

Die USA in der Weltwirtschaft – Konjunkturlokomotive ohne Dampf?

Ingo Schmidt

In diesem Aufsatz wird die These vertreten, dass sich die Hegemonialstellung der USA trotz ihrer militärischen Übermacht und dem hieraus abgeleiteten weltpolitischen Einfluss in einer Krise befindet. Seit gut drei Jahrzehnten sind die ökonomischen Grundlagen der US-Hegemonie einem allmählichen Erosionsprozess ausgesetzt, der mit dem Ende der New Economy-Spekulation im Frühjahr 2001 einer breiten Öffentlichkeit schlagartig bewusst wurde. Das auf flexiblen Märkten und hoher Innovationsaktivität beruhende US-Modell, das in den 1990er Jahren fast unbestritten als Vorbild für Wachstum und Beschäftigung gegolten hatte, erwies sich quasi über Nacht als Luftnummer. Hieraus kann jedoch nicht auf den Verfall des US-Imperiums geschlossen werden. Mag das US-Modell auch an Glanz verloren haben und nicht länger als Stimulans der Weltkonjunktur wirken, werden die USA dennoch auf absehbare Zeit über die größte und leistungsfähigste Ökonomie der Welt verfügen. Das heißt auch: Kein anderes Land und wohl auch keine Gruppe von Ländern – wie beispielsweise die Europäische Union – kann von den USA die Rolle eines die Weltwirtschaft stabilisierenden Hegemons übernehmen.

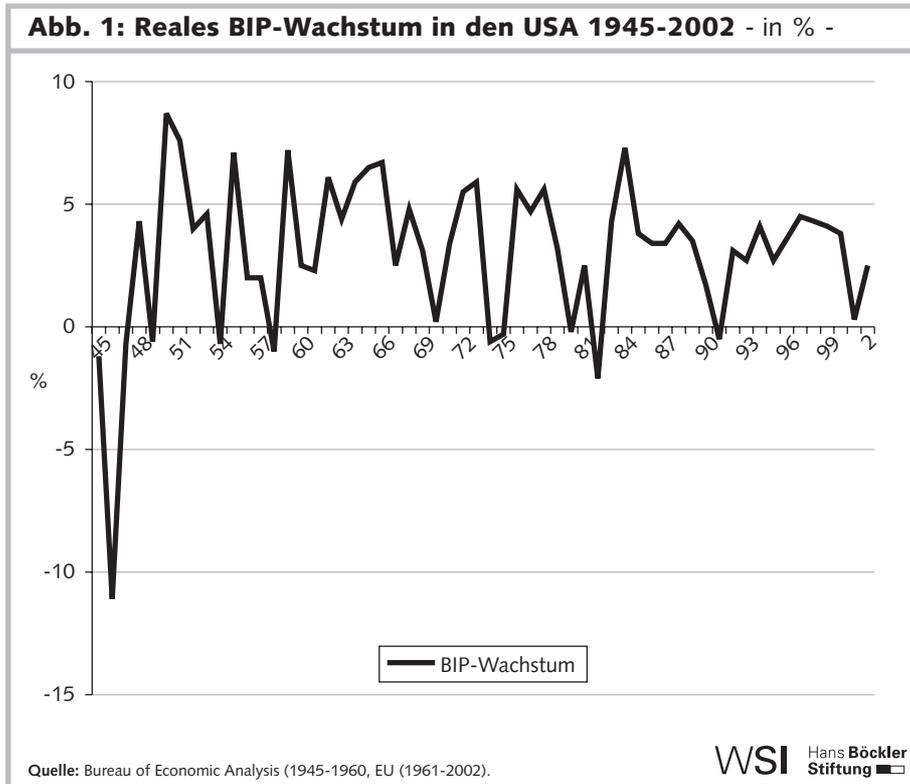
1

Schleichende Aushöhlung der US-Hegemonie – eine empirische Problemskizze

Um den Rahmen für die nachfolgende Analyse abzustecken, seien zunächst der hier verwendete Begriff der Hegemonie sowie eine Reihe empirischer Indikatoren vorgestellt.

Die Frage, ob eine Hegemonialmacht notwendig sei, wurde zuerst von *Charles Kindleberger* behandelt. Die Große Depression der 1930er Jahre erklärte er damit, dass Britannien nicht mehr in der Lage und die USA noch nicht willens waren, eine Weltwirtschaftsordnung durchzusetzen, die eine einigermaßen stabile Wirtschaftsentwicklung ermöglicht hätte. Mit Blick auf die weltwirtschaftlichen Instabilitäten stellte er die Frage, ob diese dadurch bedingt seien, dass „ein Partner unfähig zur Führung und der andere nicht bereit dazu (war)“ (Kindleberger 1973, S. 322). Auf das Verhältnis der von *Kindleberger* angesprochenen Partner wird noch einzugehen sein, wichtig ist an dieser Stelle nur, welche Funktionen einer Hegemonialmacht zugeschrieben werden.

Um stabile Wirtschaftsbeziehungen zwischen formal unabhängigen Nationalstaaten zu gewährleisten, bedarf es allgemein anerkannter Regeln und einer Macht, die in der Lage und willens ist, diese durchzusetzen. Die Bereitschaft die mit der Regeldurchsetzung verbundenen Kosten zu



tragen, obwohl von der damit verbundenen Stabilisierung auch andere Staaten profitieren, darf nur erwartet werden, wenn die Regeln den Interessen der Führungsmacht besonders förderlich sind. Die Fähigkeit, international anerkannte Regeln durchzusetzen, erfordert über militärische Macht hinaus ein wirtschaftliches und politisches System, das in anderen Ländern als vorbildhaft angesehen wird. Dieser Modellcharakter nach außen bezieht sich insbesondere auf die Fähigkeit zur inneren

Stabilisierung. Beispielsweise wurde das US-Modell in den 1990er Jahren von den politischen Klassen vieler Länder deshalb

Ingo Schmidt, Dr., Hochschulassistent am volkswirtschaftlichen Seminar der Universität Göttingen, Arbeitsschwerpunkte: Europäische Integration, transatlantische Beziehungen und Weltkonjunktur. e-mail: ischmid@gwdg.de

Abb. 2: Saldo der US-Leistungsbilanz in Prozent des BIP 1961-2002

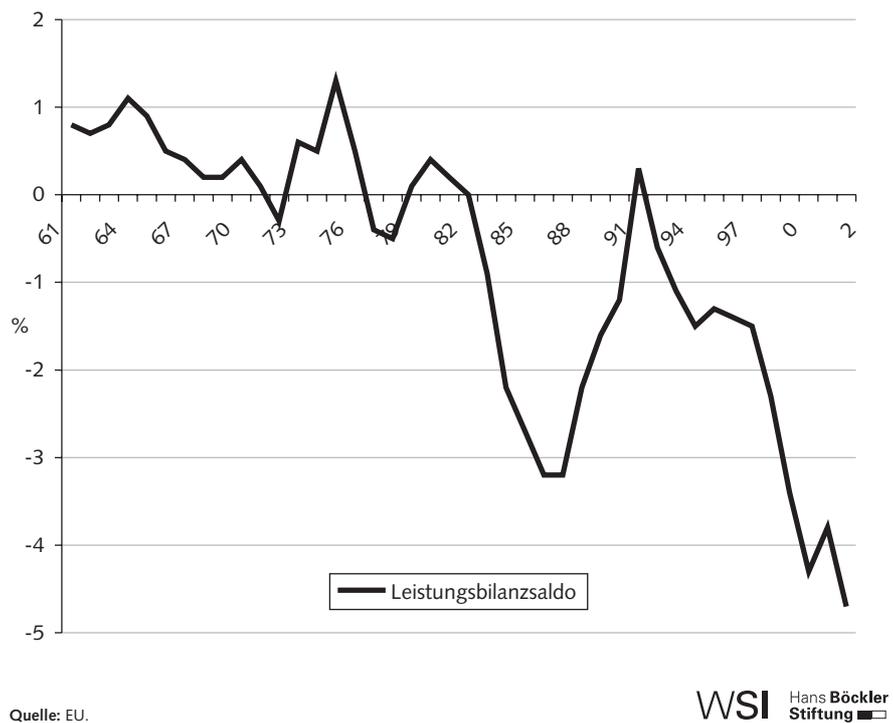
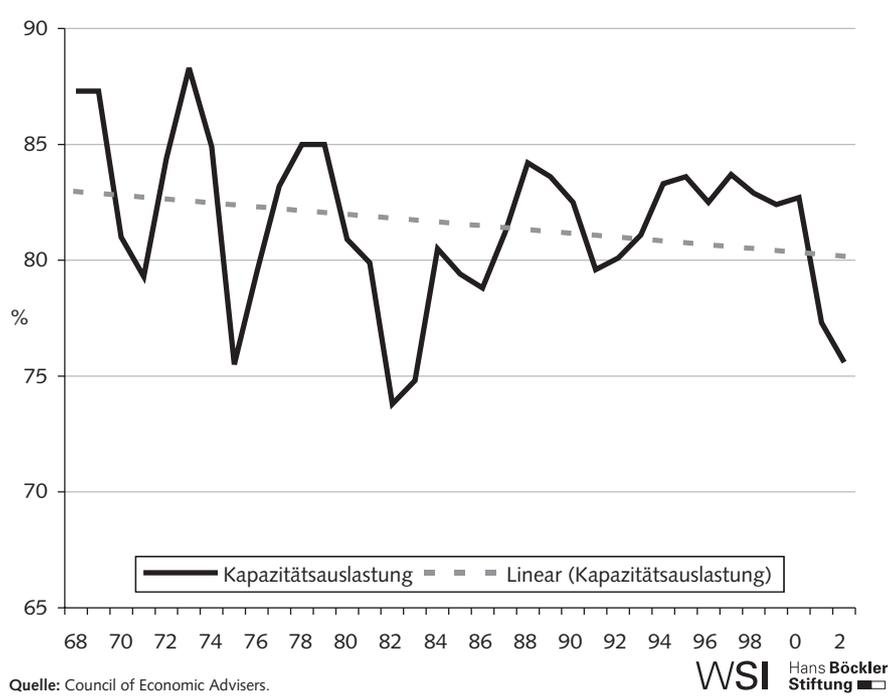


Abb. 3: Auslastung des Produktionspotenzials in den USA 1968-2002 - in % -



als attraktiv angesehen, weil es Wachstum und Beschäftigung erzeugt hat, die damit verbundene Zunahme der Ungleichheit aber nicht zu sozialen Konflikten führte. In den folgenden Abschnitten wird, um den Hegemoniebegriff zu operationalisieren, jeweils untersucht, inwieweit die USA zur Stabilisierung ihres inneren Marktes bzw.

der Weltwirtschaft beitragen konnten und ob sie sich dabei auf einen inneren Konsens stützen bzw. nach außen als Vorbild für andere Länder auftreten konnten.

Als wichtigste Grundlage der Hegemonie einer kapitalistischen Ökonomie kann sicherlich deren Fähigkeit angesehen werden, befriedigendes Wachstum zu gewähr-

leisten. Wachstum erlaubt eine verteilungsneutrale Befriedigung der konfligierenden Einkommensansprüche von vermögensbesitzenden und lohnabhängigen Klassen und die Schaffung zusätzlicher Beschäftigungsmöglichkeiten. Kann darüber hinaus – nach Harrod's Definition befriedigenden Wachstums (Harrod 1939) – die geplante Produktion privater Unternehmen vollständig am Markt abgesetzt werden, besteht kein Grund, Produktion und Beschäftigung in der folgenden Periode einzuschränken. Der Wachstumsprozess verläuft dann stabil.

Halbwegs stabile Wachstumsphasen gab es in den USA in den 1960er, 1980er und 1990er Jahren, während die Zeit zwischen dem Ende des Zweiten Weltkrieges und dem Ende der 1950er Jahre ebenso wie die 1970er Jahre über konjunkturelle Schwankungen hinaus durch starke kurzfristige Schwankungen gekennzeichnet waren.

Tabelle 1: Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (in %)

| | USA | EU-15 | Japan |
|-----------|-----|-------|-------|
| 1951–1960 | 3,5 | – | – |
| 1961–1970 | 4,2 | 4,8 | 10,1 |
| 1971–1980 | 3,2 | 2,9 | 4,4 |
| 1981–1990 | 3,2 | 2,4 | 4,1 |
| 1991–2000 | 3,2 | 2,1 | 1,4 |
| 2001 | 0,3 | 1,6 | 0,4 |
| 2002 | 2,5 | 1,1 | 0,3 |

Quelle: BEA, Europäische Kommission, BIP in Marktpreisen von 1995

WSI Hans Böckler Stiftung

Abgesehen von den 1960er Jahren mit ihren überdurchschnittlichen Wachstumsraten ist das mittelfristige Wachstumstempo in den USA seit Jahrzehnten bemerkenswert konstant. Dies gilt insbesondere im Vergleich mit der Entwicklung in Europa und Japan, die in der Nachkriegszeit zunächst höhere Wachstumsraten als die USA aufwiesen und sich damit deren Niveau von Pro-Kopf-Einkommen und Produktivität sehr schnell angenähert haben. Dieser Catch-Up-Prozess war in Europa allerdings schon in den 1970er Jahren vorüber, während er in Japan bis in die 1990er Jahre anhielt, danach aber von einem umso deutlicheren Rückgang des Wachstums abgelöst wurde.

Im Vergleich mit den 1960er Jahren – die vielfach auch heute noch als Maßstab erfolgreicher Wachstumspolitik gelten – haben die USA nur einen leichten Rückgang des Wachstums zu verzeichnen,

während die Wachstumsverlangsamung in Europa deutlich und in Japan dramatisch verlaufen ist. Berücksichtigt man zudem, dass die konjunkturelle Entwicklung in den vergangenen zwei Jahrzehnten geringere Schwankungen aufwies als in der Zeit davor, scheint die These einer Aushöhlung der US-Hegemonie kaum begründet zu sein. Mögen die USA auch nicht mehr so gut dastehen wie in den 1960er Jahren, die allerdings mit gutem Grund auch als Ausnahmeerscheinung, als „One Big Wave“ (Gordon 2000), angesehen werden, so stehen sie doch sehr viel besser da als die konkurrierenden Länder in Europa und Japan.

Hängt Hegemonie in der Weltwirtschaft aber – wie oben argumentiert wurde – nicht nur davon ab, die eigene Ökonomie als erfolgreiches Wachstumsmodell darzustellen, sondern auch zum Wachstum in anderen Ländern beizutragen, ergibt sich ein anderes Bild. Die Wachstumsstabilisierung in den USA ging nach den Krisen der 1970er Jahre mit einer Tendenz zu steigenden Leistungsbilanzdefiziten einher.

Bis in die 1970er Jahre lösten Exporte in die USA in vielen Ländern einen positiven Multiplikatoreffekt aus, der neben der Binnennachfrage auch die Importe anregte. Die Wirkung dieses Außenhandelsmultiplikators schwächte sich seit den frühen 1980er Jahren merklich ab, nachdem insbesondere Deutschland und Japan die von der US-Regierung sowie internationalen Organisationen propagierte Maxime der Haushaltskonsolidierung übernommen hatten. Der Übergang zu einer restriktiven Haushaltspolitik bremste auch die Importentwicklung, die zur Entlastung der US-Leistungsbilanz nötig gewesen wäre.

Nachdem die USA zur wichtigsten Lokomotive der Weltkonjunktur geworden waren, entwickelten sich – obwohl geringeres Nachfragewachstum auch den Aufbau des Kapitalstocks verlangsamt – weltweit Überkapazitäten. Mit zunehmenden Leistungsbilanzdefiziten machte sich dieser Trend auch in den USA bemerkbar.

Damit ergibt sich ein Widerspruch zwischen den Erfordernissen innerer und äußerer Stabilisierung: Das US-Wachstum kann nicht aufrecht erhalten werden, wenn die Lücke zwischen Produktionspotenzial und effektiver Nachfrage nicht geschlossen wird. Dafür sind aber auch Investitionen notwendig, die angesichts der bestehenden Überkapazitäten selbst bei günstigen Finanzierungsbedingungen nur in geringem Umfang vorgenommen werden. Durch ei-

ne massive Dollar-Abwertung und damit sinkende Importe könnten nicht nur die Auslastung der bestehenden Kapazitäten erhöht, sondern auch der Aufbau neuer Kapazitäten in Folge weiterer Nachfrageimpulse erhöht werden. Dadurch würde aber die ohnedies schwache und von Lieferungen in die USA abhängige Weltwirtschaft einen negativen Nachfrageschock erfahren. Zudem würde eine Dollar-Abwertung zu Wertverlusten des in den USA angelegten Auslandskapitals führen. Anders als in den vergangenen Jahrzehnten würde die Konjunkturlokomotive USA die Weltwirtschaft nicht mehr aus der Nachfrageschwäche herausziehen, sondern sich von dieser abkoppeln. Eine solche Stabilisierung der Binnenkonjunktur würde den Einfluss der USA auf die Weltwirtschaft allerdings dauerhaft schwächen, weil andere Länder gezwungen wären, Nachfragequellen und Möglichkeiten der Kapitalanlage außerhalb der USA zu erschließen. Für die Weltwirtschaft war lange gut, was gut für die US-Ökonomie war. Nunmehr scheint ersterer zu schaden, was letzterer nutzt.

2

Der Nachkriegsaufschwung: Beginn eines amerikanischen Jahrhunderts?

Mit Beginn des Zweiten Weltkrieges begannen die USA massiv aufzurüsten und dadurch die Depression der 1930er Jahre in kurzer Zeit zu überwinden. Allerdings wurde in Regierungs- und Unternehmerkreisen schon während des Krieges die Befürchtung geäußert, das Land werde nach Kriegsende in einen Zustand von niedrigem Wachstum, brachliegenden Produktionsstätten und Massenarbeitslosigkeit zurückfallen. So eindeutig die wirtschaftliche Erholung von dem explosionsartigen Anstieg der Staatsausgaben getragen war, so wenig konnte damit gerechnet werden, diese Ausgaben dauerhaft auf dem im Krieg erreichten Niveau zu halten.

Theoretisch konnten die Zweifel an der Dauerhaftigkeit der konjunkturellen Aufwärtsbewegung an die Idee einer säkularen Stagnation (Hansen 1938) anknüpfen, der zu Folge das Wachstum der US-Wirtschaft an territoriale Grenzen gestoßen sei und zudem an sinkendem Bevölkerungswachstum und fehlenden Innovationen leide. Hieraus wurde von Teilen der US-Ad-

ministration der Schluss gezogen, ein Rückfall in Stagnation und Massenarbeitslosigkeit sei zu vermeiden, wenn nach Kriegsende öffentliche Mittel vom Rüstungssektor in den Aufbau eines Wohlfahrtsstaates umgelenkt würden. Entsprechende Forderungen ließen sich jedoch politisch nicht durchsetzen (Salant 1989, S. 46 ff.). Daher kam es nach Ende des Krieges zu einer Einschränkung von Rüstungsproduktion und Staatsausgaben. Dieser negative Nachfrageschock führte zu einem Einbruch der gesamtwirtschaftlichen Aktivität sowie steigender Arbeitslosigkeit, zu der neben der rückläufigen Arbeitsnachfrage als Folge der Demobilisierung ein vergrößertes Arbeitsangebot beitrug. Trotz steigender Arbeitslosigkeit kam es 1946 und 1947 zu einer heftigen Streikwelle, in der ein Ausgleich für die enorme Arbeitsbelastung und die gleichzeitig sehr niedrigen Löhne während des Krieges gefordert wurde. Eine Folge dieser Streiks – passend zu der Ablehnung des Einsatzes öffentlicher Mittel für den Aufbau eines Wohlfahrtsstaates – war eine drastische Einschränkung des Streikrechts durch das Taft-Hartley-Gesetz (Yates 1994, S. 101 f.).

Nicht nur die binnenwirtschaftliche Entwicklung erwies sich nach Kriegsende als instabil, sondern auch die Weltwirtschaft wies erhebliche Spannungen auf. Zwar waren bei der Konferenz von Bretton Woods unter Federführung der USA schon 1944 der Internationale Währungsfonds sowie die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung gegründet worden, um Protektionismus, Abwertungswettläufe und Zahlungsbilanzkrisen, welche die Zwischenkriegszeit geprägt hatten, zu verhindern. Dennoch kam es in Europa bald nach Kriegsende zu einer Dollarknappheit. Darin lag nicht nur ein Problem für die Europäer, die als Folge der Kriegszerstörungen in vielen Bereichen von US-Importen abhängig waren, sondern auch für die USA, die zur Stabilisierung ihrer Ökonomie auf kontinuierliche Exporte angewiesen waren. Die Gelder, die im Rahmen des Marshall-Plans nach Europa flossen, erhöhten zwar den Einfluss der USA auf wirtschaftliche Entscheidungen, führten aber auf keiner Seite des Atlantiks zu einer merklichen wirtschaftlichen Belebung.

Erst die neuerliche Erhöhung der Rüstungsproduktion während des Korea-Krieges und der damit verbundene Übergang zu einer permanenten Rüstungswirtschaft führten zu einer Überwindung

der Nachkriegsdepression (Baran/Sweezy 1973, Kap. 7). Die Stabilisierung des so angestoßenen Aufschwungs erfolgte allerdings erst zu Beginn der 1960er Jahre, als die Kennedy-Administration zu einer auf Wachstum und Vollbeschäftigung ausgerichteten Wirtschaftspolitik überging. Obwohl das so entstandene Wachstumsmodell insbesondere die schwarze Bevölkerung weitgehend vom steigenden Reichtum ausschloss, wurde die – später als Fordismus (Aglietta 1979) bezeichnete – Verbindung von Massenproduktion und Massenkonsum zu einem Vorbild für andere Industrieländer.

Das binnenwirtschaftliche Wachstum in den USA sowie ihren wichtigsten Handelspartnern wurde zudem durch die Bretton Woods-Institutionen stabilisiert. Die Kombination aus festen Wechselkursen und Kapitalverkehrskontrollen befreite die Geldpolitik vom Druck der Wechselkursstabilisierung. Daher konnte das geldpolitische Instrumentarium zur wachstumspolitischen Steuerung der nationalen Binnenwirtschaften eingesetzt werden.

Stärke und Dauer des Nachkriegswachstums, das in den 1960er Jahren seinen Höhepunkt erreichte, wurden von den USA in zweierlei Hinsicht gefördert. Zum einen setzten die USA ihr wirtschaftliches und politisches Gewicht ein, um allgemeine Regeln in der internationalen Wirtschaft durchzusetzen (Kindleberger 1986). Zum anderen gaben sie der Weltwirtschaft – innerhalb der von ihnen garantierten Ordnung und zum Nutzen der US-Ökonomie – erhebliche Wachstumsimpulse. Unmittelbar nach Kriegsende waren es Warenexporte aus den USA, welche die kriegsbedingten Produktionsausfälle in Europa und Asien ausglich. Innerhalb des Nachkriegsbooms traten zunehmend auch Direktinvestitionen amerikanischer Konzerne neben die Ausfuhr von Waren. Europa und Asien – insbesondere Japan – erhielten damit Zugang zu neuen Technologien sowie Finanzierungsmitteln. Diese trugen ihrerseits zur Binnenmarktentwicklung und dem Aufbau starker Exportindustrien bei. Zwar wiesen US-Firmen in jener Zeit noch erhebliche Produktivitätsvorteile gegenüber Europa und Japan auf, so dass immer größere Überschüsse in den Leistungs- und Kapitalbilanzen der USA zu erwarten gewesen wären. Eine einkommenselastische Importnachfrage schuf für die aufstrebenden Exportindustrien Europas und Japans jedoch ausreichende Absatzmöglichkeiten

und verhinderte zudem eskalierende Überschüsse in der US-Leistungsbilanz.

3

Siebziger Jahre: Erschüttertes Selbstvertrauen

Schon in den 1950er Jahren machte die schwarze Bürgerrechtsbewegung deutlich, dass der Fordismus zwar mit gesamtwirtschaftlichem Wachstum verbunden aber gleichzeitig unfähig war, die gesamte US-Bevölkerung in dieses Wachstumsmodell zu integrieren. Im Laufe der 1960er Jahre wurde darüber hinaus auch der produktive Kern des Fordismus – die standardisierte Fließbandfertigung – zunehmend in Frage gestellt. Dies äußerte sich zunächst in immer häufigeren Arbeitsplatzwechsellern – wodurch steigende Einarbeitungskosten verursacht wurden – und Absentismus (Braverman 1985, S. 34 ff.; Fairris 1994). In den späten 1960er Jahren äußerte sich der – von der Zeitschrift *Fortune* treffend charakterisierte – „Blue Collar Blues“ in einer heftigen Streikwelle, die nach der Rezession 1974/75 jedoch rasch wieder abebbte (Yates 1994, S. 128).

Mehr als Bürgerrechts- und Arbeiterbewegung führte jedoch der Vietnam-Krieg zu immer größeren Zweifeln an moralischem Selbstverständnis, sozialer Integrationskraft und ökonomischer Stabilität des amerikanischen Wirtschaftssystems. Zusammen mit der wirtschaftspolitischen Orientierung auf Wachstum und Beschäftigung führte die Finanzierung des Krieges zu einer sich beschleunigenden Inflation, die unter den Bedingungen eines Systems fester Wechselkurse einerseits in andere Länder exportiert wurde und andererseits die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der US-Ökonomie schwächte. Zusätzlicher Konkurrenzdruck erwuchs aus dem überdurchschnittlichen Produktivitätswachstum, das insbesondere Deutschland und Japan während des Nachkriegsaufschwungs verzeichnen konnten (Brenner 2002).

In dem System fester Wechselkurse, das die Internationalisierung der US-Ökonomie während des Nachkriegsbooms von Währungsrisiken befreit hatte (Magdoff 2003, Kap. 3), bündelten sich zu Beginn der 1970er Jahre eine Reihe von Problemen, die einem fortgesetzten Wachstum im Wege standen. Sofern Lieferungen aus den USA nicht durch Waren aus anderen Ländern

ersetzt werden konnten, führte die US-Inflation zu steigender Kostenbelastung – und hiervon ausgehendem Druck auf die Rentabilität – bei ihren Handelspartnern. Zudem wurde zunehmend angezweifelt, dass die USA die im Bretton Woods-System festgeschriebene Golddeckung des Dollar weiterhin würden garantieren können. Darüber hinaus konnte der zunehmende Importdruck aus Europa und Asien nicht durch eine Dollar-Abwertung gemildert werden. Für Absatzchancen und Rentabilität der US-Ökonomie war dies umso bedrohlicher, als Kostensenkungen nach innen nicht durchgesetzt werden konnten. Die Vollbeschäftigung im Zuge des Nachkriegsaufschwungs hatte es den abhängig Beschäftigten ermöglicht, Nominallohnsteigerungen zur Verhinderung inflationsbedingter Reallohnsenkungen durchzusetzen. Zudem waren im Gefolge der Bürgerrechtsbewegungen die Ausgaben für Ausbildung und Wohnungsbau in den armen, mehrheitlich von Schwarzen bewohnten Stadtvierteln erheblich ausgeweitet worden. Angesichts der Reallohnschranke, welche die abhängig Beschäftigten hatten errichten können, war es den Unternehmen kaum möglich, die damit einhergehende Erhöhung der Steuerbelastung zu überwälzen (O'Connor 1974, Kap. 6).

Auf die geschilderten Probleme reagierte die US-Regierung, indem sie 1971 die Golddeckung des Dollar aufhob und 1973 den Wechselkurs freigab. Daraufhin kam es zu einer starken Dollar-Abwertung, zudem stellte sich wieder ein positiver Leistungsbilanzsaldo ein. Dennoch konnten sich auch die USA der Weltwirtschaftskrise der Jahre 1974/75 nicht entziehen und auch nach deren Überwindung blieb die Entwicklung der US-Ökonomie fragil, die Arbeitslosigkeit blieb trotz Wirtschaftswachstums über dem Niveau des Nachkriegsaufschwungs, während sich das Produktivitätswachstum gegenüber jener Zeit merklich verlangsamte (Krugman 1994, S. 56 ff.). Die 1970er Jahre blieben ein Jahrzehnt wirtschaftlicher Instabilität. Zusammen mit dem Rückzug aus Vietnam 1975 und der islamischen, ausdrücklich gegen die USA gerichteten, Revolution im Iran 1979 war das Selbstvertrauen der USA als unbestrittene Führungsmacht und Vorbild in der kapitalistischen Welt nachhaltig erschüttert.

Achtziger Jahre: Wiedergewonnene Stärke

Entgegen der seinerzeit vielfach geäußerten Ansicht, die 1970er Jahre markierten das Ende des US-Hegemonie (Gilpin 2001, S. 82 ff.), kann rückblickend von einem Übergang zu einer neuen Form der Hegemonie gesprochen werden. Deren Durchsetzung begann damit, dass der amerikanische Neokonservatismus die „friedliche Koexistenz“, welche demokratische aber auch republikanische Regierungen gegenüber anti-amerikanischen Bewegungen im Ausland sowie den Ansprüchen von Gewerkschaften und Wohlfahrtsbürokratie im Inland gepflegt hatten, erfolgreich als Ursache von Stagnation, Inflation und Arbeitslosigkeit denunzieren konnte. Zur Überwindung der Schwäche sei daher eine massive Aufrüstung nach außen sowie die Zerstörung gewerkschaftlichen und sozialstaatlichen Einflusses im Inneren nötig.

Ökonomisch ging die Durchsetzung einer neuen Form der Hegemonie von den als „Volcker-Schock“ in die Wirtschaftsgeschichte eingegangenen Zinserhöhungen in den Jahren 1979 bis 1982 aus. Dadurch wurde einerseits – und dies war auch beabsichtigt – eine Rezession ausgelöst, die zum Ausgangspunkt massiver Fabrik-schließungen und Produktionsverlagerungen in Bundesstaaten ohne gewerkschaftliche Organisationstradition wurde. Damit wurde der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung weitgehend ihre Basis und damit auch ihre Verhandlungsmacht genommen. Andererseits führten die Zinserhöhungen zu einer steigenden ausländischen Nachfrage nach US-Dollar. Damit wurde eine Aufwertung ausgelöst, die auch nach Ende der monetaristischen Hochzinspolitik für beständige Nettokapitalimporte sorgte und damit zur Finanzierung einer neuerlichen Hochrüstung beitrug.

Obwohl sich die Rhetorik der Neokonservativen gleichermaßen gegen regulierende Eingriffe durch Gewerkschaften und Wohlfahrtsstaat wie auch die keynesianische Politik des Deficit Spending richtete, erwies sich bald, dass ihre tatsächliche Politik sich nur gegen erstere wendete. Schuldenfinanziertes Wachstum, das nicht zu Einkommenssteigerungen bei den Arbeitern, sondern bei der Mittelklasse und den Vermögensbesitzenden führt, war und ist

mit dem politischen Credo des Neokonservatismus sehr wohl vereinbar (Moody 1987). Entsprechend wurden in den frühen 1980er Jahren die Staatsausgaben massiv ausgeweitet und die Steuern insbesondere für die oberen Einkommensschichten und Unternehmen gesenkt.

Das „Twin Deficit“ in Leistungsbilanz und Staatshaushalt, das durch Hochzinspolitik, Aufwertung, Ausgabensteigerungen und Steuersenkungen verursacht wurde, galt in den 1980ern vielfach als Zeichen anhaltender wirtschaftlicher Schwäche, keinesfalls aber als Ausgangspunkt einer erneuerten US-Hegemonie. Die Befürchtung, übermäßige Staatsausgaben würden den Finanzierungsspielraum privater Investitionen einschränken und darüber hinaus zu Inflation führen, erwiesen sich jedoch als unbegründet (Palley 1998, S. 145 ff.).

Zudem haben die anti-staatliche Rhetorik der Neokonservativen sowie der Aufstieg des Monetarismus zum dominierenden Paradigma der Wirtschaftswissenschaften einen wesentlichen Punkt lange Zeit nicht deutlich werden lassen: Zunehmende Verschuldung und permanente Inflation (Mandel 1972, Kap. 13), die Begleiterscheinungen des allgemein als keynesianisch charakterisierten Nachkriegsbooms, wurden von Neokonservativen und Monetaristen in der Öffentlichkeit zwar heftig attackiert, praktisch aber auch weiterhin

gefördert. In den 1980er Jahren wuchsen öffentliche und private Verschuldung sogar schneller als zu jeder anderen Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg; in den 1990er Jahren entsprach das Schuldenwachstum wieder dem Niveau des Nachkriegsaufschwungs, verschob sich aber – bis zum Ausbruch der jüngsten Konjunkturkrise – vom öffentlichen in den privaten Sektor.

Die Gütermarktinflation hat 1982 ihren Höhepunkt mit 9,4 % erreicht und ist seither – von zyklischen Schwankungen abgesehen – stetig zurückgegangen, um 2002 mit 1,1 % ihren bisherigen Tiefpunkt zu erreichen, hart am Rande einer Deflation. Der Übergang von Inflation zu Disinflation auf den Gütermärkten markiert jedoch zugleich den Beginn der Wertpapierinflation, die sich auch nach dem Ende der New Economy-Spekulation fortgesetzt hat. Im Verhältnis zu den Wertpapierkursen bzw. -preisen sind die durch den Kauf solcher Papiere zu erzielenden Erträge seit den späten 1970er Jahren immer geringer geworden. Diese Wertpapierinflation wird durch ein stetiges Sinken der Earnings-Price-Ratio angezeigt.

Schuldenfinanziertes Nachfragewachstum sowie Kapitalimporte, die durch vergleichsweise hohe Zinsen angeregt wurden, machten die USA in den 1980er Jahren zur internationalen Konjunkturlokomotive. Die Abhängigkeit anderer Länder vom US-

Abb. 4: Wachstumsrate der öffentlichen und privaten Verschuldung 1961-2001 - in % -

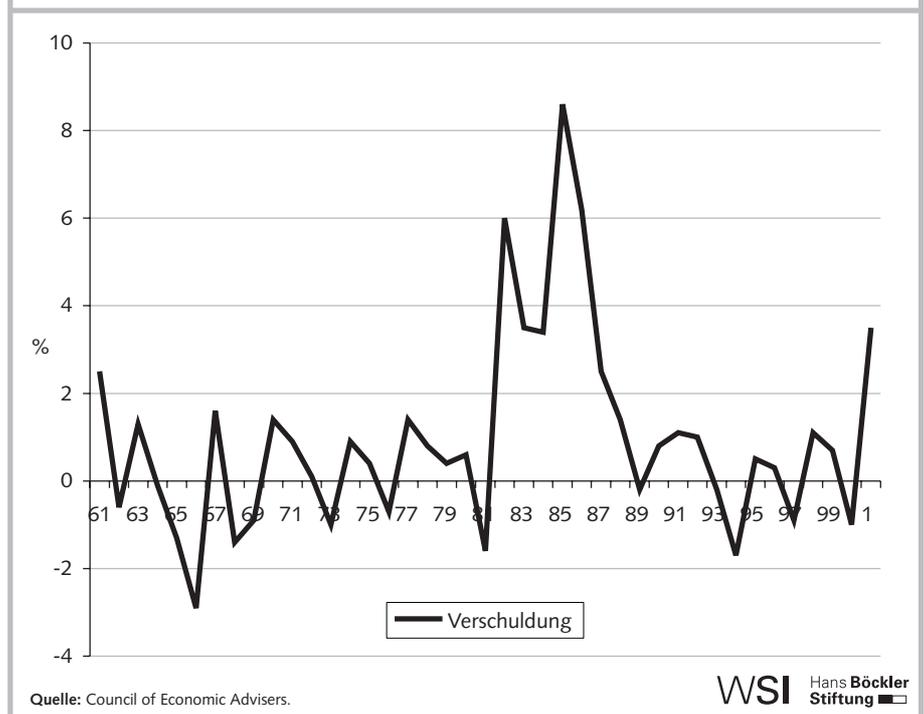
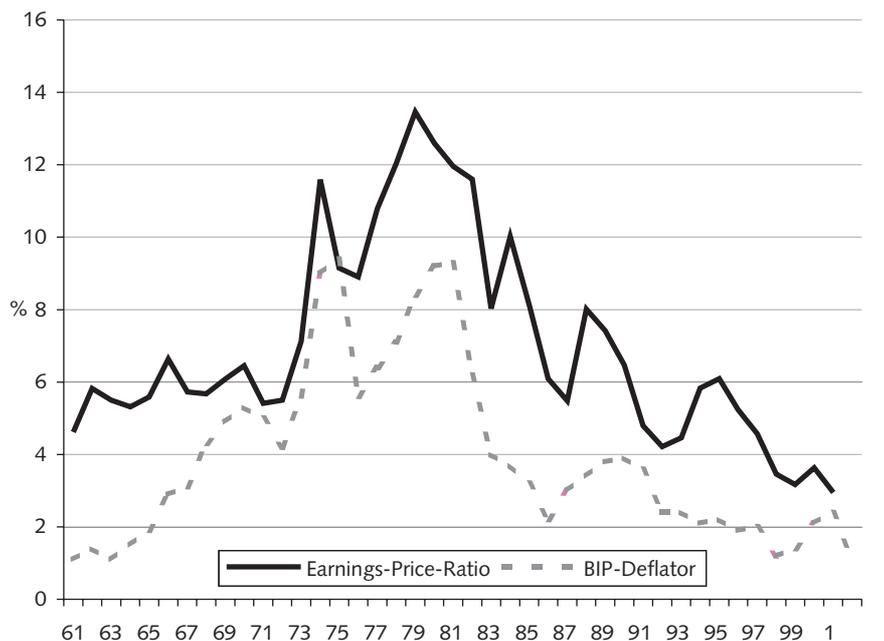


Abb. 5: Inflation auf Güter- und Wertpapiermärkten 1961-2002

- in % -



Quelle: Council of Economic Advisers (E-P-Ratio), EU (BIP-Deflator).

WSI Hans Böckler Stiftung

Export nahm gegenüber Nachkriegsboom und den krisengeschüttelten 1970er Jahren deutlich zu, weil das monetaristische Rezept aus Lohnabbau, Geldverknappung und Austerität dort ernster genommen wurde als in den USA. Das Wachstum der Binnennachfrage wurde dadurch dauerhaft geschwächt. Steigende Exporte in die USA wirkten daher in abnehmendem Maße als positiver Impuls auf die Binnenkonjunktur und die Importe der US-Handelspartner. Das Leistungsbilanzdefizit der USA ist demnach kein Zeichen ökonomischer Schwäche, sondern Folge des überdurchschnittlichen Wachstums, das die USA insbesondere gegenüber Europa erzielen konnten.

5

Neunziger Jahre: Übertriebener Optimismus

Das Wachstum von Einkommen und Beschäftigung, das die USA in den 1980er Jahren verzeichneten, war immer noch von Zweifeln an der ökonomischen Tragfähigkeit – Stichwort „Twin Deficit“ – und Kritik an einer immer tieferen gesellschaftlichen Spaltung begleitet. In den 1990er Jahren galt jedoch wieder, was schon im Nachkriegsaufschwung gegolten hatte: „There is

no way like the American Way“. Hatten die USA nach dem Zweiten Weltkrieg als positiver Gegenentwurf zu und gleichzeitig Schutzmacht vor dem Sowjetkommunismus gegolten, so verdankte sich ihr neuerlicher Glanz dem unerwarteten und unrühmlichen Zusammenbruch des staatssozialistischen Lagers. Zudem blieben Wachstum und Beschäftigung in Europa weiterhin hinter den entsprechenden Werten in den USA zurück, geriet Japan zu Beginn der 1990er Jahre in eine anhaltende Stagnationsphase, und 1997 erschütterte die Asienkrise die Schwellenländer dieser Region.

Nicht nur die Überlegenheit des Kapitalismus über den Sozialismus galt damit als erwiesen. Darüber hinaus gab es kaum mehr Zweifel, dass die europäischen Sozialstaaten sowie der asiatische Staatskapitalismus das US-Modell unregulierter Märkte übernehmen müssten (Streeck 1997). Dass das Wachstum der US-Ökonomie stärker von kreditfinanziertem Nachfragewachstum, Kapitalimporten und Wertpapierspekulation abhing als von der Entfaltung unregulierter Marktkräfte, konnte im Zuge der New Economy-Spekulation leicht übersehen werden (Schmidt 2000). An diese Spekulation war die Hoffnung geknüpft, mikroelektronische Informations- und Kommunikationstechnologien und Börsenhäuser würden dauerhaftes Wachs-

tum und Vollbeschäftigung ermöglichen, die in früheren Aufschwungsphasen immer wieder einsetzende Inflation könne aber vermieden werden.

Die von den IuK-Technologien erhofften Produktivitätseffekte haben sich mittlerweile genauso als spekulative Übertreibung erwiesen (Jorgenson 2001) wie die Steigerung der Wertpapierkurse gegenüber der tatsächlichen Gewinnentwicklung (Kotz 2003). Damit ist aber auch deutlich geworden, dass der Aufschwung der 1990er Jahre als Fortführung des Wachstumsmodells der 1980er Jahre und nicht als qualitativ neues Modell angesehen werden sollte (Emad El-Din 2001).

6

Die Gegenwart: Supermacht auf dünnem Eis

Mit Blick auf die weltwirtschaftliche Bedeutung der USA seit Ende des Zweiten Weltkrieges lassen sich drei Phasen unterscheiden: Nach einigen Anlaufschwierigkeiten gelang es den USA in den 1950er Jahren ein Wachstumsmodell zu installieren, das erstens zur Stimulierung der Weltwirtschaft beitrug und zweitens von anderen Industrieländern Europas und Asiens übernommen werden konnte. Der damit verbundene weltweite Ausbau industrieller Produktionskapazitäten, die inflationäre Finanzierung des Vietnam-Krieges sowie verschärfte Verteilungskonflikte führten in den 1970er Jahren weltweit zu Wirtschaftskrisen und Zweifeln an der Fähigkeit der USA, die Weltwirtschaft auch weiterhin stabilisieren zu können.

Mit den 1980er Jahren bildete sich dann eine Phase der fragilen US-Hegemonie heraus. Zwar lieferten die USA anderen Ländern kein neues Wachstumsmodell, fungierten aber als internationale Konjunkturlokomotive. Damit ermöglichten sie Europa und Asien ein exportgeleitetes Wachstum. Dieses lag zwar unter dem Niveau des Nachkriegsaufschwungs, war aber höher als es auf Grundlage der inländischen Nachfrageentwicklung in diesen Regionen gewesen wäre. Dabei deuten die anhaltenden Leistungsbilanzdefizite der USA, die zu einem Charakteristikum der fragilen Hegemonie wurden, auf eine zweiseitige Abhängigkeit hin: Während die USA von beständigen Nettokapitalimporten zur Finanzierung ihrer defizitären Leistungs-

bilanz abhängig waren, hing die konjunkturelle Entwicklung in Europa und Asien stark von ihren Exporten in die USA ab. Weitere Merkmale dieser zweiten Phase der US-Hegemonie waren Disinflation auf den Gütermärkten bei gleichzeitiger Wertpapierinflation, die in steigendem Maße über Kredite finanziert wurde.

Obwohl die Konjunkturkrise des Jahres 2001 sehr milde ausfiel, ist die Weltwirtschaft auch drei Jahre später noch immer von starken Unsicherheiten und geringem Wachstum gekennzeichnet. Gegenwärtig reicht der Dampf der Konjunkturlokomotive USA jedenfalls nicht aus, den gesamten weltwirtschaftlichen Zug zu ziehen. Für die Einschätzung der weiteren Entwicklung könnten sich folgende Faktoren als besonders wichtig erweisen: Die Konjunkturkrise war von einer riesigen Vernichtung fiktiver Vermögenswerte begleitet. Da deren Akkumulation in erheblichem Umfang kreditfinanziert war, ist die Schuldenlast privater Haushalte und Unternehmen stark angestiegen. Da sich Vermögensgewinne, die zur Tilgung dieser Schulden vorgesehen waren, als spekulative Phantasie herausgestellt haben, steht die US-Ökonomie – wie andere Länder auch – nun vor der Wahl, diese faulen Kredite abzuschreiben und damit die Kreditvergabefähigkeit des Bankensektors einzuschränken oder sie zu bedienen und dadurch das verfügbare Einkommen einzuschränken. Einem stabilen Konjunkturaufschwung sind beide Alternativen abträglich.

Zweifel an der Stabilität der US-Konjunktur werden zudem von zwei realwirtschaftlichen Faktoren genährt. Erstens ist die Kapazitätsauslastung seit 1997 tendenziell rückläufig und zweitens nimmt das Leistungsbilanzdefizit beständig zu. Unter diesen Bedingungen sind Investitionen, ohne die stabiles Wachstum nicht möglich ist, kaum zu erwarten. Wenn die Auslastung zusätzlicher Produktionsanlagen nicht absehbar ist, können Investitionen weder durch eine lockere Geldpolitik noch durch die Beseitigung fauler Kredite aus dem letzten Zyklus angeregt werden.

Die von der US-Regierung gegenwärtig verfolgte Wirtschaftspolitik – eine Mischung aus kreditfinanzierten Ausgabensteigerungen des Staates einerseits und Steuersenkungen andererseits – erinnert an die Reaganomics der früher 1980er Jahre. Nach der Doppelkrise, welche die Weltwirtschaft und die US-Hegemonie in den 1970er Jahren erfasst hatte, war damals

zwar nicht die Wiederherstellung der stabilen Hegemonialposition der Nachkriegsprosperität gelungen, aber wenigstens der Übergang zu einer Phase fragiler Hegemonie. Aus einigen Unterschieden zwischen den frühen 1980ern und der Gegenwart lässt sich nun die These ableiten, dass diese Phase zu Ende geht.

Nachfragerückgang, Arbeitslosigkeit und Überkapazitäten waren eine beabsichtigte Folge des Volcker-Schocks. Hierdurch sollten Verhandlungsmacht und organisatorische Basis der Gewerkschaften sowie technologisch überholte Produktionsanlagen zerstört werden. Im Zuge der hierdurch eingeleiteten Neustrukturierung der US-Industrie wurden jedoch neue Kapazitäten aufgebaut, die von ihren Eigentümern noch keineswegs abgeschrieben sind. Eine Schließung der bestehenden Nachfragegucke durch Kapitalvernichtung ist daher wenig wahrscheinlich. Eher wird der politische Druck zunehmen, den Auslastungsgrad der bestehenden Anlagen durch wirtschaftspolitische Expansionsmaßnahmen zu erhöhen.

Die durch den Volcker-Schock bewirkten Einkommensverluste konnten teilweise durch eine verstärkte Kreditfinanzierung des privaten Konsums aufgefangen werden (Foster/McChesney 2000). Auf diese Weise erfolgt auch gegenwärtig eine Stabilisierung der US-Konjunktur. Möglich sind kreditfinanzierte Konsumsausgaben allerdings nur als Folge eines Immobilienbooms. Sollte diese sektorspezifische Spekulationsblase – beispielsweise als Folge steigender Zinsen – platzen, wird die Fortsetzung schuldenfinanzierten Konsums auf dem gegenwärtigen Niveau nicht mehr möglich sein.

Wenn das Leistungsbilanzdefizit nicht abgebaut wird, kann dessen Finanzierung durch Zinserhöhungen – insbesondere in Europa ist das Zinsniveau gegenwärtig höher als in den USA – notwendig werden. Dadurch könnte der Immobilienboom beendet und die gesamtwirtschaftliche Zinslast insgesamt erhöht werden. Durch eine massive Dollarabwertung könnte die Schuldenlast der US-Ökonomie teilweise – sofern sie durch Kapitalimporte entstanden ist – gemildert und die Kapazitätsauslastung erhöht werden. Werden die binnenwirtschaftlichen Probleme jedoch auf diese Weise gelöst, verlieren die USA als internationale Konjunkturlokomotive an Bedeutung. In der Weltwirtschaft könnte sich dann eine „hegemoniale Lücke“ auftun.

Anders als zu Zeiten des Aufstiegs der USA zur Hegemonialmacht in der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts sind gegenwärtig Zweifel angebracht, ob es ein Land bzw. eine Ländergruppe gibt, das in der Lage wäre, die Weltwirtschaft durch Schaffung ausreichender Nachfrage und die Durchsetzung internationaler Regeln zu stabilisieren.

So ist es Japan zwar gelungen, durch eine Kombination expansiver Geld- und Fiskalpolitik das Abgleiten der Stagnation in eine schwere Depression zu vermeiden. Ein schlechte zeitliche Abstimmung des Einsatzes geld- und fiskalischer Instrumente, der Überhang fauler Kredite aus dem vorangegangenen Boom sowie eine deutliche Aufwertung des Yen nach 1995 verhinderten allerdings, dass die wirtschaftspolitischen Impulse zu positivem Wachstum führten. Daher konnte auch von einer weltwirtschaftlichen Stimulierung keine Rede sein.

Dem gegenüber befand sich Europa, dessen Wachstum in den 1990er Jahren zwar geringer als in den USA aber immerhin positiv gewesen ist, in einer deutlich besseren Ausgangslage. Aus ökonomischer Sicht spricht nichts gegen die Annahme, dass eine expansive, nicht durch die Maastrichter Konvergenzkriterien bzw. den Stabilitäts- und Wachstumspakt institutionell eingeeengte Wirtschaftspolitik zu höherem Wachstum und damit auch einer Unterstützung der USA als einziger Konjunkturlokomotive geführt hätte. Um den weltwirtschaftlichen Zug mit zwei Lokomotiven zu ziehen, wäre allerdings ein beträchtliches Maß an transatlantischer Kooperation notwendig. Allerdings bestehen Zweifel an den Aussichten solch einer Zusammenarbeit nicht erst seit den offenen außenpolitischen Konflikten, die im Vorfeld des Irak-Krieges zwischen Deutschland und Frankreich einerseits und Britanien und den USA andererseits aufgebrochen sind.

Höheres Wachstum in Europa und dadurch angeregte Kapitalimporte in den Euro-Raum würden das Währungsmonopol des Dollar, das seit den 1980er Jahren zur entscheidenden wirtschaftlichen Stütze der US-Hegemonie geworden ist, untergraben. Dadurch würden sowohl die Realisierung von Seignorage-Gewinnen als auch die Externalisierung des Währungsrisikos in Frage gestellt. Dadurch würde der Teil der US-Importe geringer werden, der gegenwärtig durch die Erhöhung des weltweiten

Dollar-Umlauf finanziert wird, also eine Art der Gratisfinanzierung, die von der Funktion des Dollar als internationale Reservewährung abhängig ist. Ebenso würden die Spielräume der USA kleiner, sich gegenüber dem Ausland in eigener Währung zu verschulden. Dies mag positiv erscheinen, weil dadurch insgesamt eine weniger von Auslandsverschuldung abhängige Wirtschaftsentwicklung notwendig würde, die zugleich zum Abbau des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichtes der USA beitragen könnte. Ob US-Regierungen aber bereit sind, den damit verbunde-

nen Rückgang ihres Einflusses auf die Weltwirtschaft hinzunehmen, ist mehr als unsicher. Dies sowie auch die Frage nach einer transatlantischen Kooperation hängt allerdings weniger vom Handeln ökonomischer Akteure ab als von Entscheidungen im politischen Raum.

Solange die EU an den Vorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspaktes festhält, stellt sich die Frage nach Notwendigkeit und Möglichkeiten transatlantischer Kooperation in der Wirtschaftspolitik gar nicht. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass die europäische Wirtschaft in eine

„japanische Situation“ gerät. Expansive wirtschaftspolitische Maßnahmen, wenn sie zu spät ergriffen werden, können dann zwar einen ökonomischen Zusammenbruch vermeiden aber nicht mehr zur Überwindung der Stagnation beitragen. Die USA hätten in diesem Fall zwar ihren Vorsprung vor der japanischen und europäischen Konkurrenz gewahrt. Stagnation in Europa und Japan sowie ein fragiler Aufschwung in den USA sind allerdings alles andere als Anzeichen hegemonial abgesicherter Wirtschaftsentwicklung.

LITERATUR

Aglietta, M. (1979): *A Theory of Capitalist Regulation – The US Experience*, London; New York

Baran, P. A./Sweezy, P. M. (1973): *Monopolkapital – Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung*, Frankfurt/M.

Braverman, H. (1985): *Die Arbeit im modernen Produktionsprozess*, Frankfurt/M./New York

Brenner, R. (2002): *The Boom and the Bubble – The US in the World Economy*, London/New York

Emad El-Din, A. (2001): *The United States Boom, „Clintonomics“ and the New Economy Doctrine*, in: *New Political Economy*, Vol. 6, S. 341–358

Fairris, D. (1994): *Shopfloor Relations in the Postwar Capital-Labor Accord*, in: Kotz, D. M. et al. (Hrsg.), *Social Structures of Accumulation*, Cambridge, S. 193–211

Foster, J. B./McChesney, R. W. (2000): *Working-Class Households and the Burden of Debt*, in: *Monthly Review* 1, S. 1–11

Gilpin, R. (2001): *Global Political Economy – Understanding the International Economic Order*, Princeton

Gordon, R. J. (2000), *Interpreting the „One Big Wave“ in U.S. Long-Term Productivity Growth*, unveröffentlichtes Manuskript, <http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/338.pdf>

Hansen, A. (1938): *Full Recovery or Stagnation?*, London

Harrod, R. F. (1939): *An Essay in Dynamic Theory*, in: *Economic Journal*, Vol. 49, S. 14–33

Jorgenson, D. W. (2001): *Information Technology and the U.S. Economy*, in: *American Economic Review*, Vol. 91, S. 1–32

Kindleberger, C. P. (1973): *Die Weltwirtschaftskrise*, München

Kindleberger, C. P. (1986): *International Public Goods without International Government*, in: *American Economic Review*, Vol. 76, S. 1–13.

Kotz, D. (2003): *Neoliberalism and the US Economic Expansion of the 1990s*, in: *Monthly Review* 11, S. 15–33

Krugman, P. (1994): *Peddling Prosperity – Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, London/New York

Magdoff, H. (2003): *Imperialism without Colonies*, New York

Mandel, E. (1972): *Der Spätkapitalismus*, Frankfurt/M.

Moody, K. (1987): *Reagan, the Business Agenda and the Collapse of Labour*, in: *Socialist Register*, London/New York, S. 153–176

O'Connor, J. (1974): *Die Finanzkrise des Staates*, Frankfurt/M.

Palley, T. I. (1998): *Plenty of Nothing – The Downsizing of the American Dream and the Case for Structural Keynesianism*, Princeton

Salant, W. S. (1989): *The Spread of Keynesian Doctrines and Practices in the United States*, in: Hall, P. A. (Hrsg.), *The Political Power of Economic Ideas*, Princeton, S. 27–51

Schmidt, I. (2000): *Computer.com & @ktien – Die neuen Quellen des Wohlstands?*, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, S. 486–496

Streeck, W. (1997): *German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?*, in: *New Political Economy*, Vol. 2, S. 237–256

Yates, M. D. (1994): *Longer Hours, Fewer Jobs – Employment and Unemployment in the United States*, New York.