektors aber natürlich nicht die einzige Determinante, die die Einkommensverteilung tangiert, sondern es gibt auch Faktoren, wie zum Beispiel die Eliminierung schlecht bezahlter Arbeitsplätze, die die Entfaltung zur Zwei-Klassen-Gesellschaft konkretisieren.

Eine interessante Frage ist auch, ob die Entwicklung der Familieneinkommen die These vom Verschwinden der Mittelklasse stützt. Bezogen auf die Periode nach 1973 läßt sich sagen, daß sowohl das reale Familieneinkommen gesunken als auch die Einkommensverteilung ungleicher geworden ist. Der Rückgang des Lebensstandards der traditionellen Familien wäre weitaus drastischer verlaufen, wenn nicht so viele Ehefrauen als Zweitverdiener in den Arbeitsmarkt eingetreten wären und das Abrutschen aus der Mittelklasse verhindert hätten⁹. Der Realeinkommensrückgang hat Gültigkeit für Familien aller Größenordnungen; es läßt sich also nicht argumentieren, die Abnahme wäre auf die Verringerung der durchschnittlichen Familiengröße zurückzuführen (große Familien verfügen in der Regel über höhere Einkommen als kleine).

Sinkender Lebensstandard

Nicht nur die Entwicklung der Mittelklasse ist ein Maßstab für den Grad an sozialer Gleichheit bzw. Ungleichheit. Ein ebenfalls aussagekräftiger Indikator ist die vom U.S. Department of Commerce definierte „offizielle“ Armutsrate/-grenze, auch wenn sie das Armutsproblem in den USA nicht vollständig erfassen kann. Die ständige Beschäftigungsausweitung in den USA hat nicht verhindert, daß die Armut seit 1973 – nach einer Periode des Rückgangs in den 60ern und Anfang der 70er Jahre – wieder steil angestiegen ist.

Ein Haushalt gilt als arm, wenn sein Nettoeinkommen niedriger ist als das Dreifache der jährlichen Mindestausgaben, die er für Nahrungsmittel aufwenden muß. Im Jahre 1985 lag die Armutsgrenze für eine vier-

köpfige Familie bei 10 609 \$. Seit 1973 ist die Gesamtarmutsrate von 11 auf 14 % der Bevölkerung gestiegen. Jeder siebte US-Bürger (33,1 Mill. im Jahre 1985) lebt unterhalb der Armutsgrenze. Laut dem „Economic Report of the President“ wuchs die Anzahl der als arm klassifizierten Familien zwischen 1970 und 1985 um 36 %. Mehr als ein Drittel aller netto zusätzlich entstandenen Vollzeit-Arbeitsplätze in der Zeit 1978 bis 1985 bietet einen Jahreslohn, der unter der Armutsgrenze für einen Vier-Personen-Haushalt liegt (vgl. Abbildung 2).

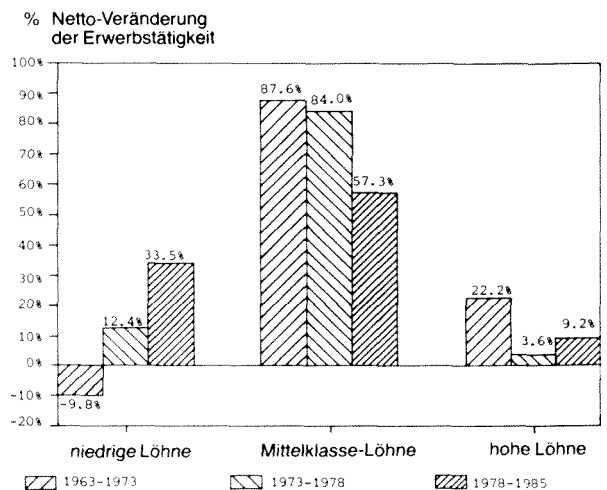
Auch die Einkommensverteilung hat sich verschlechtert. Auf die ärmsten 20 % der Haushalte entfielen nach Daten des Census Bureau im Jahre 1980 4,1 % des Gesamteinkommens (auf die oberen 20 % 44,2 %); 1986 waren es nur noch 3,8 % (gegenüber einem Anteil von 46,1 % der Haushalte mit hohem Einkommen). Um den Lebensstandard aufrechtzuerhalten, den in früheren Perioden eine Arbeitskraft pro Haushalt ermöglichte, bedarf es heute in vielen Familien der Erwerbstätigkeit von zwei Personen.

Insgesamt gesehen ist der Lebensstandard vieler Amerikaner gesunken. Die Reallöhne der Beschäftigten ohne Aufsichtsfunktion, die etwa vier Fünftel der Erwerbspersonen ausmachen, sind nach ihrem Höchststand im Jahre 1972 zurückgegangen. Parallel zum Rückgang und zur Stagnation der realen Löhne und Gehälter wuchs die Anzahl der Personen, die in Armut leben.

3,5 Mill. Beschäftigte beziehen gegenwärtig den nationalen Stunden-Mindestlohn, 1,6 Mill. verdienen noch

Abbildung 2
Netto entstandene Arbeitsplätze nach Einkommenskategorien

(Veränderung der Anteile an der Vollzeit-Erwerbstätigkeit)



Quelle: Siehe Abbildung 1.

⁷ Dies gilt auch unter Berücksichtigung der Selbständigen, einer Hochlohngruppe im dienstleistungsproduzierenden Sektor. Vgl. L. E. Browne: Taking In Each Other's Laundry – The Service Economy, in: New England Economic Review, 7-8/1986, S. 20-31 (hier: Tab. 1; Daten von 1984).

⁸ Ebenda, Tab. 4, S. 25.

⁹ Vgl. K. L. Bradbury: The Shrinking Middle Class, in: New England Economic Review, 9-10/1986, S. 41-55.

Tabelle 2
Entwicklung der Stundenproduktivität zwischen
Konjunkturzyklus-Gipfeln (jeweils Quartale)
 (prozentuale Veränderung; kumulierte Jahresraten)

Periode	Sektoren			
	(1) Privat- wirtschaft	(2) Nicht- Agrar Priv.W.	(3) Verarb. Gewerbe	(4) Nicht-Agrar Priv. W. ohne Verarb. Gewerbe
1948-53	4,1	3,1	3,4	3,2
1953-57	2,0	1,6	2,0	1,3
1957-60	2,9	2,3	1,1	2,7
1960-69	2,8	2,4	2,8	2,3
1969-73	2,1	1,9	3,6	1,1
1973-80	0,6	0,5	1,4	0,1
1980-81	1,2	0,8	2,1	0,2
1981-86 ^a	1,0	1,0	3,6	0,0

^a 1981 III bis 1986 IV.

Quelle: Bureau of Labor Statistics.

weniger als diese 3,35\$ die Stunde¹⁰. Berücksichtigt man auch die Personen, die nicht auf Stundenbasis, sondern z. B. auf Tages- oder Monatsbasis entlohnt werden, kommt man zusammen auf geschätzte 11 Mill. Personen, die zu Mindestlohn-Bedingungen arbeiten. Die letzte Anhebung des Mindestlohns erfolgte im Januar 1981. Seit diesem Zeitpunkt hat es Preissteigerungen von mehr als 20 % gegeben. Die Kaufkraft des Mindestlohns ist wieder auf einem Niveau von Mitte der 50er Jahre.

Ethnische Minderheiten haben unter den negativen Auswirkungen der ökonomischen Entwicklung (Wirtschaftskrise, Rationalisierung, Niedergang der Schwerindustrie, Verlagerung von Produktionsstätten) am stärksten gelitten. Auch die Kluft zwischen einkommensstarken und einkommensschwachen Familien mit Kindern ist ständig gewachsen¹¹. Arme Familien und die zunehmende Anzahl von Haushalten alleinerziehender Frauen (gegenwärtig bereits 16 % aller Haushalte) wurden am nachhaltigsten von den geänderten Bedingungen in Mitleidenschaft gezogen.

Ein Produktivitätsdebakel

Ein guter Indikator für das Wachstum und die Effizienz der Volkswirtschaft, die langfristig gesehen den Lebensstandard determinieren, ist die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität. Ihre Entwicklung ist in den Vereinig-

¹⁰ Vgl. E. F. Mellor: *Workers at the minimum wage or less: who they are and the jobs they hold*, in: *Monthly Labor Review* 7/1987, S. 34-38.

¹¹ Vgl. S. Danziger, P. Gottschalk: *Families with Children Have Fared Worst*, in: *Challenge* 3-4/1986, S. 40-47.

¹² Nach Daten des Bureau of Labor Statistics übertraf im Jahre 1986 der Produktivitätsanstieg im verarbeitenden Gewerbe der USA die entsprechenden Fortschritte in neun anderen großen Industrienationen – und zwar erstmals in den 37 Jahren, in denen Vergleiche dieser Art angestellt werden.

ten Staaten zu einem ernststen Problem geworden. Die Betonung liegt hier auf gesamtwirtschaftlich, denn die Zuwachsraten im verarbeitenden Gewerbe – und hier insbesondere in den letzten Jahren – sind durchaus beachtlich¹². Die Produktivität im nichtverarbeitenden Sektor allerdings „has gone absolutely nowhere“, wie sich ein Wirtschaftsmagazin ausdrückte.

Tabelle 2 zeigt die Entwicklung der Zuwachsraten der Stundenproduktivität in vier verschiedenen Sektoren auf. Diese Übersicht macht zum einen den allgemeinen Rückgang des Produktivitätswachstums deutlich. Sie demonstriert aber auch die besonderen Probleme des Bereichs, der nach Aussonderung des verarbeitenden Gewerbes und der Landwirtschaft verbleibt. Grob gesprochen stagniert dort die Produktivität seit 1973.

Aus der Produktivitätsschwäche außerhalb des verarbeitenden Gewerbes sollte nun aber nicht geschlossen werden, daß alle Industrien des Dienstleistungssektors ein geringes Produktivitätswachstum aufweisen. Der tertiäre Sektor ist sehr heterogen und setzt sich aus produktivitätsstarken und produktivitätsschwachen Wirtschaftszweigen zusammen. Zur ersten Kategorie gehörten in den letzten zehn Jahren beispielsweise die Bereiche Eisenbahntransporte, Lufttransporte, Nachrichtenübermittlung und verschiedene Warenhausformen. Zur letzten zählen Strom- und Gasversorgung (diese Industrien werden in den USA dem Tertiärsektor zugeordnet), Einzelhandels- und Nahrungsmittelgeschäfte, Gaststätten und Restaurants, Hotels/Motels und Wasch- und Reinigungsdienste. Alle hier genannten Branchen der zweiten Kategorie wiesen im genannten Zeitraum sogar negative Veränderungsdaten der Produktivität auf.

Zusammengefaßt läßt sich zur Produktivitätsentwicklung feststellen: im Zeitraum Ende der 40er bis Ende der 60er Jahre bestehen keine großen Wachstumsunterschiede zwischen dem Industriesektor und dem Dienstleistungssektor; in der Periode Ende der 60er bis Anfang der 80er Jahre driften die Verläufe auseinander; seit 1981 entkoppeln sie sich mit einer positiven Entwicklung im Gütersektor und einer Stagnation im Dienstleistungssektor. Der Dienstleistungsbereich ist insgesamt gesehen mithin ein Hemmschuh für die Entfaltung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität.

Über den Produktivitätsrückgang ist in den USA ausgiebig diskutiert worden, und es wurden als Verursacher eine Reihe von Faktoren genannt – z. B. der geringe Reallohnanstieg, die mangelnde Qualifikation der Erwerbstätigen, der Rückgang in den Ausgaben für Forschung und Entwicklung, eine Welle staatlicher Regulierungen, strenge Umwelt- und Energiesparauflagen, ein

Mangel an internationalem Wettbewerb, nicht-ökonomische Determinanten wie ein Rückgang der Arbeitsmoral und ganz allgemein die Expansion des Dienstleistungssektors. Lester Thurow argumentiert, daß die USA kein generelles Produktivitätsproblem, sondern ein ganz spezifisches, nämlich ein „Produktivitätsproblem der Büros“ haben: Die Fabriken sind effizient, die Büros nicht¹³.

Die These von den produktivitätsschwachen „Angestellten“ – also der Tendenz zu einem höheren Anteil an fixen Kosten im Angestelltenbereich – und den produktivitätsstarken „Arbeitern“ ist angesichts der geschilderten Entwicklungen im sekundären bzw. tertiären Sektor durchaus plausibel. Letztlich kann man aber behaupten, daß der Produktivitätsrückgang immer noch ein Mysterium ist, das allenfalls zu 60 % erklärt werden kann¹⁴.

Dem Beschäftigungswunder – so das Fazit der obigen Erörterungen – steht also ein Produktivitätsdebakel gegenüber. Kein ökonomisches Problem ist für die Vereinigten Staaten gegenwärtig wohl akuter als das des schwachen Produktivitätswachstums, denn genau hierin liegt ein wesentlicher Grund für die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der USA. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist Voraussetzung für den Abbau des Rekorddefizits der Leistungsbilanz; und das zukünftige Einkommen und der zukünftige Lebensstandard hängen unmittelbar von der Entwicklung der Produktivität ab.

Ein Vorbild für die Bundesrepublik?

Es ist an dieser Stelle nicht beabsichtigt, Möglichkeiten und Grenzen der Übertragbarkeit der Entwicklungen in den Vereinigten Staaten auf die Bundesrepublik zu erörtern. Die Intention dieser Arbeit bestand lediglich darin, Implikationen des amerikanischen „Beschäftigungswunders“ herauszuarbeiten. Beschränkt man dabei die Sicht nicht nur auf Beschäftigungsziffern, sondern betrachtet kritisch die gesamte Entwicklung der Volkswirtschaft, so kommt man nicht umhin, den „Erfolg“ in den Vereinigten Staaten zu relativieren.

Zugestanden: es ist ein bemerkenswertes Ergebnis bei der Schaffung von Arbeitsplätzen zu verzeichnen, die Arbeitslosenquote ist spürbar reduziert worden, und die Integration von Arbeitskräften ist in einem ganz andern Ausmaß gelungen als in der Bundesrepublik. Die amerikanische Wirtschaft verkräftete die geburtenstar-

ken Jahrgänge der Nachkriegszeit und den Ansturm der Frauen auf den Arbeitsmarkt.

Aber eine Strategie der Reduzierung des Produktivitätsfortschritts mit dem Ziel einer Verringerung der Arbeitslosigkeit (und in den USA ist dies ja überhaupt keine Strategie, sondern ein unerwünschtes Resultat) kann man für die vom Weltmarkt abhängige Bundesrepublik nicht ernsthaft erwägen. Und vermehrte Ungleichheit, eine schrumpfende Mittelklasse und höhere Armut sind sicher nicht erstrebenswert. Diskussionswürdig wäre allenfalls die Frage, ob es sinnvoll sein kann, für das Ziel einer steigenden Beschäftigung im tertiären Sektor geringere Produktivitätsfortschritte in Kauf zu nehmen.

Der Beschäftigungserfolg in den USA ist an bestimmte Entwicklungen gekoppelt, die keineswegs alle wünschenswert sind. Eine isolierte Übernahme spezifischer positiver Entwicklungen ist aber kaum möglich. Die höhere Lohn-„Flexibilität“ in den Vereinigten Staaten beispielsweise mag dazu beigetragen haben, daß mehr Arbeitsplätze geschaffen worden sind. Sie hat allerdings auch ihren Preis. Sie trägt nämlich dazu bei, daß Arbeitsplätze entstehen, die so gering entlohnt werden, daß die Armutsgrenze nicht überschritten wird. Wenn es aber einerseits sehr unsicher ist, ob mittels einer Strategie der stärkeren Flexibilisierung der Lohnstrukturen neue Arbeitsplätze geschaffen werden können, und es andererseits sehr wahrscheinlich ist, daß eine derartige Politik „Arbeitsarmut“ schafft, so drängt sich die Frage auf, ob ein solcher Weg für die Bundesrepublik überhaupt noch in Betracht gezogen werden sollte – insbesondere dann, wenn alternative Möglichkeiten der Einwirkung auf das Arbeitsplatzangebot zur Verfügung stehen.

In der Bundesrepublik ist eine wirksame Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit schon seit langem überfällig. Bei der Suche nach Ansatzpunkten für die Erfüllung dieser Aufgabe ist auch ein Blick auf die Arbeitsmärkte anderer entwickelter Industrienationen, inklusive der Vereinigten Staaten, nützlich. Von einzelnen, spezifischen Steuerungsmechanismen und Erfahrungen dieser Länder – beispielsweise in den Bereichen „Arbeitsmarktflexibilität“ oder „Regulierungen für Firmengründungen“ – könnte die Bundesrepublik durchaus profitieren. Hinter einer Entwicklung wie der Beschäftigungszunahme in den USA stehen jedoch nicht nur isolierte Regelungen. Das „Beschäftigungswunder“ ist ein Reflex des gesamten Systems, das auch seine Schattenseiten hat. Und es ist weder möglich noch aus der Sicht der Bundesrepublik wünschenswert, fremde Strukturen vollständig zu übertragen bzw. das eigene historisch gewachsene System umfassend zu revidieren.

¹³ Vgl. L. Thurow: Economic Paradigms and Slow American Productivity Growth, discussion paper, März 1987.

¹⁴ James Tobin: The sources of productivity growth are elusive; its decline in the 1970s remains of mystery to the leading students of the subject. Vgl. High Time to Restore the Employment Act of 1946, in: Challenge 5-6/1986, S. 7.