
Philipp Fink

Hintergründe und Auswirkungen des amerikanischen Beschäftigungserfolgs

1999 verzeichneten die USA zum siebten Mal in Folge einen Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 3,8 Prozent. Gleichzeitig sank die Arbeitslosenquote auf 4,2 Prozent und ermöglichte somit die niedrigste Erwerbslosenquote seit Mitte der sechziger Jahre.¹ Im Vergleich mit der Europäischen Union, vor allem hinsichtlich der Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt, ist die anhaltende gesamtwirtschaftliche Leistung der USA beeindruckend. Die amerikanischen Beschäftigungserfolge werden auf die herrschende institutionelle und individuelle Flexibilität zurückgeführt. Eine Flexibilisierung des europäischen Arbeitsmarktes nach amerikanischem Vorbild wird aus diesem Grunde von führenden Ökonomen (etwa den Vertretern der Kieler Schule) und deutschen Managern als Voraussetzung für den Abbau der europäischen Massenarbeitslosigkeit gefordert.² Im Gegensatz zu dieser Argumentation wird der anhaltende Wirtschaftsaufschwung von der OECD auf die starke Binnennachfrage zurückgeführt, die vom privaten Konsum und Investitionen getragen wird.³

Ziel dieses Artikels ist die Vertiefung folgenden Arguments: Das lang anhaltende Wirtschaftswachstum und der damit verbundene Abbau der Arbeitslosigkeit war das Ergebnis einer äußerst starken Binnennachfrage, die von makroökonomischen Eingriffen sowie einem günstigen Investitionsklima gestützt wurde. Gleichzeitig ging er einher mit einer verstärkten Ungleichheit der Einkommensverteilung und trotz niedriger Einkommen relativ hohen Arbeitslosigkeit der niedrigqualifizierten Beschäftigten.

1 OECD Wirtschaftsausblick Nr. 66 (Dezember), Paris 1999, S. 48.

2 Für die Kieler-Schule vgl. H. Siebert, Labor Market Rigidities and Unemployment in Europe. European University Institute (EUI) Working Paper RSC No. 97/28, Florence 1997; H. Siebert, Arbeitslos ohne Ende? Strategien für mehr Beschäftigung, Frankfurt a. M. 1998; H. Klodt, The Transition to the Service Society: Prospects for Growth, Productivity and Employment. Kiel Working Paper No. 839, Kiel 1997. Für die deutsche Diskussion vgl. B. Hanké/H. Callaghan, Systemwettbewerb oder -komplementarität? Deutsche und amerikanische Institutionen und Innovationsstrategien im Globalisierungszeitalter, in: S. Lang/M. Meyer/C. Scherrer (Hrsg.), Jobwunder USA: Modell für Deutschland?, Münster 1999, S. 273.

3 OECD Economic Surveys 1998–1999: USA, Paris 1999, S. 9.

Der amerikanische Arbeitsmarkt

Hauptergebnis des amerikanischen Wirtschaftsaufschwungs ist die eindrucksvolle Verbesserung der Beschäftigung. Zwischen 1970 und 1996 stieg die Zahl der Arbeitsplätze in den USA um 48 Millionen Stellen, ein Zuwachs von 61 Prozent.⁴ Zwischen 1985 und 1995 betrug der Beschäftigungszuwachs 16,6 Prozent und lag damit weitaus höher als in Deutschland, Frankreich und Großbritannien, wo im gleichen Zeitraum ein durchschnittliches Beschäftigungswachstum von 5,7 Prozent erreicht wurde.⁵ Der Anteil der Beschäftigten an der Gesamtzahl der arbeitsfähigen Bevölkerung ist mit 73,1 Prozent höher als in Deutschland (65,2 Prozent).⁶ Die Beschäftigung nahm vor allem im Dienstleistungssektor zu, der 1999 mit 23,4 Prozent einen traditionell hohen Anteil am BIP besaß;⁷ von 1970 bis 1994 entfielen auf diesen Sektor 92,1 Prozent des Beschäftigungszuwachses, davon 60 Prozent allein im Einzelhandel.⁸ Dagegen nahm die Beschäftigung im sekundären Sektor im gleichen Zeitraum um 2,8 Prozent ab; der Gesamtanteil an Beschäftigten im industriellen Sektor sank von 26,4 Prozent (1970) auf 16,4 Prozent (1994).⁹ Im Gegensatz zu Europa sank die Arbeitslosenquote seit 1982 von zehn Prozent (Höchststand) auf 4,2 Prozent 1999, den tiefsten Wert seit 1965.¹⁰

Das amerikanische Beschäftigungswunder wird durch die institutionellen Rahmenbedingungen und ein hohes Maß an Flexibilität des Arbeitsmarktes erklärt. Dem US-Arbeitsmarkt fehlt es an vergleichbaren Rigiditäten, die die Beschäftigungszunahme in Europa verhindern. In diesem Zusammenhang werden Arbeitsplatzschutzrichtlinien, gesetzliche Mindestlöhne, hohe Lohnabschlüsse aufgrund eines hohen Organisationsgrades der Arbeitnehmer und des Insiderphänomens sowie kostenintensive Sozialleistungen als Gründe für die mangelnde europäische Beschäftigungszunahme genannt.¹¹

4 J. T. Addison, The U.S. Labor Market, in: H. Siebert (Hrsg.), *Structural Change and Labour Market Flexibility: Experience in OECD Countries*, Kiel 1997, S. 188.

5 A. B. Krueger/J. Pischke, *The U.S. Employment Miracle*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 46 (1999) 3, S. 259.

6 W. Semmler/G. Groh, *Perspektiven der Beschäftigung. USA und Europa im Vergleich*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 46 (1999) 3, S. 269.

7 OECD *Economic Surveys 1998–1999* (Anm. 3), S. 7.

8 J. T. Addison, *The U.S. Labor Market* (Anm. 4).

9 Ebenda.

10 OECD *Wirtschaftsausblick* (Anm. 1).

11 A. B. Krueger/J. Pischke, *The U.S. Employment Miracle* (Anm. 5), S. 260; W. Semmler/G. Groh, *Perspektiven der Beschäftigung* (Anm. 6), S. 269–270.

Institutioneller Rahmen

Als Argument für die mangelnden europäischen und vor allem deutschen Beschäftigungserfolge werden politisch-institutionelle Indikatoren wie die Überregulierung der Arbeitsmärkte und die Höhe der Sozialleistungen angeführt.¹²

Eine Korrelation zwischen Beschäftigungszunahme und Arbeitsmarktderegulation sowie Sozialleistungskürzungen ist nicht eindeutig erwiesen. Zwar besitzen die USA die geringsten Arbeitsplatzschutzbestimmungen innerhalb der OECD, die sich vor allem im Vergleich zu den europäischen Ländern in höheren Schwankungen der Arbeitslosenraten bemerkbar machen. Doch sind ihre Auswirkung auf historische Entwicklungen der Beschäftigungslage nicht bekannt.¹³

Ebenfalls besteht keine Kausalität zwischen der Höhe der Sozialleistungen und der Höhe der Arbeitslosigkeit. Staatliche Unterstützungsmaßnahmen in Form von Sozialhilfe oder Arbeitslosenhilfe werden teilweise als Fehlanreize bezeichnet, die zu längeren Leerphasen zwischen Jobwechseln oder einem dauerhaften Verweilen in der Arbeitslosigkeit einladen und somit die natürliche und langfristige Arbeitslosenrate ansteigen lassen.¹⁴ Im Vergleich zu Deutschland sind die amerikanischen Sozialleistungen weniger großzügig. Im Unterschied zu den USA betreibt der deutsche Staat jedoch eine umfangreichere Arbeitsbeschaffungspolitik, so daß theoretisch die „Anreize zur Arbeitslosigkeit“ aufgehoben bzw. vermindert werden.¹⁵

Trotz der niedrigeren amerikanischen Sozialleistungen und einer Abnahme der Zahl der Leistungsempfänger um 27 Prozent seit 1996 befinden sich die USA hinsichtlich der Lohnnebenkosten mit 21 Prozent im OECD-Durchschnitt (Deutschland: 23 Prozent).¹⁶ Aufgrund des steigenden Alters der amerikanischen Bevölkerung wird diese Belastung der Arbeitskosten wegen des erhöhten Rentenbedarfs in der nahen Zukunft weiter ansteigen.¹⁷ Dennoch ist die gesamtsteuerliche Belastung der Arbeit mit 44 Prozent geringer als in Deutschland (50 Prozent).¹⁸ Nach Abzug der Steuern und Transfers nähern sich die Nettoarbeitskosten beider Länder an.

Obwohl Deutschland eine höhere gesamtsteuerliche Belastung der Arbeit vorweist, sind die staatlichen Humankapitalinvestitionen um ein Viel-

12 H. Siebert, *Arbeitslos ohne Ende?* (Anm. 2), S. 324-334.

13 W. Semmler/G. Groh, *Perspektiven der Beschäftigung* (Anm. 6), S. 270.

14 H. Siebert, *Arbeitslos ohne Ende?* (Anm. 2); J. T. Addison, *The U.S. Labor Market* (Anm. 4), S. 190; E. S. Phelps, *The Structuralist Theory of Employment*, in: *American Economic Review* 85 (1995) 2, S. 230.

15 W. Semmler/G. Groh, *Perspektiven der Beschäftigung* (Anm. 6), S. 271; A. B. Krueger/J. Pischke, *The U.S. Employment Miracle* (Anm. 5).

16 OECD *Economic Surveys 1998-1999* (Anm. 3), S. 70; W. Semmler/G. Groh, *Perspektiven der Beschäftigung* (Anm. 6).

17 OECD *Economic Surveys 1998-1999* (Anm. 3), S. 13.

18 W. Semmler/G. Groh, *Perspektiven der Beschäftigung* (Anm. 6).

faches höher. Dies macht sich beim Vergleich des Qualifikationsstands und der Arbeitslosenquoten der untersten Einkommensdezile beider Länder bemerkbar. Im Gegensatz zu Deutschland sind die Niedrigqualifizierten in den USA stärker von Arbeitslosigkeit betroffen und befinden sich mehrheitlich in den unteren Einkommensklassen.¹⁹

Im Fazit läßt sich kein direkter Zusammenhang zwischen dem unterschiedlichen institutionellen Rahmen der Arbeitsmärkte sowie der Beschäftigungszunahme in den USA und Europa erkennen. Diese Unterschiede sind traditionell begründet und bestanden auch in den sechziger Jahren, als die regulierteren europäischen Arbeitsmärkte Beschäftigungserfolge erzielten.²⁰

Polarisierungs- und Marginalisierungstendenzen

Für die Erklärung des amerikanischen Beschäftigungsaufschwungs werden die Lohnspreizung und die Etablierung eines Niedriglohnssektors angeführt. Im Zusammenhang mit der Lohndifferenzierung wird vorgebracht, daß eine differenzierte Bezahlung nach Qualifikation und Produktivität durch einen Niedriglohnsektor im Bereich der Niedrigqualifizierten für mehr Beschäftigung sorgen könne. Niedrigere Löhne werden nach der Theorie deshalb von den Niedrigqualifizierten akzeptiert, weil sie an die Möglichkeit der Einkommensmobilität glauben, d.h. die Möglichkeit in höhere Einkommensklassen aufzusteigen.²¹ Im amerikanischen Fall hat die Entwicklung eines Niedriglohnsektors aufgrund der Nachfrageverschiebung auf dem Arbeitsmarkt zugunsten hochqualifizierter Arbeitnehmer zu einer deutlichen Polarisierung zwischen den Hochqualifizierten und Niedrigqualifizierten geführt. Die niedrigqualifizierten Arbeitnehmer können wegen ihrer mangelnden Ausbildung ihre Freisetzung und somit Marginalisierung nur um den Preis von Einkommensverlusten vermeiden.

Nachfrageverschiebung zugunsten Hochqualifizierter

Der amerikanische Arbeitsmarkt ist seit den vierziger Jahren von einer Nachfrageveränderung gekennzeichnet. Im Rahmen des sektoralen Strukturwandels steigt der Anteil des tertiären Sektors am BIP zu Lasten des sekundären Sektors.²² Die zwischen 1979 und 1995 geschaffenen Arbeitsplätze befanden sich mehrheitlich im Dienstleistungssektor. Von den

19 S. Nickell/B. Bell, Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries, in: American Economic Review 86 (1996) 2, S. 306-307. Als niedrigqualifizierte Arbeitskräfte in Deutschland gelten Arbeitnehmer mit einem Ausbildungsstand einschließlich Hauptschulabschluß, in den USA einschließlich Highschool-Abschluß.

20 W. Semmler/G. Groh, Perspektiven der Beschäftigung (Anm. 6).

21 H. Siebert, Arbeitslos ohne Ende? (Anm. 2), S. 130-131, 141-142.

22 A. Quint, Sektorale Strukturen der Wirtschaft, in: C. Holtfrerich (Hrsg.), Wirtschaft USA, München u.a. 1996, S. 3-4.

zwischen 1979 und 1989 neugegründeten 18,1 Mio. (Netto) Arbeitsplätzen, wurden 14,2 Mio. (79 Prozent) im tertiären Sektor geschaffen, davon 4,4 Mio. im Einzelhandel und 9,8 Mio. im Bereich der sonstigen Dienstleistungen. Der sekundäre Sektor verlor im gleichen Zeitraum 1,2 Mio. Beschäftigte. Die ehemaligen Beschäftigten des sekundären Sektors konnten zwar zum großen Teil erneut im tertiären Sektor beschäftigt werden, dabei mußten jedoch Lohnverluste in Kauf genommen werden.²³

Ebenfalls ist seit den vierziger Jahren eine deutliche Nachfrageverschiebung zugunsten hochqualifizierter Arbeitnehmer zu verzeichnen. Zwischen 1940 und 1990 ist die Nachfrage nach Männern im untersten Lohndezil um 30 Prozent bis 50 Prozent zurückgegangen, während die Nachfrage nach männlichen Arbeitnehmern aus dem höchsten Lohndezil um 50 Prozent bis 70 Prozent zugenommen hat.²⁴

Von den zwischen 1989 und 1995 6,7 Mio. geschaffenen Stellen sind nur 1,1 Mio. Arbeitsplätze dem Niedriglohnsektor zuzurechnen. Berufsgruppen, deren Ausbildung den steigenden technologischen Anforderungen am Arbeitsplatz entsprach, verzeichneten dagegen eine erhöhte Nachfrage.²⁵ 2,6 Mio. neue Arbeitsplätze sind dem Bereich der *Professionals*²⁶ zuzuschreiben und weitere 2,4 Mio. den administrativen und Managementtätigkeiten. Diese Entwicklung spiegelt sich ebenfalls in den Einkommen der College-Absolventen wieder. Im Vergleich zu den Arbeitnehmern mit Highschool-Abschlüssen verdienten die College-Absolventen 1980 1,5 und 1995 1,9 mal so viel.²⁷ Diese Verteilung drückt sich auch in den Einkommensgruppen aus. Die obersten Einkommensdezile verzeichneten einen Zuwachs von 5,1 Mio. Stellen, die mittleren nahmen um 1,1 Mio. ab, die unteren Einkommensdezile nahmen um 2,1 Mio. zu.²⁸

Die Beschäftigungszunahme fand in allen Bereichen des tertiären Sektors statt, vor allem aber bei hochqualifizierten Arbeitsplätzen im Angestelltenverhältnis (sog. *Office Jobs*) und dort Anfang der neunziger Jahre im Vergleich zu den achtziger Jahren stärker als im Niedriglohnsektor.²⁹

Trotz der Beschäftigungserfolge ist eine langfristige Zunahme der relativen Arbeitslosenquote (das Verhältnis der Arbeitslosenquoten zwischen niedrig- und hochqualifizierten Arbeitskräften) zu verzeichnen. Zwischen

23 H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich: Rigidität und Flexibilität auf den Arbeitsmärkten der USA, Japans und der BRD, Marburg 1999, S. 33-34.

24 Ebenda, S. 33.

25 Ebenda, S. 34.

26 Ebenda. Der amerikanische Begriff der *Professionals* bezeichnet die Berufe, die eine naturwissenschaftliche Spezialisierung beinhalten, wie z.B. Ingenieure, Chemiker, Softwaretechniker, die aber im Angestelltenverhältnis stehen. Dieser Begriff ist nicht mit dem der Selbständigen gleichzusetzen.

27 W. Semmler/G. Groh, Perspektiven der Beschäftigung (Anm. 6), S. 271.

28 H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich (Anm. 23).

29 Ebenda.

1971 und 1982 betrug die relative amerikanische Arbeitslosenquote 3,9 Prozent und für den Zeitraum von 1983 bis 1990 4,7 Prozent. Obwohl die relative Quote zwischen 1991 und 1993 auf 3,7 Prozent sank, blieb die Arbeitslosenquote für Niedrigqualifizierte annähernd gleich hoch.³⁰ Vor allem niedrigqualifizierte Männer sind vermehrt arbeitslos. 1970 lag die Erwerbsbeteiligung der niedrigqualifizierten Männer noch bei 89,3 Prozent, 1989 betrug diese Rate 75,9 Prozent.³¹

Mit der Abnahme der Arbeitslosigkeit in den USA ist die relative Quote weiter zurückgegangen, die Arbeitslosenrate der Niedrigqualifizierten liegt jedoch momentan zwischen sechs und sieben Prozent und ist damit deutlich höher als die gesamte Arbeitslosenquote.³² Als Grund für die höhere Beschäftigungslosigkeit der Niedrigqualifizierten in den USA, im Vergleich zu Deutschland, wird hauptsächlich der geringere Ausbildungsstand der Arbeitnehmer genannt. Dieser führt dazu, daß die niedrigqualifizierten Arbeitnehmer für die Anforderungen neuer Technologien ungenügend ausgebildet sind. Im Gegensatz dazu ermöglicht der höhere deutsche Ausbildungsstand der Niedrigqualifizierten eine größere Flexibilität gegenüber den steigenden technologischen Ansprüchen am Arbeitsplatz.³³

Lohnspreizung

Diese Nachfrageverschiebung zugunsten hochqualifizierter Beschäftigter spiegelt sich in der wachsenden Lohnspreizung wider. Zwischen 1973 und 1992 nahm der mittlere Verdienst des untersten Quintils um 0,69 Prozent ab, der Medianverdienst des obersten Quintils nahm im gleichen Zeitraum um 0,93 Prozent zu,³⁴ wobei die Einkommensungleichheit in den achtziger Jahren während der Reagan-Administration am stärksten anstieg: Die Einkommen des obersten Einkommensquintils der Haushalte stieg zwischen 1977 und 1989 um 33 Prozent. Die von der Reagan-Administration verfügbaren Steuererleichterungen hatten zur Folge, daß die Nettoeinkommen des obersten Einkommensquintils in diesem Zeitraum raseher als die Nettoeinkommen aller anderen Quintile zunahm, während die geringeren Sozialleistungen vor allem die unteren Einkommensquintile belasteten.³⁵ Wäre

30 S. Nickell/B. Bell, Changes in the Distribution of Wages (Anm. 19), S. 303.

31 H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich (Anm. 23), S. 26.

32 R. I. Lerman/P. Loprest/C. Ratcliffe, How Well Can Urban Labor Markets Absorb Welfare Recipients? No. A-33, Washington, D.C. 1999, <<http://newfederalism.urban.org/html/anf33.html>> (Download: 10.8.1999), S. 8.

33 S. Nickell/B. Bell, Changes in the Distribution of Wages (Anm. 19), S. 307.

34 J. T. Addison, The U.S. Labor Market (Anm. 4), S. 198. Der Medianverdienst gibt die statistische Einkommensverteilung wieder und ist durch die Eigenschaft definiert, daß mindestens 50 Prozent aller Arbeitnehmer ein Einkommen verdienen, das unter diesem Wert liegt und mindestens 50 Prozent aller Arbeitnehmer ein Einkommen beziehen, das über diesem Wert liegt.

35 P. R. Krugman, Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations, New York 1994, S. 145; I. Shapiro/R. Greenstein, The Widen-

die Steuerbelastung der Einkommensquintile von 1977 beibehalten worden, so wären die durchschnittlichen Nettoeinkommen des obersten Einkommensquintils 1999 um \$ 12.500 und die des einkommensstärksten Prozents der Bevölkerung um \$ 225.900 geringer ausgefallen. Die Einkommen der untersten 20 Prozent wären um \$ 3.300, die des mittleren Quintils um \$ 3.500 gestiegen.³⁶

Diese Entwicklung dauerte bis in die neunziger Jahre an. Die Einkommensungleichheit ist im letzten Quartal des 20. Jahrhunderts so hoch wie nie zuvor. Die realen Nettoeinkommen liegen 1999 insgesamt um durchschnittlich 20 Prozent höher als 1977, doch diese Zunahme ist hauptsächlich auf die überdurchschnittlich gestiegenen Einkommen der obersten Einkommensgruppen zurückzuführen. Die Einkünfte des obersten Einkommensquintils haben vor allem auf Grund gesteigener Kapitaleinkünfte aus Aktienbesitz zugenommen. Nach Schätzungen des *Congressional Budget Office* (CBO) beliefen sich die Kapitaleinkünfte 1999 auf \$ 395 Mrd. gegenüber \$ 331 Mrd. im Vorjahr. Das oberste Einkommensquintil hat nach Berechnungen des CBO zwischen 1977 und 1999, trotz der höheren Steuerbelastungen nach 1992, eine Steigerung der realen Nettoeinkommen von 43 Prozent erreichen können (1999: \$ 102.300). Das oberste Prozent der Haushalte hat eine Nettoeinkommenszunahme um 115 Prozent (1999: \$ 515.600) verbuchen können, wohingegen das mittlere Einkommensquintil lediglich einen Zuwachs von acht Prozent auf \$ 31.400 (1999) verzeichnete. Das unterste Einkommensquintil mit einem prognostizierten Nettoeinkommen von \$ 8.888 (1999) hat dagegen sogar einen Rückgang des Nettoeinkommens um neun Prozent hinnehmen müssen. Ein Prozent der amerikanischen Bevölkerung (2,7 Millionen Bürger) erhielten 1999 mit 12,9 Prozent den gleichen Anteil des gesamten Nettoeinkommens wie die ärmsten 38 Prozent (100 Millionen Bürger).³⁷ Die von der Clinton-Regierung unternommenen Korrekturen haben lediglich die Zunahme der Einkommensungleichheit verlangsamt.

Zwar sind die Löhne im Niedriglohnsektor schneller gestiegen als in anderen Qualifikationsbereichen, dem steht gegenüber, daß mit höheren Nominaleinkommen die staatlichen Sozialleistungen abnehmen. Der Anstieg der Nominallöhne der Niedrigqualifizierten ist aber hauptsächlich auf die Erhöhung des Eingangsteuersatzes sowie die Zunahme des gesetzlichen Mindestlohns (von \$ 4,25 auf \$ 5,15) zurückzuführen.³⁸

Hinzu kommt eine generationsabhängige Verteilungskomponente zu Lasten des Niedriglohnbereichs. Die Einstiegslöhne der 25 bis 34 jährigen,

ing Income Gulf, Washington, D.C. 1999, <<http://www.cbpp.org/9-4-99tax-rep.html>> (Download: 4.9.1999), S. 6.

36 Ebenda, S. 8.

37 Ebenda, S. 5, S. 6, S. 15.

38 Ebenda, S. 8; OECD Economic Surveys 1998–1999 (Anm. 3), S. 73.

die zwischen 1989 und 1996 in den Arbeitsmarkt eintraten, sind im Vergleich zu der zahlenmäßig größeren Vorgängergeneration bei gleicher Kohortenarbeitslosigkeit zum Teil erheblich gesunken. Die realen Medianwocheneinkommen dieser Alterskohorte fielen um 16 Prozent von \$ 545 (1979) auf \$ 463 (1996),³⁹ wobei die Mehrheit dieser Altersgruppe 1996 im niedrigqualifizierten Bereich beschäftigt wurde.

Hinsichtlich der Verteilung des Vermögens ergibt sich ein noch unausgewogeneres Bild. Die Vermögensverteilung in den USA hat den höchsten Konzentrationsgrad seit den dreißiger Jahren erreicht. 1995 besaß ein Prozent der Haushalte 39 Prozent, die vermögendsten 20 Prozent verfügten über 84 Prozent, die restlichen 80 Prozent besaßen lediglich 16 Prozent des amerikanischen Vermögens. Wegen der Zunahme der Kapitaleinkünfte sagen vorläufige Schätzungen eine weitere Konzentration des Vermögens in den obersten 20 Prozent der Haushalte voraus.⁴⁰

Geringe Einkommensmobilität

Nach vorherrschender Meinung wird die Lohnspreizung durch die Möglichkeit der Einkommensmobilität entschärft. Es bestehen jedoch keine Anhaltspunkte dafür, daß die Einkommensmobilität zugenommen hat, bzw. daß die Mobilität der Einkommen in den USA höher ist als in anderen Industrieländern.⁴¹

In einem Langzeitvergleich der Mobilität der Einkommensquintile zwischen 1968 bis 1970 und 1989 bis 1991, basierend auf dem jeweiligen dreijährigen Durchschnittsverdienst, weisen die Haushalte eine geringe relative Mobilität auf.⁴² 53,8 Prozent der Einkommensbezieher verbleiben im untersten Einkommensquintil und 46,1 Prozent im obersten Quintil⁴³. Hinsichtlich der Qualifikation ergibt sich, daß 54,5 Prozent der Niedrigqualifizier-

39 K. Schrammel, Comparing the Labor Market Success of Young Adults From Two Generations, in: Monthly Labour Review 121 (February 1998), <<http://www.bls.gov/opub/mlr/1998/02/art1full.pdf>> (Download: 2.9.1999), S. 6, 8.

40 I. Shapiro/R. Greenstein, The Widening Income Gulf (Anm. 35), S. 11.

41 H. Siebert, Arbeitslos ohne Ende? Die Einkommensmobilität beschreibt die Lohnstufenwanderungsbewegung der Einkommensbezieher innerhalb eines bestimmten gemessenen Zeitraums. Ist die Mobilität der Familieneinkommen hoch, so besteht die Wahrscheinlichkeit, daß eine wenigverdienende Familie im darauffolgenden Jahr einen größeren Verdienst bzw. eine gut verdienende Familie ein geringeres Einkommen haben könnte. Vgl. P. Gottschalk/S. Danziger, Family Income Mobility – How Much Is There and Has It Changed. Boston College Economics Department Working Paper 398 (Rev. 12/1997), Boston, Mass. 1997, <<http://fmwww.bc.edu/ec-p/wp398.pdf>> (Download: 10.8.1999), S. 3.

42 Die relative Mobilität beschreibt die Veränderung der Einkommen eines Einkommensquintils im Verhältnis zu der Einkommensentwicklung der anderen Einkommensquintile im gleichem Zeitraum. Für die Definition vgl. P. Gottschalk/S. Danziger, Family Income Mobility (Anm. 41), S. 12.

43 Ebenda, S. 19.

ten, die sich im Jahre 1968 im untersten Einkommensquintile befanden, 1991 weiterhin dort anzutreffen waren.⁴⁴ Die bisherige Datenlage für die neunziger Jahre erlaubt den Schluß, daß sich die Einkommensdispersion vor allem zwischen den mittleren und untersten Einkommensquintilen geringfügig verkleinert hat.⁴⁵

Der Befund wird noch deutlicher wenn man die geleisteten Arbeitsstunden vergleicht. Die Stundenzahl hochqualifizierter Arbeitnehmer, vor allem der Facharbeiter, hat im Gegensatz zu niedrigqualifizierten Beschäftigten zugenommen. Dies ist ein Indiz dafür, daß qualifizierte Arbeit insbesondere im sekundären Sektor knapp ist. Hinzu kommt die schwache Stellung der Gewerkschaften. Der Organisationsgrad der amerikanischen Arbeitnehmer hat seit den achtziger Jahren kontinuierlich zum Nachteil der Niedrigqualifizierten abgenommen, da die Gewerkschaften für eine gerechtere Lohnentwicklung gesorgt hatten.⁴⁶

Die Verteilungsprobleme auf der Ebene der Einkommen aus Erwerbstätigkeit werden verschärft durch die an Bedeutung anteilig zunehmenden Einkommen aus Vermögen. Die Lohnunterschiede in den neunziger Jahren nahmen zwar, trotz geringer Aufwärtsmobilität der mittleren Einkommensbezieher ab, doch kann nicht von einer Egalisierungstendenz gesprochen werden. Es verflachen lediglich die Disparitäten der Erwerbseinkommen. Aufgrund der verminderten Einkommensmobilität der Haushalte nehmen die Unterschiede der Haushaltseinkommen nicht ab. Fest steht, daß auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt trotz geringerer Regulierung sowie einer deutlichen Lohnspreizung entgegen der hierzulande häufig vorgebrachten Behauptung kein Beschäftigungswunder im Niedriglohnbereich stattfand. Vielmehr ist die Arbeitslosigkeit der Niedrigqualifizierten höher als die Gesamtquote. Darüber hinaus werden die mittleren Einkommen geschmälert, und die niedrigen Einkommensgruppen verarmen im Zuge der Reformen der Sozialwesens.

Verarmung der unteren Lohngruppen

Obwohl die USA das höchste Medianeinkommen unter den Industriestaaten besitzen, weisen sie ebenfalls die höchste Armutsquote auf. Nach der amtlichen Statistik wurden 1997 13,3 Prozent der Bevölkerung als in Armut lebend klassifiziert, 1989 waren es noch 12,8 Prozent.⁴⁷ Dem *Census*

44 Ebenda, S. 20.

45 Ebenda, S. 21-22; M.C. Daly/Greg J. Duncan, Earnings Mobility and Instability, 1969-1995. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 97-12, San Francisco, CA 1997, <<http://www.frbsf.org/econresch/workingp/wp97-12.pdf>> (Download: 10.9.1999), S. 18.

46 H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich (Anm. 23), S. 47, 66.

47 Die amtliche Armutsdefinition basiert auf einer Einkommensgrenze von Anfang der sechziger Jahre, die lediglich an die Inflation angepaßt wird. Vgl. D. Henwood, Boom-

Bureau zur Folge hatten somit 13,3 Prozent der amerikanischen Bevölkerung 1997 ein reales Nettoeinkommen von weniger als \$ 6.602.⁴⁸ 10,9 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung (1989: 10,4 Prozent) und 19,9 Prozent aller Kinder (59 Prozent davon stammen aus Haushalten allein erziehender Mütter) leben unter dem staatlichen Existenzminimum.⁴⁹ Die Zunahme der Armutsquote steht der allgemeinen Verringerung der Zahlen an Beziehern von Sozialleistungen gegenüber. Aufgrund des tiefgreifenden Umbaus der sozialen Sicherungssysteme wurde die Zahl der Leistungsempfänger seit 1996 um 27 Prozent verringert, ohne daß dadurch das Problem der Armut nachweislich bekämpft worden ist.⁵⁰ Zwischen 1996 und 1997 fiel die Anzahl der Sozialleistungsempfänger um das Neunfache schneller als die prozentuale Abnahme der Armutsquote in Familien allein erziehender Mütter.⁵¹

Der Umbau des amerikanischen Wohlfahrtsstaates (*Workfare*) hat zu deutlichen Realeinkommensverlusten für die unteren Einkommensgruppen geführt. Eine steigende Zahl von Arbeitnehmern und vor allem allein erziehende Mütter werden als *Working Poor* bezeichnet. 1995 erhielten 25 Prozent aller Beschäftigten in den USA Realeinkommen unter zwei Drittel des Medianeinkommens. Zwanzig Prozent aller Beschäftigten und überdurchschnittlich viele Niedrigqualifizierte müssen, um ihren Lebensstandard aufrechtzuerhalten bzw. zu bessern, mehrere Beschäftigungsverhältnisse eingehen.⁵²

Als sicher gilt, daß insbesondere der Niedriglohnssektor die ehemaligen Sozialleistungsempfänger zum Teil absorbiert. Die Umstrukturierung des amerikanischen sozialen Sicherungssystems hat nicht zum Anstieg der nationalen Arbeitslosenquote geführt. Auf lokaler Ebene herrscht hinsichtlich dieser landesweiten Entwicklung Unklarheit. In den Ballungsräumen ist ein äußerst differenziertes Ergebnis zu sehen. Der Anteil niedrigqualifizierter Arbeitskräfte am Zufluß auf die metropolen Arbeitsmärkte lag durchschnittlich zwischen 0,3 und 1,3 Prozent, wobei die Absorption in Beschäf-

ing, Borrowing, and Consuming: The U.S. Economy in 1999, in: Monthly Review 51 (1999) 3, S. 129, 133.

48 R. Greenstein/H. Schafner/M. Bazie, Poverty Rates Fall, But Remain High For a Period With Such Low Employment, 8.10.1998, Washington, D.C. 1998, <<http://www.cbpp.org/9-24-98pov.pdf>> (Download: 10.8.1999), S. 1.

49 Ebenda, S. 4.

50 OECD Economic Surveys 1996–1997: USA, Paris 1997, S. 70.

51 R. Greenstein u.a., Poverty Rates Fall (Anm. 48), S. 5-6.

52 H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich (Anm. 23), S. 44f., 46-58. Unter *Workfare* wird die 1997 vollzogene Umstellung des amerikanischen Sozialfürsorgesystems verstanden. Erwachsene, die Leistungen erhalten, sind verpflichtet innerhalb von zwei Jahren eine Arbeit aufzunehmen, darüber hinaus ist die Unterstützungsdauer auf höchstens fünf Jahre begrenzt worden. Vgl. ebenda, S. 62; Für eine eingehende Betrachtung des *Workfare*-Programms vgl. F. Fox Piven, Der marktfreundliche US-amerikanische Sozialstaat, in: S. Lang/M. Meyer/C. Scherrer (Hrsg.), *Jobwunder USA: Modell für Deutschland?*, Münster 1999, S. 226-238.

tigungsverhältnisse regional unterschiedlich ausfiel. In allen 20 untersuchten Ballungsräumen herrschte allerdings eine Arbeitslosenquote unter Niedrigqualifizierten von 7,1 Prozent, die also wesentlich höher als die durchschnittliche nationale Arbeitslosenquote war.⁵³

Aufgrund des Erhebungsverfahrens für die Messung der Arbeitslosigkeit sowie der verkürzten zeitlichen Inanspruchnahme der Arbeitslosen- und Sozialleistungen muß davon ausgegangen werden, daß die erfaßte Arbeitslosenquote die tatsächliche Arbeitslosigkeit unterschätzt. Insbesondere im niedrigqualifizierten Sektor tritt das Phänomen der perforierten Arbeitslosigkeit auf, d.h. es wechseln sich die Zeiten der Beschäftigung mit Arbeitslosenzeiten ab, wobei die Perioden der Arbeitslosigkeit die der Beschäftigung überwiegen. Hinzu kommt, daß ca. 45 Prozent der Arbeitslosen, die mehrheitlich aufgrund ihres Alters als schwervermittelbar gelten, sich nicht als beschäftigungslos melden, sondern sich bei Eintritt in die Arbeitslosigkeit dauerhaft aus dem Erwerbsleben zurückziehen.⁵⁴

Die restlichen 55 Prozent beenden ihre Arbeitslosigkeit durch die Aufnahme neuer Beschäftigungsverhältnisse. Vor allem für die Niedrigqualifizierten bestehen diese Tätigkeiten aus erzwungenen Teilzeitbeschäftigungen des *Workfare*-Programms. Im Falle eines Nachlassens des Wirtschaftsaufschwungs kann von einer erneuten Zunahme der Sozialhilfeempfängerzahlen ausgegangen werden.⁵⁵

Aufgrund des Alters und des geringen Bildungsstands der Gefängnispopulation sowie des im Vergleich höheren Anteils der inhaftierten Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung (1992–1993: USA: 519 Häftlinge per 100.000 Einwohner; Deutschland: 80) trägt der Strafvollzug zu einer maßgeblichen – wenn auch kurzfristigen – Arbeitsmarktentlastung bei. Langfristig aber trägt das punitive System zur Minderung der Beschäftigungschancen bei.⁵⁶

Im Saldo hat der Umbau des sozialen Leistungssystems zwar nicht zu einer erhöhten gesamtwirtschaftlichen Arbeitslosigkeit geführt, das Armutproblem ist jedoch nicht beseitigt worden. Es ist zwar die Beschäfti-

53 R. I. Lermann u.a., How Well Can Urban Labor Markets Absorb Welfare Recipients (Anm. 32), S. 8.

54 H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich (Anm. 23), S. 37–39.

55 1995 nahmen 4,4 Mio. Beschäftigte am Workfare-Programm teil. Vgl. ebenda, S. 39. H. J. Gans, Workfare und die wirtschaftlich Überflüssigen, in: S. Lang/M. Meyer/C. Scherer (Hrsg.), Jobwunder USA: Modell für Deutschland?, Münster 1999, S. 246–248.

56 Zahlen aus B. Western/K. Beckett, How Unregulated Is the U.S. Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution, in: American Journal of Sociology 104 (1999) 4, S. 1052, Tab. 2; Für die Diskussion um den Strafvollzug als Arbeitsmarktinstrument vgl. auch H. Ganßmann/M. Haas, Arbeitsmärkte im Vergleich (Anm. 23), S. 39; L. J. D. Wacquant, Vom wohltätigen Staat zum strafenden Staat: Über den politischen Umgang mit dem Elend in Amerika, in: Leviathan (1999) 1, S. 59–61.

gungsstatistik verbessert worden, nicht aber die wirtschaftliche Lage der ärmeren Bevölkerung.

Innovationsfähigkeit der amerikanischen Wirtschaft

Die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt im Bereich der Hochqualifizierten korreliert mit der steigenden Anzahl von Firmengründungen, Expansionen, Finanz- und Firmendienstleistungen sowie Patentanmeldungen. Vor allem im Bereich der neueren Technologien wie Informations- und Biotechnologien sowie internationaler Dienstleistungen besitzen amerikanische Firmen deutliche Wettbewerbsvorteile. Gerade diese Unternehmenssektoren benötigen hochqualifizierte Arbeitnehmer und fragen diese verstärkt nach. Diese Entwicklung ist ein Resultat der Innovationsfähigkeit der amerikanischen Wirtschaft, welches im folgenden Abschnitt anhand der Unternehmensstrukturen, der Risikokapitalvergabe, dem Grad an staatlicher Regulierung und steuerlicher Belastung sowie der Forschungslandschaft dargestellt werden soll.

Unternehmensstrukturen

Als eine der Erklärungsvarianten für das anhaltende amerikanische Wirtschaftswachstum der letzten Jahre kann auf die Rolle Klein- und mittlerer Unternehmen (KMU) insbesondere im Hochtechnologiesektor verwiesen werden. Hinsichtlich der Verteilung der betrieblichen Strukturen besteht zwischen den USA und Europa wenig Unterschied. In den USA gelten 97 Prozent (1997) aller Wirtschaftsunternehmen als KMU (EU: 99,8 Prozent) und sorgen für 52 Prozent der Arbeitsplätze (EU: 66 Prozent).⁵⁷ Zwar ist die Anzahl an jährlichen Firmennettogründungen in den USA mit 100.000 höher als in der EU, jedoch ist der Anteil an Gründungen im Hochtechnologiesektor ähnlich (ca. 30 Prozent).⁵⁸ Wie in Europa werden die Mehrzahl der amerikanischen Unternehmen im nicht-technologischen Dienstleistungssektor gegründet. Die Unterschiede zwischen europäischen und amerikanischen technologieorientierten KMU bestehen in der Überlebensrate der Neugründungen, dem Firmenwachstum und der Beschäftigungszunahme.⁵⁹

57 OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50), S. 152; A. Scherzinger, Die Technologiepolitik der Länder in der Bundesrepublik Deutschland: Ein Überblick. DIW-Diskussionspapier 164 (März), Berlin 1998, <<http://www.diw.de/diskussionspapiere/papers/dp164.pdf>> (Download: 11.3.2000), S. 5.

58 V. Lassat/T. Eckerle/G. Licht/E. Nerlinger/M. Steiger/F. Steil, Beteiligungskapital und technologieorientierte Unternehmensgründungen, Wiesbaden 1999, S. 44; OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50).

59 V. Lassat u.a., Beteiligungskapital (Anm. 58).

Risikokapitalfinanzierung

Als Hauptursache für diese unterschiedliche Entwicklung wird auf die im Vergleich zu Europa leichtere Verfügbarkeit von Risikokapital in den USA hingewiesen. Der amerikanische Beteiligungskapitalmarkt besitzt ein höheres kumuliertes Fondsvolumen (1997: ca. \$ 100 Mrd.) und eine höhere Bruttoinvestitionshöhe (1998: \$ 16,02 Mrd.) als die europäischen Beteiligungskapitalmärkte.⁶⁰ Im Unterschied zu Europa sind die Beteiligungskapitalquoten des Hochtechnologiesektors vor allem in der für Firmengründungen wichtigen Frühphasenfinanzierung mit 80 Prozent (1997) gegenüber 27 Prozent auf den europäischen Beteiligungskapitalmärkten (1998) um ein Vielfaches höher.⁶¹ Die durchschnittliche Kapitalvergabe an Hochtechnologiefirmen in den USA lag 1998 bei \$ 5,4 Mio., in Europa dagegen wurden im Schnitt ECU 1,7 Mio. pro Firma vermittelt.⁶² Tatsächlich weisen risikokapitalfinanzierte KMU höhere Beschäftigungs-, Wachstums-, und Umsatzzunahmen als etablierte Firmen auf und beschäftigen überdurchschnittlich mehr hochqualifizierte Arbeitnehmer.⁶³

Der höhere Entwicklungsgrad des amerikanischen Beteiligungskapitalmarktes und die breitere Kapitalversorgung amerikanischer KMU im Verhältnis zu Europa resultiert im Wesentlichen aus der höheren Attraktivität der amerikanischen Beteiligungskapitalfonds. Dies ist auf bessere Ausstiegsmöglichkeiten der Investoren aus der Eigenkapitalbeteiligung zurückzuführen. Der amerikanische Technologieaktienmarkt NASDAQ entstand wegen der Liberalisierung des amerikanischen Rentenversicherungssystems Anfang der siebziger Jahre und hat sich zum wichtigsten Primär- und Sekundärmarkt für technologieorientierte KMU entwickelt.⁶⁴ Die Liberalisierung des amerikanischen Rentenversicherungssystems hat neue Investoren an die Finanzmärkte gebracht. 38 Prozent der amerikanischen Risi-

60 Ebenda, S. 137; OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50), S. 161.

61 V. Lassat u.a., Beteiligungskapital (Anm. 58), S. 134.

62 Ebenda, European Venture Capital Association (EVCA), Europe Private Equity Update, 13 (June 1999), Zaventem, <<http://www.evca.com/pdf/update13.pdf>> (Download: 11.3.2000). Leider sind die Vergleichszahlen nur in ECU vorhanden, als ungefähre Richtlinie kann die paritätische Umstellung des ECU auf Euro von 1999 dienen (1 ECU = €1).

63 In einer zwischen 1992 und 1996 durchgeführten Langzeitstudie von 400 Venture Capital finanzierten amerikanischen Unternehmen wurde festgestellt, daß die Beschäftigung um 41 Prozent zunahm, während im gleichen Zeitraum die Anzahl der Stellen in den traditionellen Industrieunternehmen des Fortune 500 Aktienindex um 2,5 Prozent abnahm. Der Anteil hochqualifizierten Personals in den risikokapitalfinanzierten Firmen lag 1996 mit 60 Prozent über dem Durchschnitt aller Erwerbstätigen von 13,7 Prozent. Diese Firmen erzielten eine Steigerung der Umsatzproduktivität um 100 Prozent gegenüber den Unternehmen im Fortune 500 Index. V. Lassat u.a., Beteiligungskapital (Anm. 58), S. 136.

64 Vergleichbare europäische Märkte (Le Nouveau Marché, NEMAX, AIM) sind erst Mitte der neunziger Jahre eröffnet worden. Ebenda.

kokapitalfondseinlagen stammten 1998 von institutionellen Anlegern in Form von Pensionsfonds.⁶⁵ Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch der staatliche Förderungswille. Da die Kapitalmärkte nach staatlicher Ansicht eine entscheidende Rolle bei der Firmenfinanzierung spielen, ist die Kapitalertragssteuer eine wichtige Größe. 1993 wurde die Kapitalertragssteuer implizit um acht auf 20 Prozent vermindert.⁶⁶ Zum anderen beruht die verbesserte Anlageattraktivität in den höheren Wachstums- und Umsatzerwartungen amerikanischer KMU. Dieses Wachstumspotential ist wiederum ein Resultat des Zugangs zu Fremdkapital, des Geschäftsumfeldes sowie der gesamtwirtschaftlichen Situation.⁶⁷

Trotz Wachstums des amerikanischen Beteiligungskapitalmarktes in den letzten Jahren und seiner steigenden Bedeutung bei der Förderung neuer Technologiebranchen (z.B. Internetdienste) werden wegen strengen Selektionsprozessen tatsächlich nur ein Bruchteil der neugegründeten Unternehmen durch Beteiligungskapital finanziert. Ein Großteil der amerikanischen Risikokapitalfirmen investieren nicht unter einem Gesamtvolumen von drei Millionen Dollar pro Abschluß. Von den 500 erfolgreichsten Firmenneugründungen wurden 80 Prozent aus alternativen Kapitalmitteln finanziert (*Bootstrap Financing*).⁶⁸ Diese setzen sich überwiegend aus Eigenmitteln, privaten Krediten und Darlehen zusammen.

Dieser Zusammenhang verdeutlicht, daß der im Vergleich zu Europa verbesserte Zugang zu Risikokapital nicht alleine für das anhaltende Wirtschaftswachstum und die verstärkte Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitnehmern verantwortlich sein kann. Vielmehr spielen Faktoren wie die verstärkte Nachfrage nach Hochtechnologieprodukten oder ein positives Geschäftsumfeld mit geringer staatlicher Regulierung und die Einbindung im Innovationssystem eine entscheidende Rolle.

Regulierung und steuerliche Belastungen

Essentielle Faktoren, die das Firmenwachstum und somit die Beschäftigungszunahme beeinflussen, sind der Grad an staatlicher Regulierung und der Umfang steuerlicher Belastungen. Die hohe Zahl der Firmengründungen in den USA wird durch eine geringe bürokratische Regulierung bedingt. Im Gegensatz zur EU herrscht in den USA ein geringerer Gläubigerschutz beim Insolvenzverfahren. Im Falle der Firmeninsolvenz haftet der Schuldner zwar in Höhe seines Eigenkapitals, dieses ist aber nicht über einen längeren Zeitraum hinaus verpfändbar. Ebenso erweist sich das Patent-

65 Ebenda, S. 138; National Venture Capital Association (NVCA), *Steady Growth for Venture Capital*, Boston, Mass. 1999, <<http://www.nvca.com/stat3.html>> (Download: 11.3.2000).

66 OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50), S. 167.

67 V. Lassat u.a., *Beteiligungskapital* (Anm. 58), S. 137.

68 Ebenda.

verfahren im Vergleich mit der EU als deregulierter und kostengünstiger. Sowohl bei der Firmengründung, als auch bei der Patentanmeldung profitieren junge technologieorientierte Firmen von Dienstleistungsunternehmen, die sich auf die verschiedenen unternehmerischen Phasen spezialisiert haben.⁶⁹

Im Allgemeinen profitieren amerikanische Firmengründer von den großzügigen, über Jahre laufenden Abschreibungsmöglichkeiten der Anfangsverluste aus der Gründungsphase des Unternehmens. Zwar ist die steuerliche Belastung der Firmen im nationalen Vergleich zwischen den USA und Deutschland nicht wesentlich geringer, doch ist das Steuersystem wegen des fiskalischen Trennsystems zum Teil undurchsichtig. Die für die Eigenkapitalbildung durch Selbstfinanzierung wichtigen Körperschaftsteuern und der Thesaurierungstarif in den Vereinigten Staaten sind im Vergleich zu Deutschland um einiges niedriger.⁷⁰ Insgesamt ist das Abgabenniveau seit den achtziger Jahren in den USA um ca. 19 Prozent gefallen. Die Bundeskörperschaftssteuer liegt seit Mitte der achtziger Jahre bei zehn Prozent.⁷¹ Aber auf Grund der Körperschaftssteuererhebung der einzelnen Bundesstaaten und Kommunen ist die marginale Körperschaftssteuer von 14,4 Prozent im Jahr 1980 auf 24 Prozent 1990 gestiegen. Die Höhe der Steuerbelastung unterscheidet sich des weiteren nach Branchen-, Vermögens- und Finanzierungsform sowie nach Art der Teilhaberschaft. Dabei spielt die Rechtsform des Unternehmens keine Rolle.⁷²

Als weiterer wichtiger Faktor, der das Wachstumspotential der Unternehmen und deren Gründung mitbeeinflusst, gilt die stetige Zuwanderung hochqualifizierten Personals in die USA. Zwischen 1990 und 1994 betrug die Nettoeinwanderung in die Vereinigten Staaten 700.000 p.a. Dabei lag der Anteil hochqualifizierter Immigranten bei 32 Prozent. Einige Hochtechnologiebranchen zeichnen sich in der Folge bereits durch eine Dominanz von Einwanderern aus.⁷³

Forschungslandschaft

Die höheren Wachstumsraten amerikanischer technologieorientierter KMU im Vergleich zu europäischen und insbesondere deutschen Firmen sind

69 OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50), S. 160.

70 Vgl. hierzu die Ergebnisse der Steuersimulation des *European Tax Analyzer* in Fraunhofer-Institut Systemtechnik und Innovationsforschung/Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ISI/ZEW), Beteiligungskapital und Technologieorientierte Unternehmensgründungen. Gutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Kurzfassung, Karlsruhe/Mannheim, <<http://www.isi.fhg.de/abtlg/pr/bkkrz99.pdf>> (Download: 11.3.2000), S. 26-27.

71 OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50), S. 165-166.

72 Ebenda, S. 160-168; ISI/ZEW, Beteiligungskapital (Anm. 70), S. 26-27.

73 OECD Economic Surveys 1996–1997 (Anm. 50), S. 102.

auch auf die unterschiedlichen Innovationssysteme zurückzuführen. Die institutionellen Strukturen des amerikanischen Wirtschaftssystems begünstigen die Etablierung radikaler Innovationen, die häufig auch in neue Produkte und Produktionsprozesse umgesetzt werden. Sie stellen einen Bruch mit dem herkömmlichen Wissen dar. Die Strukturen der deutschen und europäischen Innovationssysteme bedingen die Entwicklung inkrementaler Innovationen, die in der Verbesserung und Fortentwicklung vorhandener Produkte und Prozeßabläufe bestehen. Ein wesentliches Kennzeichen dieses Innovationssystems sind die im Vergleich zu radikalen Innovationen geringeren Wachstumsraten der Firmen.⁷⁴

Vor allem im Hochtechnologiebereich sind die Forschungs- und Entwicklungsmöglichkeiten einer Region eines der vordringlichsten Gründungs-, Ansiedlungs- und Wachstumskriterien. Firmen siedeln sich eher in den Regionen an, in denen bereits Unternehmen vorhanden sind, die gleiche oder verwandte Produkte herstellen, und bilden somit einen Cluster. Ein Cluster ist das Ergebnis aggregierter ökonomischer Vorteile der ansässigen Firmen. Innerhalb dieser Ansiedlung können positive Externalitäten leichter von den Unternehmen internalisiert werden. Der Arbeitsmarkt ist meistens hoch spezialisiert. Entscheidend für die Entwicklung eines Clusters ist vor allem die Marktgröße. Dies erklärt die unterschiedlichen Größen europäischer und amerikanischer Clusters. In Europa sind solche Ansiedlungen trotz des im Vergleich zu den USA größeren Binnenmarkts immer noch auf nationale Märkte ausgerichtet.⁷⁵

Neben der Marktgröße spielt vor allem im Bereich der Hochtechnologie der Zugang zu Forschung und Entwicklung eine wesentliche Rolle. 1995 betrug der Anteil an Forschungs- und Entwicklungsausgaben der USA am BIP 2,52 Prozent. In absoluten Zahlen wurden in den USA mehr Forschungsgelder ausgegeben als in Japan, Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien zusammen. Die Forschungs- und Entwicklungsstätten der USA sind überwiegend privat finanziert. Die Industrie finanzierte 1997 64,8 Prozent (\$ 133,3 Mrd.) der amerikanischen Forschungs- und Entwick-

74 Ein Vergleich der Patentanmeldungen verdeutlicht diesen Zusammenhang. In den USA werden zum Weltdurchschnitt überwiegend mehr Patente in den Hochtechnologiesektoren beantragt, die sich durch hohe Wachstumspotentiale auszeichnen (IT, Biotechnologie). Dagegen weist Deutschland eine höhere Anzahl von Patentanmeldungen aus den Branchen auf, die sich durch inkrementale Innovationsprozesse auszeichnen (Maschinenbau, Konsumgüter, Umwelttechnologie). Vgl. B. Hanké/H. Callaghan, Systemwettbewerb (Anm. 2), S. 277-279.

75 OECD Economic Surveys 1996-1997 (Anm. 50), S. 157; P. R. Krugman, Peddling Prosperity (Anm. 35), S. 225-229.

lungsausgaben, der staatliche Anteil betrug 30,5 Prozent (\$ 62,7 Mrd.), wobei der Hauptteil der industriellen Forschung anwendungsorientiert ist.⁷⁶

Die amerikanische Forschungslandschaft ist durch große geographische Zersplitterung gekennzeichnet. Die strengen Kartellgesetze haben die Entwicklung einer oligopolistischen Forschungsstruktur wie in Deutschland, mit Ausnahme des militärischen Sektors und der Halbleiterindustrie, verhindert. Im Unterschied zu Japan und Deutschland findet der Hauptteil der Grundlagenforschung an den amerikanischen Universitäten (1997: 51,6 Prozent) und in den akademisch geleiteten öffentlichen Forschungslabors (1997: 8,9 Prozent) statt.⁷⁷ Seit den neunziger Jahren forschen zunehmend mehr Universitäten im Auftrag der Industrie. Ein Großteil der neugegründeten Hochtechnologieunternehmen werden von Akademikern geleitet, die die universitären Forschungsressourcen im Bereich der Prozessinnovation in Produktinnovationen verwandeln. Zwischen diesen Unternehmen und den Universitäten herrscht ein reger Personalwechsel.⁷⁸

Ein weiteres Merkmal der amerikanischen Forschungslandschaft ist das traditionell weitgehende Fehlen einer institutionalisierten, gesamtzielorientierten Technologiepolitik. Die staatliche Forschung beschäftigt sich hauptsächlich mit dem Militärssektor. Darüber hinaus ist sie entsprechend dem amerikanischen Verwaltungsföderalismus stark dezentralisiert und wenig koordiniert. Es findet keine, mit den europäischen Staaten vergleichbare Subvention der industriellen Forschung und Entwicklung statt. Der hohe Anteil an militärischer Forschung sorgte bis in die siebziger Jahre für positive Externalitäten im Bereich der militärischen und zivilen Produktinnovation durch die Entwicklung von Konversionstechnologien. Die staatliche Unterstützung bestand eher in den militärischen Beschaffungsprogrammen, wie im Fall von Boeing. Die Entwicklung von Konversionstechnologien war hingegen meist unbeabsichtigt und nicht explizit Teil eines staatlichen Technologieprogramms.⁷⁹

Die Versuche der amerikanischen Bundesregierung, eine aktivere und koordiniertere Rolle in der Technologiepolitik zu übernehmen, scheiterten an der traditionellen Ablehnung staatlicher Eingriffe durch die Industrie, der fehlenden institutionellen Verankerung der Programme, sowie an den politischen Mehrheitsverhältnissen im Kongreß. Die Technologiepolitik der

76 National Science Foundation (NSF), R&D Exceeds Expectations Again. Data Brief NSF 97-328 (5.11.1997), Arlington, VA 1997, <<http://www.nsf.gov/sbe/srs/databrf/sdb97328.htm>> (Download: 10.8.1999), S. 1-2, 6.

77 Ebenda, S. 3.

78 S. Ostry/R. R. Nelson, *Techno-Nationalism and Techno-Globalism: Conflict and Cooperation*, Washington, D.C. 1995, S. 38.

79 E. R. Pages, *The Rise and Fall of American Technology Policy: Elite Beliefs and the Clinton Industrial Policy*, in: *Perspectives on Political Science* 25 (1996) 2, S. 66; C. R. Foster, *Warum gibt es in den USA keine koordinierte Industriepolitik?*, in: *Politische Vierteljahresschrift* 26 (1985) 2, S. 152.

USA bleibt im Wesentlichen eine privat geführte Forschungs- und Entwicklungspolitik mit öffentlicher finanzieller Unterstützung, bei gleichzeitig geringer staatlicher Mitsprache.⁸⁰

Makroökonomische Indikatoren

Ein wesentlicher Grund für die erhöhte Arbeitskräftenachfrage des Hochtechnologiesektors, besteht in den positiven makroökonomischen Indikatoren, die sich in dem Investitions- und Konsumverhalten der amerikanischen Unternehmen und der privaten Haushalte ausdrücken. Das charakteristische Merkmal des anhaltenden amerikanischen Wirtschaftsaufschwungs besteht in der Verbindung zwischen angebots- und nachfrageorientierter Wirtschaftspolitik. Das amerikanische Wirtschaftswachstum wird maßgeblich über eine starke private Nachfrage finanziert. Dabei ist sie weniger ein Ergebnis staatlicher defizitärer Ausgabenprogramme, sondern vielmehr ein Resultat privatwirtschaftlicher Verschuldung.

Fiskalpolitik

Seit 1992 hat die amerikanische Bundesregierung ihren Haushalt konsequent saniert und im Jahre 1998 zum ersten Mal seit Anfang der achtziger Jahre einen Haushaltsüberschuß von 1,5 Prozent des BIP erwirtschaftet. Diese Entwicklung ist ein Ergebnis der Haushaltskonsolidierung durch den vom Kongreß verabschiedeten *Balanced Budget Act* (1997), der die Ausgaben des Bundes begrenzt, sowie der Reformen im Bereich der Sozialleistungen. Der Haushaltsüberschuß ist ebenfalls ein Resultat der Binnenkonjunktur, da die Wirtschaft schneller expandiert als erwartet wurde. Trotz Steuersenkungen um \$ 9 Mrd. verzeichnete der Staat deutliche Steuermehreinnahmen. Diese Mehreinnahmen sind auf die zyklisch bedingte Steigerung des Volkseinkommens zurückzuführen. Die verminderte Kapitalnachfrage der öffentlichen Hand hat zu einer Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Sparquote von 14,1 Prozent am BIP 1992 auf 17,4 Prozent am BIP 1997 geführt. Diese Erhöhung steht jedoch der wachsenden Verschuldung des privaten Sektors gegenüber. Das private Defizit ist zwischen 1997 und 1999 von -0,9 Prozent auf -4,7 Prozent angewachsen.⁸¹

Gesamtwirtschaftliche Nachfrage

Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage ist weniger ein Ergebnis staatlicher Nachfrageimpulse, sondern stellt vielmehr das Resultat des hohen Volumens an unternehmerischen Investitionen und privatem Konsum dar. Ent-

80 E. R. Pages, *Rise and Fall* (Anm. 79), S. 65-68.

81 OECD *Economic Surveys 1998-1999* (Anm. 3), S. 56-62; OECD *Wirtschaftsausblick* (Anm. 1), S. 47, 245.

scheidend für die technologieorientierten Unternehmen ist der hohe Hochtechnologieproduktanteil an der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. 1998 lag der Anteil an Hochtechnologieinvestitionen am Kapitalstock der Unternehmen bei zwölf Prozent.⁸² Hier ist vor allem eine Zunahme der Ausrüstungsinvestitionen im Bereich der Informationstechnologie zu verzeichnen. Zwischen 1979 und 1995 stieg der Anteil der Investitionen für Hochtechnologie von 25 Prozent auf 50 Prozent des gesamten Investitionsvolumens an.⁸³ Ein weiterer wichtiger Beitrag für das Wachstum technologieorientierter Firmen, die sich auf den Bereich E-Commerce spezialisiert haben, stellt die hohe Internetzugangsdichte der amerikanischen Bevölkerung dar. 1999 besaßen 30 Prozent der amerikanischen Haushalte einen Internetzugang (EU: zwölf Prozent).⁸⁴

Zum anderen dient der private Konsum als wesentlicher Motor der Konjunktur. Die Sparquote der privaten Haushalte ist seit 1995 um insgesamt 3,5 Prozent gefallen und lag 1999 bei 2,5 Prozent des verfügbaren Einkommens.⁸⁵ Der Kursanstieg an den Aktienmärkten hat zu einer Vergrößerung der Nettofinanzvermögen der Haushalte zwischen 1995 und 1998 um zehn Prozent geführt.⁸⁶

Zwar halten die Haushalte durchschnittlich ein Drittel ihres Finanzvermögens in Aktien, dennoch ist die Rolle von Aktienkapital als Finanzierungsmittel für den Konsum umstritten. Es wird eher vermutet, daß die Aktienmärkte als psychologisches Element zu Konsumerhöhungen beitragen, nicht aber direkt für den Konsum wirksam werden. Eine Realisierung der Kursgewinne würde zu einer inflationären Ausweitung der Geldmenge führen. Diese inflationäre Entwicklung ist bisher ausgeblieben. Der zusätzliche Konsum wird mittels einer erhöhten Nachfrage nach kurzfristigen Krediten finanziert und trägt zur Vergrößerung der privaten Verschuldung bei.⁸⁷

82 Economist, 1.4.2000, S. 71.

83 B. Bluestone, Wall Street contra Main Street: Das US-amerikanische Wachstumsmodell, in: S. Lang/M. Mayer/C. Scherrer (Hrsg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland?, Münster 1999, S. 39.

84 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Europe: Eine Informationsgesellschaft für alle. Zwischenbericht für den Sondergipfel des Europäischen Rats in Lissabon, 23/24.3.2000, Brüssel 2000, S. 26. Als Ausdruck für die Wachstumserwartungen des Internetsektors können die Risikokapitalzuweisungen des Jahres 1999 dienen. 1999 erhielten internetpezifische Firmen \$ 18,76 Mrd. an Risikokapitalfinanzierung, eine Zunahme gegenüber dem Vorjahr von 471 Prozent (\$ 3,29 Mrd.). Vgl. NVCA, Steady Growth (Anm. 65)

85 OECD Economic Surveys 1998–1999 (Anm. 3), S. 34; OECD Wirtschaftsausblick (Anm. 1), S. 47.

86 OECD Economic Surveys 1998–1999 (Anm. 3); J. Bernstein, The FED's Phantom Menace: False Fears about Wage Growth Threaten to Slow Expansion. Economic Policy Institute (EPI) Issue Brief No. 132 (25.6.1999), Washington, D.C., 1999, <<http://www.epinet.org/issuebriefs/ib132.pdf>> (Download: 9.8.1999), S. 4.

87 1998 sammelten über die Hälfte der Haushalte eine durchschnittliche Kreditkartenschuld von \$ 7000 an, vgl. B. Bluestone, ebenda. Für die Diskussion über die möglichen

Die robuste Binnennachfrage ist einer der Faktoren, die zu einer Abwehr der negativen exogenen weltwirtschaftlichen Einflüsse beigetragen haben, die von der Rußland- und Asienkrise hervorgerufen wurden. Die amerikanische Wirtschaft zeichnet sich durch eine vergleichsweise geringe Export- und Importabhängigkeit aus. Der Anteil der Exporte am BIP lag 1998 bei 10,9 Prozent, der der Importe betrug 12,9 Prozent.⁸⁸ Der Nachfragerückgang bei Exportgütern aufgrund der Dollaraufwertung und der Asienkrise konnte durch die Binnennachfrage ausgeglichen werden.⁸⁹

Die hohe Investitions- und Konsumneigung des amerikanischen privaten Sektors hat zur Folge, daß die Nachfrage das Angebot übersteigt und dadurch sogar massiv Waren importiert werden müssen. Die Besonderheit des amerikanischen Wachstumsmodells drückt sich in der Zusammensetzung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage aus. Das staatliche Budgetsaldo ist positiv, dagegen übersteigen die Ausgaben für Nettoinvestitionen die privaten Ersparnisse. Somit beruht das amerikanische Wachstum auf einer Verschuldung des privaten Sektors.

Niedrige Inflation

Eines der wichtigsten Standbeine der amerikanischen Binnenkonjunktur ist die antizyklische expansive Geldpolitik der Zentralbank, *Federal Reserve Board of Governors* (FED). Die Grundlage des langanhaltenden amerikanischen Wirtschaftsaufschwungs wurde durch die Senkung der kurzfristigen Zinssätze zwischen 1990 und 1993 von 7,5 auf drei Prozent gelegt.⁹⁰ Im Gegensatz zur deutschen Bundesbank hat die FED in den neunziger Jahren wiederholt mit Zinssenkungen und nicht mit restriktiver Geldpolitik auf Konjunkturschwächen der amerikanischen Wirtschaft reagiert, so auch bei der Rußlandkrise im Sommer 1998. Um eine drohende Illiquidität der Finanzmärkte abzuwenden, senkte die FED die kurzfristigen Zinssätze (*Federal Funds*) zwischen August 1998 und Januar 1999 von 5,53 Prozent auf 4,63 Prozent.⁹¹

Begünstigt wird diese Niedrigzinspolitik durch die niedrige gesamtwirtschaftliche Inflationsrate. Obwohl die Beschäftigung und die Reallöhne im Durchschnitt gestiegen sind, sind keine inflationären Tendenzen zu ver-

Auswirkungen der Realisierung von Kursgewinnen auf die Geldmenge vgl. H. Elsenhans, Individualistische Strategien der Haushalte zur Zukunftssicherung: Grundlage für den Niedergang des wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus, in: *Comparativ: Leipziger Beiträge zur Universalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung* 9 (1999) 3, S. 114-142.

88 OECD Economic Surveys 1998–1999 (Anm. 3), S. 7.

89 Ebenda, S. 25.

90 OECD Wirtschaftsausblick (Anm. 1), S. 254.

91 Federal Reserve Board of Governors (FED), Federal Funds Rate – 1954.7, Washington, D.C. 1999, <<http://www.stls.frb.org/fred/data/irates.html>> (Download: 9.8.1999).

zeichnen. Die Arbeitslosenrate ist mit 4,2 Prozent (1999) weit unter die Marke von sechs Prozent gefallen, die die etablierte Wirtschaftswissenschaft als die unterste Grenze (NAIRU) angesehen hatte.⁹²

Für die langsame Entwicklung der Preissteigerungsrate werden mehrere Faktoren verantwortlich gemacht. Zum einen hat die Dollaraufwertung trotz des Zahlungsbilanzdefizits aufgrund der verstärkten Nachfrage nach ausländischem Kapital zu einer Abnahme der Importpreise um 5,2 Prozent (1998)⁹³ geführt und eine verstärkte Binnenmarktkonkurrenz ausgelöst, die ihrerseits die Konsumgüterpreise sinken ließ. Hinzu kommt der Verfall der Rohölpreise um 33,3 Prozent, die die Energiekosten gesenkt haben.⁹⁴ Desweiteren haben die Realeinkommenszuwächse nicht zur Inflation geführt, weil die Kapazitätsauslastung nur geringfügig angestiegen ist.⁹⁵ Als weitere deflationäre Faktoren gehen die Abnahme der Preise für Anrüstungsgüter, insbesondere Computer sowie sinkende Gesundheitskosten und die Veränderung der statistischen Berechnung des Verbraucherpreisindex.⁹⁶

Abschließend kann festgestellt werden, daß die Beschäftigungszunahme in den USA auch ein Ergebnis der günstigen makroökonomischen Gesamtsituation ist. Begünstigt durch eine niedrige Inflationsrate, hat die nachfrageorientierte Zinspolitik zu einer Expansion der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, insbesondere nach Hochtechnologiegütern, geführt. Diese Nachfrage ist im wesentlichen durch private Verschuldung finanziert worden, die zum Wachstum der Unternehmen und zur Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitskräften geführt hat.

Zusammenfassung

Wesentliches Merkmal des amerikanischen Wirtschaftsaufschwungs ist der Abbau der Arbeitslosigkeit. Mit 4,2 Prozent besteht in manchen Sektoren der Wirtschaft nahezu Vollbeschäftigung. Im Gegensatz zur herrschenden

92 R. J. Gordon, Foundations of the Goldilocks Economy: Supply Shocks and the Time-Varying NAIRU. (Rev. 3.2.1999) Paper Presented at Brookings Panel on Economic Activity, Washington, D.C. (4.9.1998), Evanston, Ill. 1999, S. 28. NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment): Beschreibt den Wert auf den die Arbeitslosenquote maximal sinken kann, ohne daß die Inflation steigt. Für die Diskussion um den NAIRU vgl. D. Staiger/J. H. Stock/M. W. Watson, The NAIRU, Unemployment and Monetary Policy, in: Journal of Economic Perspectives 11 (Winter 1997), S. 33-49.

93 OECD Economic Surveys 1998-1999 (Anm. 3), S. 29.

94 R. J. Gordon, Foundations of the Goldilocks Economy (Anm. 92), S. 21.

95 Ebenda, S. 27; OECD Economic Surveys 1998-1999 (Anm. 3), S. 29-30.

96 Die 1998 eingeführte neue Rechnungsgrundlage der Verbraucherpreise hat zu einer Minderung der Inflation um 0,5 Prozent geführt. Die Gesundheitskosten sind zwischen 1988 und 1998 um 3,9 Prozent gefallen und haben zu einer weitgehenden Stagnierung der Lohnstückkosten in 1998 geführt. Die Minderung der Computerpreise zwischen 1993 und 1998 um 28 Prozent hat zu einer Abnahme der Inflationsrate um 0,41 Prozent geführt. Vgl. hierzu R. J. Gordon, Foundations of the Goldilocks Economy (Anm. 92), S. 22-23, Tab. 5; OECD Economic Surveys 1998-1999 (Anm. 3), S. 27.

Annahme basiert dieser Beschäftigungserfolg nicht auf einer Ausweitung des Niedriglohnsektors, sondern auf einer Ausweitung der Beschäftigung hochqualifizierten Personals zu Lasten niedrigqualifizierter Arbeitskräfte. Diese Bevölkerungsgruppe kann aufgrund ihrer mangelnden Ausbildung ihre Marginalisierung in Form von Arbeitslosigkeit nur durch die Akzeptanz niedrigerer Löhne umgehen.

Als gesichert gilt ebenfalls, daß weniger die strukturellen und institutionellen Bedingungen des Arbeitsmarktes für die Beschäftigungszunahme verantwortlich sind. Diese ist vielmehr das Ergebnis eines Policy Mix, der sich durch die Verbindung zwischen angebots- und nachfrageorientierter Wirtschaftspolitik auszeichnet. Zum einen besteht diese Wirtschaftspolitik aus angebotsseltigen Flexibilisierungen bei der Produktinnovation sowie der starken Bedeutung von privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung, die die Entstehung von Hochtechnologiefirmen begünstigt haben. Zum anderen kommt die günstige makroökonomische Gesamtsituation hinzu. Die deflationäre Preisentwicklung hat die Realeinkommen im Durchschnitt ansteigen lassen und eine expansive Geldpolitik ermöglicht. Diese hat die hohe Konsumbereitschaft der privaten Haushalte sowie Investitionsleistungen der Unternehmen unterstützt. Darüber hinaus hat die robuste Binnenachfrage negative exogene weltwirtschaftliche Einflüsse wie die Rußland- oder Asienkrise ausgleichen können.

Zwar sind die Reallöhne im Durchschnitt wegen der niedrigen Inflationsrate gestiegen, doch fällt diese Entwicklung bei der Betrachtung der einzelnen Einkommens- und Qualifikationsgruppen äußerst unterschiedlich aus. Der amerikanische Wirtschaftsaufschwung hat nicht zum Abbau der sozialen Ungleichheit geführt. Das Armutproblem ist nicht im Sinne eines armutsmindernden Beschäftigungswunders beseitigt worden. Es ist zwar die Beschäftigungsstatistik verbessert worden, nicht aber die Lage der ärmeren Bevölkerung. Es ist deshalb zynisch und geht an der Realität vorbei, von einer strukturellen Flexibilität des amerikanischen Arbeitsmarkts zu reden und daraus einen Beschäftigungserfolg abzuleiten, der in der behaupteten Form gar nicht vorhanden ist. Der amerikanische Wirtschaftsaufschwung ist am Niedriglohnsektor vorbeigegangen. Dieser Sektor ist entgegen den neoklassischen Voraussetzungen trotz der Lohnspreizung durch eine überproportionale Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Die Beschäftigungszunahme hat lediglich im Bereich der Hocheinkommen und der Hochqualifizierten stattgefunden. Es ist zu befürchten, daß die Polarisierung zwischen Niedrig- und Hochqualifizierten sich trotz steigenden Wohlstands bei steigenden technologischen Ansprüchen am Arbeitsplatz wegen der fehlenden Umverteilungsmaßnahmen und Humankapitalinvestitionen zu einer gesellschaftlichen Krise verschärfen könnte.