

*Reinhard Rode*

## Die amerikanische Wirtschaft Binnenentwicklung und Außenverflechtung

### *Wirtschaft und Politik*

Als bürgerlich-liberale Republik ohne feudal-aristokratische Tradition europäischer Ausprägung zeichnen sich die Vereinigten Staaten am deutlichsten durch den Versuch aus, das politische und das wirtschaftliche System zu trennen. Das Wirtschaftssystem entwickelte unabhängig von politischen Eingriffen ein starkes Eigenleben. Zu Recht wurde die Abkoppelung des wirtschaftlichen Systems vom politischen als „das große amerikanische Experiment“ bezeichnet.

Trotz dieser Grundtendenz lassen sich jedoch für das Beziehungsgefüge Wirtschaft und Politik unterschiedliche Phasen in der amerikanischen Geschichte ausmachen. Sie kennt auch merkantilistische Versuche wie die Staatsbetriebe unter der Präsidentschaft Jacksons. Die rasante industrielle Entwicklung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ging dann freilich mit einem weitgehenden Rückzug des politischen Systems einher. Die Wirtschaft organisierte Industrialisierung und Versorgungseinrichtungen ohne politische Eingriffe quasi in eigener Regie. In der Periode des Republikanismus nach der Jahrhundertwende blieb die Vorrangstellung der Wirtschaft lange Zeit unangefochten. Erst die Weltwirtschaftskrise bewirkte mit dem, ‚New Deal‘ von Präsident Roosevelt wachsende Eingriffe der Politik. Die Vorherrschaft der Großwirtschaft wurde mit staatlicher Hilfe zugunsten der kleinen Farmer und Geschäftsleute abgeschwächt. Doch schon während des Zweiten Weltkriegs schlug der Trend wieder um. In den siebziger Jahren gab es eine Phase wachsender Vorbehalte gegenüber den transnationalen Unternehmen, ohne daß das allgemeine amerikanische Vertrauen auf die Marktkräfte erschüttert worden wäre. Mit der Präsidentschaft Ronald Reagans erreichte die Idee wirtschaftlicher Handlungsfreiheit wieder besonders hohe Kurswerte. Unter Bushs Nachfolger Bill Clinton schwächte sich dieser Trend in der Administration wieder ab, erhielt dafür aber im Kongreß Auftrieb.

Der traditionelle Vorrang des Wirtschaftssystems in den USA war weniger durch politische Regulierungsabsichten gefährdet als durch die wachsende Sicherheitslastigkeit der amerikanischen Politik im Gefolge der Weltmachtrolle nach 1945. Die Weltbilder in der Tradition des Liberalismus galten in den USA weiterhin nahezu unangefochten. Für die Innenregulierung läßt sich nach wie vor sagen, daß wirtschaftliche Entscheidungen in den USA im wesentlichen Entscheidungen der amerikanischen Wirtschaft selbst sind. Dafür spricht auch, daß das politische System keine effektiven wirtschaftspolitischen Steuerungs- und Entscheidungsinstrumente aufgebaut hat. Der Council of Economic Advisors ist kein wirtschaftliches Gegenstück zum National Security Council. Die Ministerien (Departments), wie das Finanz-, das Landwirtschafts- und das Handelsministerium, repräsentieren mehr die Wirtschaft als das politische System.

Eine vollständige Selbstregulierung der Wirtschaft findet freilich auch in den Vereinigten Staaten nicht statt. Zum einen gibt es ‚symbiotische Beziehungen‘, wie sie etwa für das Verhältnis zwischen der Ölindustrie und der amerikanischen Regierung zutreffen. Zum anderen hat die zunehmende Macht des politischen Systems in der Sicherheitsgesellschaft tendenziell die hohe Autonomie des Wirtschaftssystems unterhöhlt. Staatliche Auftragsvergabe im Rüstungssektor brachte nicht unwesentliche Teile der amerikanischen Industrie in Abhängigkeit vom Pentagon. Starke Steigerungen der Rüstungsausgaben Anfang der achtziger Jahre und die zunehmende Staatsverschuldung zum Budgetausgleich führten nicht nur zu öffentlicher und privater Konkurrenz bei der Kreditaufnahme, sondern schufen durch Zinsauftrieb auch Hindernisse für wirtschaftliche Entfaltungsmöglichkeiten. In den neunziger Jahren war es statt der Systemkonkurrenz die Weltordnungspolitik, die Kostendruck erzeugt hat.

Dennoch besitzt das Wirtschaftssystem in den USA im Unterschied zu den westeuropäischen Staaten nach wie vor ein so hohes Maß an Unabhängigkeit, daß es sehr viel weniger auf die Zusammenarbeit mit dem politischen System angewiesen ist. Das zeigt sich nicht zuletzt in dem relativ seltenen Rückgriff auf die politischen Parteien, um wirtschaftlichen Einfluß durchzusetzen. In der Währungs- und Handelspolitik trifft das wirtschaftliche System nach wie vor die Mehrzahl der politisch wichtigen Entscheidungen selbst. Kollisionen zwischen Wirtschaft und Politik treten aber immer häufiger auf. Sehr viel stärker als für den Binnenbereich gilt dies für die Außenwirtschaftspolitik. So war zum Beispiel die Ostwirtschaftspolitik gegenüber kommunistischen Ländern überwie-

gend so betrieben worden, daß Sicherheitsinteressen eindeutig vor Gewinninteressen rangiert haben. In den neunziger Jahren stellen binnen- und weltwirtschaftliche Veränderungsprozesse wachsende Steuerungsanforderungen an die amerikanische Politik. Im Konkurrenzverhältnis mit Japan und Westeuropa ist auch in den Vereinigten Staaten eine Diskussion über den Sinn ziviler Industriepolitik entstanden. Besonders die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen wie Schulbildung und Ausbildung wollte die Administration Clinton verbessern. Die Dispute um den Schutz traditioneller Industriezweige vor der Flut billiger Importe und sogar um Schutz für Teile des Hochtechnologiesektors haben den überlieferten Liberalismus unter Anpassungsdruck geraten lassen.

### *Binnenwirtschaft*

Die stärkste Ökonomie der Welt erfährt seit längerem einen doppelten Strukturwandel: Erstens einen Entwicklungstrend von der Industriegesellschaft zur Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft, zweitens die räumliche Verschiebung der Wirtschaftszentren vom Nordosten in den Westen und den Süden. Die Gegensätze zwischen Nord- und Südstaaten im 19. Jahrhundert, die auf der Industrialisierung der Nordstaaten und einer auf der Sklaverei basierenden Landwirtschaft im Süden beruhten, waren nach dem Bürgerkrieg im Zuge der fortschreitenden Industrialisierung abgeschwächt worden. Der wirtschaftliche Vorrang der Industriezentren im Nordosten hatte sich aber nur noch verstärkt. Die Trendwende folgte mit dem Niedergang der alten Industrien und dem Aufstieg der neueren Wachstumsindustrien vornehmlich im Dienstleistungsbereich. Die zunehmende Bedeutung der Bereiche Kommunikation und Information hat diesen Trend noch verstärkt.

Strukturwandel und regionale Wanderung beeinflussen Erwerbsstruktur und Einkommensverteilung der amerikanischen Bevölkerung in erheblichem Ausmaß. Die Entwicklung vom Agrar zum Industrieland ließ den Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten von 38 % im Jahre 1900 auf ca. 2,5 % im Jahre 1997 zurückgehen, d.h. auf nur noch ca. 3,3 Mio. von 129 Mio. Gesamtbeschäftigten. Die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft führte zu einem steilen Anstieg der Beschäftigung in diesem Sektor. Allein von 1970 bis 1997 stieg hier die Zahl der Beschäftigten von 20,3 auf 46,3 Mio. Erwerbstätige an. Trotz des relativ hohen Lebensstandards der amerikanischen Bevölkerung, der den fast

aller anderen großen Industrieländer übertrifft, bestehen erhebliche Einkommensunterschiede. Die Differenzierung bezieht sich sowohl auf die Regionen als auch auf die verschiedenen Bevölkerungsgruppen, wobei die Minderheiten einen überproportional großen Anteil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze aufweisen. Auffällig ist der sinkende Organisationsgrad der Arbeitnehmer und damit der nachlassende Einfluß der Gewerkschaften. Der Organisationsgrad sank zwischen 1945 und 1983 auf etwa ein Fünftel der Erwerbstätigen ab, 1997 waren es nur noch 14,1 %. Dieser Niedergang resultierte sowohl aus dem wachsenden, schwerer organisierbaren Dienstleistungsbereich als auch aus der regionalen Verschiebung weg von den klassischen Hochburgen der Gewerkschaften.

Der Einfluß der Arbeitgeberorganisationen, National Association of Manufacturers (NAM), Chamber of Commerce und Business Round Table sowie der vielfältigen Branchenorganisationen hat dagegen eher zugenommen. Die Wirtschaftslobby übertrifft die Gewerkschaftslobby bei weitem an Einfluß.

### *Alte Industrien*

Zu den alten Industrien in den USA gehören wie in anderen Industriestaaten die stagnierenden und niedergehenden Branchen, die unter starkem Importdruck geraten sind. Dazu zählen die Stahlindustrie, die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Schuhhersteller, die Unterhaltungselektronik und seit einigen Jahren auch die Automobilindustrie. Die Ursachen des Niedergangs sind vielfältig. Neben dem Strukturwandel weg von diesen produzierenden Branchen hin zum Dienstleistungssektor (Deindustrialisierung) stehen Importkonkurrenz aus Niedriglohnländern und Managementfehler, d.h. Versäumnisse, sich rechtzeitig an das Weltniveau anzupassen.

Den Weg der Protektion, also der Drosselung der Stahlimporte statt einer Modernisierung, versuchte längere Zeit insbesondere die amerikanische Stahlindustrie zu gehen. Dennoch hat sich der Anteil importierten Stahls am Verbrauch in den USA von ca. 5 % im Jahr 1960 bis 1994 auf 21 % gesteigert. Zugleich ging der Weltanteil der amerikanischen Stahlerzeugung von nahezu der Hälfte in den fünfziger Jahren auf wenig mehr als 10 % zurück. Entsprechende Einbußen bei den Beschäftigtenzahlen gingen damit Hand in Hand. Das Beispiel zeigt, daß Protektion den Strukturwandel nicht aufhalten kann.

Auch die amerikanischen Automobilmanager versäumten, sich rechtzeitig auf den Bedarf an kleinen Personenwagen umzustellen. Sie überließen den Kleinwagenmarkt lange Jahre weitgehend dem Import. Als sich die Nachfrage nach sparsameren Wagentypen im Gefolge der Ölpreisexlosion in den siebziger Jahren beschleunigte, erhöhte sich der Marktanteil importierter Autos insbesondere aus Japan auf ein Viertel. So gerieten Anfang der achtziger Jahre alle vier amerikanischen Pkw-Hersteller, General Motors, Ford, Chrysler und American Motors, in die Verlustzone. Die Arbeitslosigkeit im Zentrum der Autoindustrie, in Detroit, nahm damit erheblich zu. Zusammen mit der Automobilarbeiter-Gewerkschaft setzte die Branche schließlich Anfang 1981 gegenüber Japan Schutzmaßnahmen in Form eines „freiwilligen“ Selbstbeschränkungsabkommens durch. Doch erst der Konjunkturaufschwung in den achtziger Jahren erbrachte neue Absatzsteigerungen und Gewinne. Der hohe Importanteil aber blieb erhalten, wodurch die nächste Absatzkrise vorprogrammiert war. Insgesamt gelang es Detroit jedoch, sich bis Mitte der neunziger Jahre am heimischen Markt recht gut zu behaupten, während der Export schwach blieb.

Mit den Billigimporten war auch die Textilindustrie konfrontiert, die jedoch traditionell ein hohes Schutzniveau durchsetzen konnte. Ihr werden allgemein relativ gute Überlebenschancen zugemessen, während die kleinere Bekleidungsindustrie und erst recht die Schuhindustrie als sterbende Branchen gelten.

Die elektrotechnische Industrie weist ein differenziertes Bild auf. Die Mehrheit gehört zu den Wachstumsbranchen, eine Minderheit, die Unterhaltungselektronik, ist auf dem heimischen Markt weitgehend von der asiatischen Konkurrenz verdrängt worden. Mittlerweile ist der amerikanische Unterhaltungselektronikmarkt ziemlich fest in asiatischen Händen.

### *Die Wachstumsbranchen*

Dazu gehören der Dienstleistungssektor in seiner ganzen Breite, der Staatsdienst sowie der Bereich der Kommunikation und Information, der aufgrund seiner steigenden Bedeutung häufig als eigener Wirtschaftssektor bezeichnet wird. Die klassische Unterscheidung zwischen Dienstleistung und Produktion ist für den Informationsbereich tatsächlich schwierig. Der Dienstleistungssektor ist heute der größte Sektor der amerikanischen Wirtschaft. Sein Beitrag zum Sozialprodukt beläuft sich auf rund zwei Drittel.

Er bietet die meisten Arbeitsplätze, und hier sind besonders im Informationsbereich nach den gängigen Annahmen die meisten neuen Arbeitsplätze entstanden und sollen auch weiterhin entstehen. Die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt sind umstritten. Die optimistische Variante geht von einer Umschichtung aus, die die Verluste an Arbeitsplätzen in den alten Industrien durch die Wachstumsbranchen kompensiert sieht. Die pessimistische Variante erwartet höhere Arbeitslosenraten und in den Wachstumsbranchen einen Zuwachs vornehmlich für befristete und schlechter bezahlte Arbeitsplätze, sogenannte „Hamburgerjobs“.

Der Vorsprung der USA gegenüber Europa und Japan im Informationssektor läßt sich an der Computer-Dichte ablesen. 1997 entfielen in den USA 49 Personalcomputer auf 100 Einwohner, in Deutschland waren es lediglich 26, in Japan nur 23.

### *Landwirtschaft*

Wie in Westeuropa liegt das zentrale Problem der amerikanischen Landwirtschaft in der Überproduktion. Die amerikanischen Agrarier sehen die Lösung dafür im Export. In den achtziger Jahren exportierten die Vereinigten Staaten mehr als 60 % ihrer Weizenproduktion, mehr als die Hälfte der Erzeugung von Sojabohnen, Baumwolle und Reis sowie ein Drittel der Maisernte. Dies bedeutet für die amerikanische Landwirtschaft eine Exportabhängigkeit, wie sie historisch nur in der Vorbürgerkriegszeit im Süden bei Baumwolle bestand.

Die Überproduktion erklärt sich neben den staatlichen Förderungsmaßnahmen vor allem durch die Produktivitätsentwicklung der amerikanischen Landwirtschaft. Sie ist keine Primärindustrie im klassischen Sinne mehr. Bei den technologisch fortgeschrittenen amerikanischen Großfarmen ist die Arbeitsproduktivität heute zweifellos mindestens genauso hoch wie im Durchschnitt der verarbeitenden Industrie, wahrscheinlich sogar höher. Zu dieser Spitze zählen die ca. 500 000 landwirtschaftlichen Großbetriebe, die allein ca. 80 % der Agrarproduktion bestreiten. 1997 gab es in den USA noch ca. 2 Mio. Farmen. Die Mehrzahl befand sich Texas (205 000), in Missouri (102 000) und in Iowa (98 000). Nach den Schätzungen des Landwirtschaftsministeriums ist nach dem Zweiten Weltkrieg die Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft sogar stärker gestiegen als in der Gesamtwirtschaft. Dazu hat freilich nicht nur die Technisierung bei der Erzeugung beigetragen, son-

dem auch der Einsatz von Dünge- und Schädlingsvernichtungsmitteln sowie ertragsfähigeren Sorten.

Eine der Voraussetzungen der erhöhten Arbeitsproduktivität und der Überproduktion war die Spezialisierung. Das alte Farmerideal der breiten Erzeugungspalette zur Selbstversorgung oder zur Risikominderung wurde in den USA zusehends zugunsten der mit der Spezialisierung verbundenen Möglichkeit zur Produktionssteigerung aufgegeben. Das erhöhte Geschäftsrisiko der spezialisierten Erzeuger wurde durch Regierungseingriffe zu mindern versucht. Die politische Forderung nach Unterstützungsprogrammen der Regierung, sei es durch Preisgarantien oder durch Sondervergünstigungen für bestimmte Produkte, forderte wiederum die weitere Spezialisierung und den Trend zur Großfarm. Damit Hand in Hand ging ein Veränderungsprozeß bei den landwirtschaftlichen Interessenorganisationen. Die traditionellen allgemeinen Farmerorganisationen wie die „American Farm Bureau Federation“ und die „National Farmers‘ Union“ verloren an Einfluß, produktspezifische Organisationen vertraten ihre Interessen zusehends selbst.

Im Verhältnis zu den übrigen Sektoren der Wirtschaft verlor die Landwirtschaft fortschreitend an Bedeutung. Die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe verringerte sich zusehends. Mitte der achtziger Jahre intensivierte sich das „Farmsterben“ durch Überschuldung und sinkende Exporterlöse auf jährlich rund 100 000 Betriebe. Zwischen 1990 und 1994 gaben jährlich ca. 25 000 Farmen auf.

Dennoch blieben die USA aufgrund der Produktivitätssteigerungen das führende Agrarland der Welt. Die Exportabhängigkeit führte zu zunehmenden Spannungen mit den Hauptabnehmern für amerikanische Agrarexporte in Westeuropa und Japan. Überproduktion und staatliche Förderungsmaßnahmen auf allen Seiten haben den Agrarprotektionismus als Streitpunkt zu einem Dauerbrenner werden lassen. Weitere Produktivitätsfortschritte durch Biotechnologien werden diese Entwicklung eher noch verschärfen.

### *Rüstungssektor*

Der Rüstungssektor stellt in der amerikanischen Wirtschaft im doppelten Sinne einen Sonderfall dar. Zum einen dominiert hier der Staatseinfluß, und somit liegt eine Abweichung vom Regelfall der sich weitgehend selbst organisierenden Wirtschaft vor, zum anderen handelt es sich nicht um eine klar abgrenzbare Branche,

weil es keine reine Rüstungsindustrie gibt. Vorherrschend bei der Rüstungsproduktion sind Konzerne, bei denen zivile und militärische Produktion nebeneinander laufen. Meist ist der militärische Anteil sogar der kleinere. Es gibt aber auch Ausnahmen, wie die großen Flugzeug und Raketenbauunternehmen, die überwiegend von Aufträgen aus dem Verteidigungsministerium abhängen. Firmen wie Boeing, Lockheed und McDonnell Douglas haben das Beispiel für den Militärisch-Industriellen Komplex (MIK) abgegeben. Die Verflechtung zwischen Militär und Rüstungsindustrie gab den Anlaß für die Annahme, daß hier der für die Hochrüstung verantwortliche Machtkomplex lokalisiert sei. Personelle Verflechtungen (viele ehemalige Spitzenmilitärs werden nach der Pensionierung von der Rüstungsindustrie als Berater übernommen) unterstreichen diese These.

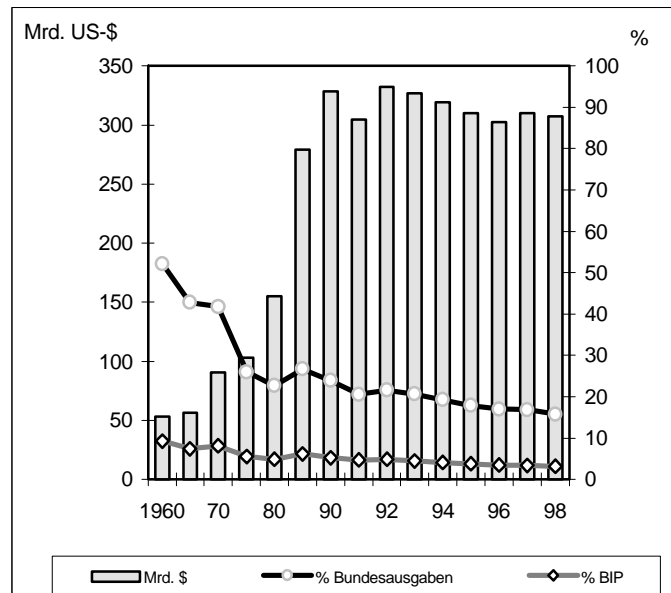
Die wissenschaftliche Diskussion hat allerdings gezeigt, daß die Zahl der Mitspieler am militärisch-industriellen Komplex sehr viel größer ist. Es war weniger die Rüstungsindustrie, die die Militärs und die Politiker angetrieben hat, sondern umgekehrt. Die an der Rüstung beteiligten Unternehmen waren keinesfalls an schnellen, politisch bedingten Kapazitätsausweitungen interessiert, die von Phasen der Unterbeschäftigung abgelöst wurden, sondern an kontinuierlicher Auslastung. Kurzfristige Extra-Profiten sind zwar willkommen, die längerfristigen Absatzchancen sind jedoch interessanter. So war auch der schnelle und kurze Boom bei den Rüstungsausgaben unter Reagan auf Kritik bei den Herstellern gestoßen. Ab Mitte der achtziger Jahre setzte die Trendwende ein. Nach dem Ende des Ost-West-Konflikts kam es dann zu drastischen Einsparungen. Die Anteile am Bundeshaushalt und am BSP sanken. Die Folge war eine Konzentrationswelle in der Rüstungsbranche.

Trotz aller Überzeichnungen in der Folge der MIK-Theorien ist aber an der Zunahme des Einflusses der Sicherheitsgesellschaft auf die amerikanische Wirtschaft nicht zu zweifeln. Durch die amerikanische Weltmachtspolitik und ihren Rüstungsbedarf wurde das Pentagon als Wirtschaftsfaktor erheblich aufgewertet. Es ist nicht nur selbst Arbeitgeber, sondern auch Auftraggeber und Beschäftigungsgarant für die an der Rüstung beteiligten Unternehmen. Das Verteidigungsministerium ist dabei mehr als ein Kunde, nämlich auch Planer und Anreger. So fungiert das Pentagon als Hebel für Industriepolitik. Da die Wirtschaft generell aus Tradition und liberaler Ideologie heraus Industriepolitik eher ablehnt, ist das Pentagon mit seinen Finanzmitteln für Forschung und Entwicklung sowie mit seinen Aufträgen ein gewichtiges Einflußinstru-



ment der Regierung auf die Wirtschaft. Die Effizienz dieses Instruments steht in Frage, nicht aber dessen Rolle bei der Forschungsförderung im Flugzeug- und Raketenbau, der Elektrotechnik und Elektronik, der chemischen Industrie und der Fahrzeug- und Maschinenbauindustrie. Wichtige technologische Durchbrüche wie die Entwicklung der Mikroelektronik haben mit unmittelbarer Beteiligung des Verteidigungsministeriums stattgefunden. Die positiven Rückwirkungen auf die zivile Produktion (Spinoff) sind zwar in ihrer Bedeutung umstritten, in Einzelfällen aber unübersehbar.

**Verteidigungsausgaben 1960-1999 in Mrd. US-Dollar, in Prozent am Bundeshaushalt und in Prozent des Bruttoinlandsprodukts**



Quelle: US Statistical Abstract 1998, S. 358; eigene Grafik

Wenn man berücksichtigt, daß ungefähr ein Drittel aller Wissenschaftler und Techniker an Projekten des Verteidigungsministeriums mitarbeitet und daß ferner die Bundesregierung den größten Verbraucher von Gütern und Dienstleistungen darstellt und davon ca. 85 % dieser Kaufkraft vom Pentagon, der NASA und dem Energieministerium verwaltet werden, wird die Bedeutung dieses

Sektors und somit die Rolle des Staates in diesem Teil der Wirtschaft und damit auch insgesamt deutlich.

Mehr als umstritten ist freilich, ob diese Staatsaktivitäten und die starke Rüstungsindustrie generell der amerikanischen Konkurrenzfähigkeit in der Welt nützen oder eher schaden. Im Gegensatz zu denen, die im Verteidigungsministerium eine gewaltige industriepolitische Agentur sehen, welche die amerikanische Forschung im Spitzentechnologiebereich vorantreibt, vertreten die Skeptiker gegenüber dieser „Erfolgsstory“ die Auffassung, daß die militärische Ausrichtung und der enorme bürokratische Apparat der amerikanischen Wirtschaft schade, weil Sicherheitserrwägungen und nicht die zivile Vermarktung im Vordergrund stünden. Den Hauptkonkurrenten Japan und Deutschland seien durch die starke Rüstungslastigkeit der amerikanischen Wirtschaft Wettbewerbsvorteile eingeräumt worden.

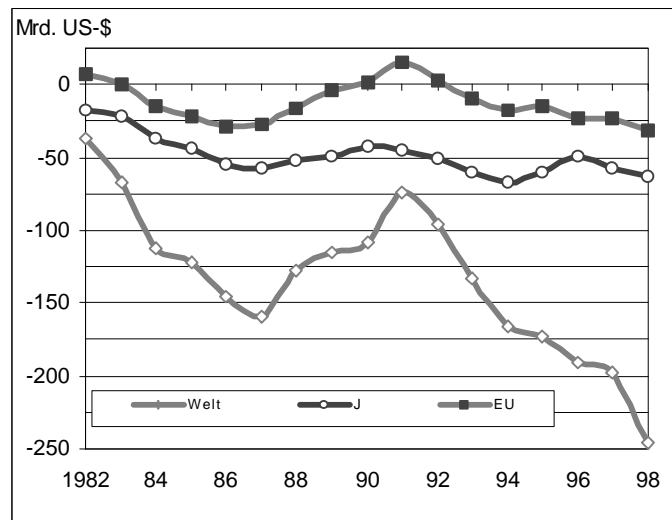
### *Außenwirtschaft*

Nach dem Zweiten Weltkrieg nahmen die Vereinigten Staaten in der Weltwirtschaft unbestritten eine Hegemonialstellung ein. In den sechziger Jahren wurden dann die Grenzen des wirtschaftlichen Machtpotentials der USA deutlich. Die amerikanische Wirtschaft beeinflusste fortan nicht nur die Welt, sondern sah sich ihrerseits auch weltwirtschaftlichen Rückwirkungen ausgesetzt. Die Abhängigkeit der Welt von den USA machte der gegenseitigen Abhängigkeit (Interdependenz) Platz. Der Niedergang der wirtschaftlichen Vormachtstellung der USA betraf den Handels- und den Währungssektor, ebenso die Aktivitäten der transnationalen Konzerne, denen hauptsächlich in Westeuropa Konkurrenten erwachsen. In den siebziger Jahren verdeutlichte sich der Machtverlust Amerikas. Der Verfall des Dollars, die negative Handelsbilanz und die Ölpreissteigerungen waren die deutlichsten Anzeichen. Anfang der achtziger Jahre nahm zwar der Dollarwert wieder zu, die Handelsbilanzdefizite erreichten aber Rekordtiefen, und die Auslandsverschuldung wuchs beträchtlich an. Alle Administrationen standen vor dem Problem der Anpassung ihrer Politik an den Wandel, der mit der schwankenden Position der USA im Weltwirtschaftssystem verbunden war. In den achtziger Jahren kam es zu einem Niedergang. In den Neunzigern erfolgte im Zuge von Globalisierung und dem Weg in die Informationsgesellschaft ein neuer Aufstieg.

### *Außenhandel: Nachlassende Konkurrenzfähigkeit*

Der Positionsverlust der USA in der Weltwirtschaft zeigte sich am deutlichsten beim Außenhandel. Einerseits nahm die Verflechtung der amerikanischen Wirtschaft mit der Weltwirtschaft zu, andererseits gerieten die USA 1971 erstmals seit neunzig Jahren ins Defizit. Die negative Handelsbilanz blieb für den Rest der siebziger Jahre vorherrschend und erreichte nach einer starken Zunahme in den achtziger Jahren 1986/87 einen ersten Rekordwert von 152 Mrd. \$, der ab 1994 regelmäßig überboten wurde. 1998 wurde ein neuer Rekordwert von 246 Mrd. \$ erreicht.

**Das jährliche US-amerikanische Handelsdefizit (Welt, Japan, EU) in Mrd. US-Dollar 1982-1998**



Quelle: *Economic Report of the President 1992*, S. 415 u. 1999, S. 447; eigene Grafik

Auch die amerikanischen Anteile am Weltexport gingen auffällig zurück. 1963 lag der Weltexportanteil der USA noch bei 17,4 %, Mitte der neunziger Jahre war er auf 12,4 % gefallen und lag damit nahezu gleich mit den Anteilen Deutschlands und Japans. Betrachtet man das Verhältnis der Im- und Exporte zum Bruttoinlandsprodukt, wird die stark angewachsene Außenhandelsverflechtung der USA deutlich. 1995 entsprach der Handel mit Gütern und Dienstleistungen der USA zusammen mit den Erträgen aus

Investitionen einem Anteil von über 30 % am Bruttoinlandsprodukt der USA. Das war mehr als doppelt soviel wie im Jahr 1970 (13 %).

Schlüsselt man die Handelsbilanz der USA mit den Hauptpartnerländern bzw. -regionen auf, so ergibt sich folgendes Bild: Im Warenverkehr mit der Europäischen Gemeinschaft erzielten die USA bis Anfang der achtziger Jahre regelmäßig einen Überschuß. Positive Bilanzen verzeichneten sie auch im Handel mit Entwicklungsländern und kommunistischen Staaten. Mit Japan dagegen verlaufen die Handelsbeziehungen der USA seit Mitte der sechziger Jahre defizitär, das gleiche trifft auf Kanada zu. Ab 1973 zeigt auch der Warenverkehr mit den erdölerzeugenden Staaten ein starkes Defizit. In der ersten Hälfte der achtziger Jahre verschlechterte sich die Handelsbilanz mit allen Handelspartnern. An der Spitze lag Japan. Die traditionell positive Bilanz mit der EG verschwand 1983 und rutschte dann auch ins Defizit. Gegen Ende der achtziger Jahre verringerte sich das Defizit wieder, Anfang der neunziger Jahre wuchs es wieder an. Der Japan-Anteil am Handelsdefizit blieb hoch, er machte den dickste Brocken aus (1998: 64 Mrd. \$). Danach folgten für das gleiche Jahr die VR China mit 57 Mrd., die Europäische Union mit 26 Mrd. und Kanada mit 18 Mrd.

Eine sektorale Aufschlüsselung der Entwicklung der Handelsbilanz zeigt traditionell die verarbeitende Industrie und den Agrarsektor mit positiven Salden, die Energieträger und Rohstoffe mit negativen. Dieses Muster änderte sich in der ersten Hälfte der achtziger Jahre. Die Überschüsse bei Fertigwaren nahmen zusehends ab, und für die USA besonders alarmierend war die negative Entwicklung im Handel mit Hochtechnologieprodukten. 1985 wiesen nur noch der nicht-elektrische Maschinenbau, der Flugzeugbau und chemische Produkte positive Bilanzen auf. Am stärksten defizitär waren der Fahrzeugbau, Elektromaschinen und Bekleidung. 1986 geriet erstmals auch die amerikanische High-Tech-Handelsbilanz ins Defizit. Das änderte sich bald wieder, und in der ersten Hälfte der neunziger Jahre war der Hochtechnologiesektor neben den Dienstleistungen und den landwirtschaftlichen Gütern wieder eine wichtige Stütze der amerikanischen Exportkraft.

Ein Teil des Positionsabfalls der USA im Welthandelssystem gegenüber Westeuropa und Japan läßt sich als Normalisierungsprozeß verstehen. Die Vergleichsbasis der fünfziger Jahre unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg vermittelt verzerrte Bilder, weil die Aufbauphase der Handelspartner noch nicht abgeschlossen war. Dennoch liegt auch eine strukturelle Verschiebung vor. Sie betrifft die Entwicklungen im Handel mit technologischen Fer-

tigwaren. Hier konnten die beiden Hauptkonkurrenten, Japan und die Bundesrepublik Deutschland, ihre Exportanteile auf dem Weltmarkt erheblich erhöhen, was die amerikanischen Anteile rückläufig werden ließ.

Besonders der „Halbleiterschock“ Mitte der achtziger Jahre hat am amerikanischen wirtschaftlichen Selbstbewußtsein gerüttelt. Bei den Speicherchips für Computer war es japanischen Firmen gelungen, innerhalb einiger Jahre die Führungsposition der amerikanischen Halbleiterindustrie erst zu unterhöhlen und dann bei einer neueren Chip-Generationen selbst die Führung zu übernehmen. Aus den technologischen Nachahmern von gestern waren die Marktführer geworden. Auch wenn das Halbleiterbeispiel voreilig zu pessimistisch bewertet worden ist, läßt sich nicht übersehen, daß eine quasi natürliche Überlegenheit der USA bei den neuen Technologien (Informationstechnologie, Mikroelektronik, Glasfaser-, Laser- und Biotechnologie) nicht existiert. Doch auf diesem Sektor gelangten die USA in den neunziger Jahren schnell wieder auf die Gewinnerseite.

Die Außenhandelspolitik der USA entwickelte zunehmend auch protektionistische Verhaltensweisen. Neben dem klassischen Protektionismus, der Schutz für die alten Industrien beinhaltet, trat ein Hochtechnologieprotektionismus. Während der Hegemoniephase in den fünfziger und sechziger Jahren verfochten die USA einen klaren Freihandelskurs. Sie setzten die Regeln für das Welthandelssystem, das ohne größere Reibungen funktionierte. Die Bildung des Gemeinsamen Marktes in Westeuropa und der wirtschaftliche Aufstieg Japans riefen Schutzforderungen von Unternehmen, Verbänden und Gewerkschaften hervor. Sie stießen zwar bei den Administrationen in der Regel eher auf Zurückhaltung, fanden aber im Kongreß ihre Anlaufstelle. Die Haupthandelspartner wurden zunehmend mit Konzessionsforderungen konfrontiert, die EG hauptsächlich im Hinblick auf ihren geschützten Agrarmarkt und Japan aufgrund seines industriellen Exports. Das wachsende amerikanische Schutzbedürfnis führte zu erheblichem Druck auf das Welthandelssystem. Zwar waren es die USA, die die Initiative für eine Weiterentwicklung des GATT zur WTO in der Uruguay-Runde ergriffen hatten, aber der Multilateralismus war längst nicht mehr ihre allein favorisierte Strategie. Uni-, Bi-, und Minilateralismus wurden je nach Bedarf eingesetzt. In die Millenniumrunde der WTO ging die Administration Clinton Ende 1999 ohne Fast Track Vollmacht. Der Kongreß war dazu nicht bereit, was den amerikanischen Initiativen den Elan nahm und eine liberale Führungsrolle stark einschränkte.

Angeregt vom europäischen Vorbild setzen die USA in den neunziger Jahren auch verstärkt auf Regionalismus, allerdings über Freihandelszonen und nicht über regionale Integration. Schwerpunkt ist die noch unter Präsident Bush ausgehandelte Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA) mit Kanada und Mexiko, die der Kongreß im November 1993 billigte. 1994 haben die USA eine panamerikanische Freihandelszone (Free Trade Area of the Americas, FTAA) angeregt, die bis zum Jahr 2005 ausgehandelt sein soll. Mit den wichtigsten Handelsstaaten der pazifischen Wachstumsregion wollen die USA die noch im Anfangsstadium befindliche asiatisch-pazifische Freihandelszone APEC funktionstüchtig machen. Der Vorschlag einer transatlantischen Freihandelszone hingegen hatte in Europa mehr Befürworter als in den USA und führte nur zu einer vagen Vereinbarung in Form einer Neuen Transatlantischen Agenda. Der atlantische Handel war auf so hohem Niveau, daß er kein spezielles handelspolitisches Arrangement über eine Sonderzone brauchte. Atlantika war bereits Handelsrealität.

Das Nebeneinander von Freihandel und fairem Handel betraf nicht nur die konkurrierenden Industriestaaten, sondern auch die Entwicklungsländer, insbesondere die sogenannten Schwellenländer. Im raschen Industrialisierungsprozeß befindliche Staaten wie Taiwan, Korea, Hongkong und Brasilien drängten mit Billigprodukten auf den amerikanischen Markt und forderten damit handelspolitische Gegenmaßnahmen heraus. Die ganze Palette der möglichen Schutzmaßnahmen wie Quoten, Anti-Dumping-Zölle, Ausgleichszölle und sogenannte freiwillige Exportbeschränkungsabkommen fand Anwendung. Bei Vorleistungen gegenüber Schwellenländern und Entwicklungsländern, um ihnen die Möglichkeit der Integration in das westliche Handelssystem zu eröffnen, zeigten sich die USA zunehmend zurückhaltender. Erst 1976 hatten die USA fünf Jahre nach der EG und Japan ein Präferenzsystem eingeführt, das die Importe aus Entwicklungsländern bevorzugt behandelte. Unter der Administration Reagan wurde es nicht nur nicht weiter ausgebaut, sondern wieder eingeschränkt.

Der Handel mit kommunistischen Staaten, der Ost-West-Handel, hatte für die USA zu keiner Zeit große wirtschaftliche Bedeutung. Er stand immer unter einem Sicherheitsvorbehalt, und bis zu Beginn der siebziger Jahre lief die Osthandelspolitik weitgehend auf Verweigerung hinaus. Erst während der Entspannungsphase in den siebziger Jahren nahm der Handelsverkehr mit Staatshandelsländern zu, überstieg aber in keinem Jahr bei den Exporten 4% des Außenhandels und 1% bei den Importen. Seit Anfang der achtzi-

ger Jahre war der Handel mit der Sowjetunion bis auf den Getreideexport der USA wieder stark rückläufig, während der Export industrieller Erzeugnisse in die Volksrepublik China erheblich zunahm. Der Handel mit den Reformländern in Osteuropa kam bis Mitte der neunziger Jahre nur schleppend in Gang. Die VR China wurde hingegen schneller zu einem wichtigen Handelspartner, allerdings nach dem üblichen asiatischen Muster mit stark defizitärer Bilanz zu Lasten der USA.

#### *Währung: Instabiler Dollar*

Der US-Dollar nimmt seit dem Zweiten Weltkrieg eine dominante Position im internationalen Währungssystem ein, die vornehmlich auf seine Rolle als Reservewährung zurückzuführen ist. Auf der Grundlage des 1944 in Bretton Woods vereinbarten internationalen Währungssystems stellten die Vereinigten Staaten der Weltwirtschaft internationale Liquidität zur Verfügung. Diese wurde über Defizite ihrer Zahlungsbilanz finanziert. Grundlage war der Gold-Dollar Standard, d.h. die Goldkonvertibilität des US-Dollars zu einem Festpreis von 35 \$ je Unze Gold. Darauf basierte ein System fester Wechselkurse, die nur bei starken Ungleichgewichten durch Auf- oder Abwertungen geändert werden konnten, was den Aufschwung der Weltwirtschaft nach dem Kriege begünstigte.

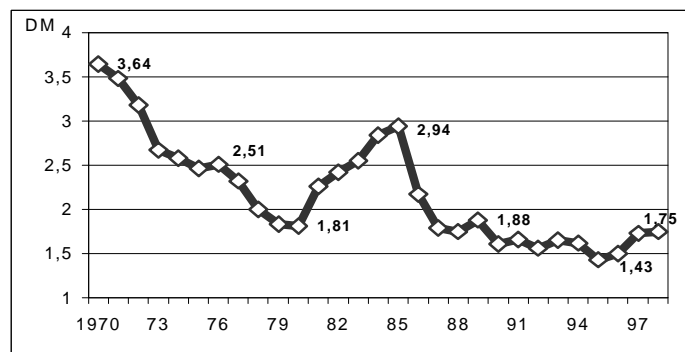
Die USA spielten damit die Rolle des Weltbankiers. Sie schlossen einerseits die internationale Liquiditätslücke, andererseits aber erlaubte ihnen dies, ihr Zahlungsbilanzdefizit durch andere Länder finanzieren zu lassen und so einen Teil der Kosten der Weltmachtspolitik abzuwälzen. Die größten Defizitposten in der Zahlungsbilanz waren regelmäßig die auswärtigen Militärausgaben und die amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland. Der Vietnamkrieg hatte die Passivierung der amerikanischen Zahlungsbilanz beträchtlich verstärkt.

Ende der sechziger Jahre war das Währungssystem von Bretton Woods immer weniger in der Lage, zur Funktionsfähigkeit der Weltwirtschaft beizutragen. Die Währungskrisen häuften sich. Zuerst wurde der Goldpreis in einen offiziellen und einen freien gespalten. Doch die Spekulation gegen den Dollar verstärkte sich auf den Devisenmärkten immer mehr. 1971 war die Situation unhaltbar geworden. Im August versetzten die USA der Welt den sogenannten Nixon-Schock. Die Goldkonvertibilität des Dollars (und damit das System von Bretton Woods) wurde aufgehoben. Auf diese Weise hatten die USA gezeigt, daß sie die Macht besaßen, das alte Währungssystem im Alleingang sterben zu lassen, doch

die Macht, ein neues an seine Stelle zu setzen, hatten sie nicht. Darüber mußten sie sich mit den westeuropäischen Staaten und Japan einigen.

Die Währungsparitäten wurden neu geordnet und die lange verweigerte Abwertung des US-Dollars vollzogen. Eine neue Währungskrise im Januar und Februar 1973 brachte eine weitere 10%ige Abwertung des US-Dollars. Das System fester Wechselkurse war nicht mehr zu retten. Ab März des Jahres floateten alle wichtigen Währungen der Welt, d.h. ihr Wert hing von nun an von den internationalen Geld- und Kapitalmärkten ab. 1976 wurde dieses System der floatenden Wechselkurse vom Internationalen Währungsfonds legalisiert.

**Der Kurswert des US-Dollar in DM von 1970 bis 1998**



Quelle: *Economic Report of the President 1997*, S. 422 u. 1999, S. 452; eigene Grafik

Ein weiterer Destabilisierungsfaktor trat ab 1973 mit dem Petrodollar-Problem auf. Die Vervielfachung des Ölpreises vermehrte die Petrodollars im Weltwährungssystem dramatisch. Dies trug zu den großen Wechselkursveränderungen wesentlich bei. In den siebziger Jahren entwickelte sich der Dollarkurs merklich nach unten. Während er Ende der sechziger Jahre überbewertet war, wurde nun angesichts des sinkenden Dollars von der Unterbewertung gesprochen. Zwischen 1970 und 1979 verlor er im Jahresdurchschnitt gegenüber der DM um 10 % an Wert. Bis 1979 nahmen die amerikanischen Administrationen den Dollarverfall gelassen hin. Im Oktober jenes Jahres kam es dann zu einer drastischen Revision der amerikanischen Währungspolitik. Mit Hilfe der Geldpolitik der Federal Reserve Bank wurde eine Politik des



knappen Geldes, also Hochzinspolitik, betrieben. Dieser Kurs wurde unter Reagan noch intensiviert. Der Dollar gewann beträchtlich an Wert und stieg bis Anfang 1985 wieder auf 3,47 DM an, so daß die Kritiker in Europa erneut von einer Überbewertung sprachen. Dann entwickelte sich der Dollarwert wiederum rückläufig. Er schwankte zwischen knapp unter 2,00 DM und 1,37 DM.

In welche Richtung sich der Kurs auch immer bewegte, der Dollar erwies sich als die dominante Währung. Auch der Euro konnte ihm diese Rolle 1999 noch nicht streitig machen. Sein Kursverhältnis zum Dollar zeigte europäische Schwäche an. Der Euro verlor gegenüber dem Dollar 1999 mehr als 13 % an Wert und fiel von am Jahresanfang 1,18 Dollar bis zum Dezember auf fast 1 zu 1. Im Verhältnis zur DM wurden wieder Werte über 1,90 erreicht. Umstritten ist, ob die Sonderstellung des Dollar eine Bürde oder ein Privileg darstellt. Die monetäre Interdependenz war gewachsen, die USA gaben aber nach wie vor einseitigen Maßnahmen den Vorzug. Sie hatten zwar die Kontrolle über das Weltwährungssystem verloren, sich aber nicht zu kooperativem, multilateralem Management bereitgefunden.

Der Aufstieg transnationaler Konzerne und Banken (TNKs und TNBs) ist hauptsächlich von den USA ausgegangen. Es entstand ein Prozeß der Ökonomisierung der Weltpolitik, in dem sich TNKs der Kontrolle von Nationalstaaten zunehmend entzogen und den Entscheidungsspielraum der politischen Systeme aushöhlten. Die USA sind das Stammland des größten Teils der TNKs geblieben, wenn gleich mit abnehmender Tendenz. 1996 verfügten 3 470 US-Konzerne über 18 608 Tochtergesellschaften im Ausland. Die Rolle der TNKs zeigt sich einmal bei den Direktinvestitionen im Ausland, die hauptsächlich von ihnen vorgenommen werden, und beim Ex- und Import.

Auffällig bei den Direktinvestitionen der USA im Ausland, die zwischen 1960 und 1996 von 32 Mrd. US-\$ auf 796 Mrd. US-\$ anstiegen, ist die Verschiebung der regionalen Konzentration. 1957 gingen 18,7 % der Anlagen amerikanischer TNKs nach Europa, 35 % nach Lateinamerika und 33,1 % nach Kanada. 1994 hatte sich die Europalastigkeit mit 49,7 % noch verstärkt, der kanadische Anteil war auf 13,5 % gefallen, der Lateinamerikas auf 10,8 %. Asien und die pazifische Region hingegen nahmen 1994 schon 20,5 % auf.

In den sechziger Jahren hatte es in Westeuropa Befürchtungen über einen Ausverkauf der europäischen Industrie gegeben, zumindest aber eine weitgehende direkte amerikanische Kontrolle

wurde erwartet. Ab den siebziger Jahren nahmen dann die europäischen Direktinvestitionen in den USA (Beteiligungen, Unternehmensaufkäufe) erheblich zu. Von den ausländischen Direktinvestitionen in Nordamerika im Jahr 1997 in Höhe von 630 Mrd. US-\$ stammten 410 Mrd. aus Europa, gefolgt von 118 Mrd. aus Japan. Die europäischen Direktinvestitionen in den USA überstiegen damit die amerikanischen Investitionen in Europa um ca. 10 Mrd. US-\$ Der Trend hatte sich umgekehrt, die europäische Revanche nach der amerikanischen Herausforderung der sechziger Jahre hatte stattgefunden. Nun wurde in den USA gelegentlich vom Ausverkauf der Industrie gesprochen. Die transatlantischen Direktinvestitionen waren jenseits aller alarmistischen Interpretationen ziemlich ausgeglichen und zeigten ein Verflechtungsniveau an, das weit über dem mit anderen Regionen lag.

Die wichtige Rolle der TNKs beim Außenhandel läßt sich an ihren hohen Anteilen ablesen. Die TNKs wickelten 362 Mrd. US-\$ von insgesamt 585 Mrd. US-\$ amerikanischer Exporte im Jahre 1995 ab. Beim Import entfielen auf ihre Aktivitäten 289 Mrd. US-\$ von 744 Mrd. US-\$. Daraus wird deutlich, daß die TNKs mehr als die Hälfte der Exporte tragen, aber weniger als die Hälfte der Importe. Ihr Handel wies demnach eine positive Bilanz aus, d.h. sie waren nicht für das hohe Handelsbilanzdefizit verantwortlich. Rund 30 % des Welthandels sind mittlerweile Intra-Konzern-Handel zwischen den Niederlassungen von TNKs.

Als Träger und Verstärker von gegenseitigen Abhängigkeiten haben TNKs und TNBs ein Interesse an von nationalstaatlichen Grenzen unbeeinträchtigter Handlungsfreiheit. Sie sind deshalb die mächtigste Lobby für Freizügigkeit im Kapital- und Handelsverkehr. Damit kamen sie neben der Kritik aus der Dritten Welt, die sich in den Diskussionen der Vereinten Nationen um einen Verhaltenskodex für TNKs niedergeschlagen hat, auch in den Vereinigten Staaten selbst unter Druck. Protektionistische Tendenzen ließen die TNKs wegen ihrer Produktionsverlagerungen ins Ausland, vornehmlich in Billiglohnländer, für die Gewerkschaften als Exporteure von Arbeitsplätzen erscheinen.

Die amerikanischen Administrationen blieben mit Ausnahme der Carter-Ära jedoch weitgehend TNK-freundlich. Die Regierungen ließen sich freilich nicht mehr wie in den sechziger Jahren für die Zwecke der TNKs einspannen, um Nationalisierungen zu verhindern oder zu bestrafen, wie es gegenüber lateinamerikanischen Ländern praktiziert worden war. Wenn sich transnationale Interessen der TNKs mit nationalen der Regierung stießen, kam es wie in der Zahlungsbilanz und Steuerpolitik durchaus auch zu Restrikti-

onsmaßnahmen. Der Hauptdruck auf die amerikanischen TNKs und TNBs ging freilich von der aufstrebenden europäischen und japanischen Konkurrenz aus.

Bei den Ausleihen an Länder der Dritten Welt, insbesondere an lateinamerikanische Staaten, waren die amerikanischen Banken in den siebziger Jahren führend. Anfang der achtziger Jahre waren diese Länder zum Teil entweder unfähig oder nicht gewillt, die Tilgungen und die hohen Zinsen aufzubringen. Führende US-Banken hatten dadurch riesige Verluste auszugleichen. Die Bank of America, 1980 noch die größte Bankengruppe der Welt, machte fortwährend Verluste und mußte Platz 1 an die Citicorp. abgeben. Die vormals siebtgrößte Bank der USA, die Chicagoer Continental Illinois, brach 1984 beinahe zusammen. Auch wenn eine relative Stabilisierung gelang, gab es doch eine für europäische Verhältnisse ungewöhnlich hohe Pleitenquote (1987 waren es allein 184 Institute) und die internationale Vorherrschaft war dahin.

Die weniger hart von der Schuldenkrise betroffenen TNBs in Japan und in Westeuropa verbesserten dadurch ihre Weltposition. Entsprechend ging der Anteil amerikanischer Banken an den gesamten internationalen Forderungen in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre erheblich zurück. Ihr Anteil fiel z. B. von 26,3% im September 1984 bis September 1986 auf 18,6%. Der Anteil japanischer Banken stieg dagegen von 23,2% (1984) auf einen Höchststand von 38% im Jahr 1988, fiel aber bis 1992 wieder auf unter 28%. Die neunziger Jahre waren dann eine Schwächephase für die japanischen Banken, die unter dem Druck schlechter heimischer und asiatischer Schulden standen. Das amerikanische Bankensystem hingegen gewann national wie international wieder an Boden. 1998 lagen wieder drei amerikanische Banken (Citibank, Rang 1, BankAmerica, Rang 2 und Chase Manhattan, Rang 5) in der Spitzengruppe der 20 größten Banken der Welt.

### *Binnenentwicklung und weltwirtschaftliche Verflechtung: Eine überforderte Führungsmacht*

Die Weltwirtschaft hatte sich Mitte der sechziger Jahre zum Nachteil der USA gewandelt. Aus der amerikanischen wirtschaftlichen Vorherrschaft (Hegemonie) wurde eine Führungsrolle vor dem Hintergrund gegenseitiger Abhängigkeit (Interdependenz). Die wirtschaftliche Macht der USA war geringer geworden. Sie mußten ihre Politik dieser Tatsache anpassen. Damit hatten alle Admi-

nistrationen ihre Schwierigkeiten. In den neunziger Jahren brachten Globalisierung und Informationstechnologien dann für die USA einen neuen Boom.

Nach dem Scheitern des Alleingangs von 1971, der „Neuen Wirtschaftspolitik“, die das alte Währungssystem der festen Kurse abschaffte, zeigte Amerika die Bereitschaft, sich zu wandeln. Unter der Präsidentschaft Nixons und Fords nahmen die kooperativen Elemente in der Außenwirtschaftspolitik zu. Die gemeinsame (multilaterale) Politik zum Management der Interdependenz gewann an Bedeutung. Diese Entwicklung erreichte in den ersten beiden Regierungsjahren des Präsidenten Carter ihren Höhepunkt. Dann nahm die Anpassungsbereitschaft der USA wieder ab. Die Interdependenz wurde als Fessel und Schwäche ausgelegt. Die Grenzen des einseitigen amerikanischen Handlungsspielraums im wirtschaftlichen Bereich, verbunden mit der Befürchtung, die Position als Nummer 1 im militärischen Bereich zu verlieren, brachten den Versuch, erneut mit einseitigen Maßnahmen wirtschaftliche Führung zu betreiben. Amerika trauerte der Hegemonie nach und brachte mit der Wahl Ronald Reagans die Anpassungsverweigerer an die Schalthebel der Macht in Washington.

Die wirtschaftliche Seite der entschlossenen konservativen Politik Reagans hieß „Reaganomics“. Als umwälzende Neukonzeption der Wirtschaftspolitik, manchmal gar als Revolution charakterisiert, handelte es sich dabei aber allenfalls um den Versuch der Gegenrevolution. Im Gegensatz zur Keynesianischen Nachfragepolitik wurde der Akzent jetzt auf Angebotspolitik (supply side economics) gesetzt. Hinzu kamen monetaristische Elemente, d.h. der Versuch, mit konsequenter Geldpolitik (konkret der Verknappung des Geldes) eine Erholung der amerikanischen Wirtschaft zu bewirken. Ziel war nicht nur die Gesundung der Binnenwirtschaft, sondern auf dieser Grundlage ausdrücklich auch die Wiederherstellung der außenwirtschaftlichen Führungsposition. „Reaganomics“ zeichnete sich durch hauptsächlich vier Ziele aus:

1. die Reduzierung des Staatseinflusses in der Wirtschaft, also die Befreiung der Privatwirtschaft von staatlicher Bevormundung,
2. den Ausgleich des Bundeshaushaltes auf niedrigem Niveau und die Senkung des Staatsanteils am Bruttosozialprodukt,
3. die Schaffung von Leistungsanreizen für Haushalte und Unternehmen durch eine Verringerung der Steuerlast,
4. die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und die Stärkung des Dollar.

Die Bemühungen zur Reduzierung des Staatseinflusses gingen von der Annahme aus, daß die staatlichen Interventionen sich als schädlich erwiesen hätten und der Markt für die Selbststeuerung der Wirtschaft sorgen könne. Die größte Zielverfehlung trat beim Ausgleich des Bundeshaushaltes auf. Zwar gab es empfindliche Eingriffe in das im Vergleich mit Westeuropa sowieso nur lockere wohlfahrtsstaatliche Netz, die gleichzeitige Aufblähung der Rüstungshaushalte überforderte aber den Haushaltsausgleich. Tatsächlich nahm das Defizit stark zu.

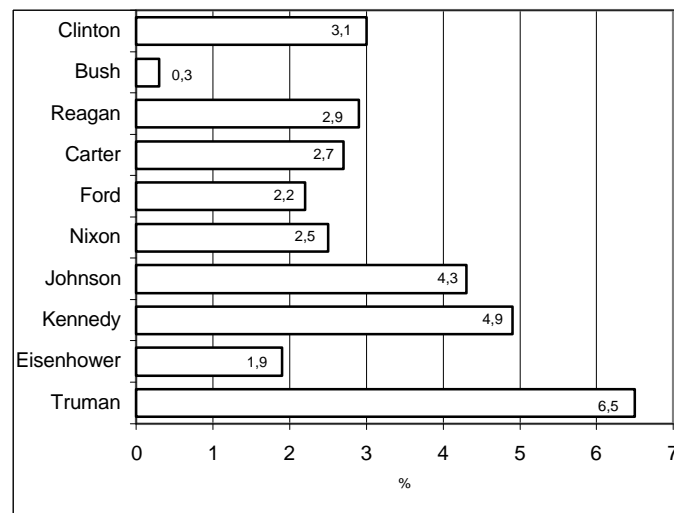
Bei den Steuersenkungen war die Administration Reagan am weitesten vorangekommen. 1986 gelang ihr nach vorangegangenen kleineren Steuerentlastungen eine Steuerreform, die das Steuerrecht wesentlich vereinfachte und die Einkommensteuer ab 1988 auf nur noch zwei relativ niedrige Sätze von 15 und 28 % senkte. Positive Auswirkungen auf die Wirtschaft blieben weitgehend aus, die negativen Konsequenzen für den Haushaltsausgleich wurden hingegen um so deutlicher.

Die Politik des starken Dollars war bis ins Jahr 1985 hinein erfolgreich. Sie ging freilich eindeutig zu Lasten des Exports, d.h. der internationalen Konkurrenzfähigkeit. Hier gingen Märkte verloren, die auch nach dem Kurswechsel hin zum niedrigeren Dollarwert nur schwer wiederzugewinnen waren. Erst ab 1988 baute sich das Handelsbilanzdefizit bis 1992 langsam ab, um dann ab 1994 wieder auf Rekordhöhe zu gelangen. Eindeutige Erfolge konnte Reagan beim Wirtschaftswachstum, bei der Inflationsbekämpfung und bei der Beschäftigung erzielen. Die Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts (BSP) lagen besonders in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre weit über dem europäischen Niveau. Bush landete dann freilich ausgerechnet im Wahljahr 1992 in einer Rezession. Seine Wachstumsbilanz lag im Vergleich mit den Vorgängen nur knapp über Null. Präsident Clinton kam dann in den Genuß eines Booms, der in beiden Amtsperioden anhielt.

Die amerikanische Arbeitslosenquote sank unter Reagan schon auf unter 6%. Erst gegen Ende von Bushs Amtszeit lag sie wieder über 7%. Unter Clinton fiel die Arbeitslosenquote wieder und stand 1997 Jahr bei 4,9%. Davon konnte Deutschland nur träumen, wo die Vergleichszahl 10% betrug. Im internationalen Vergleich waren die amerikanischen Quotenwerte in den neunziger Jahren weit besser als die europäischen. Mitte des Jahrzehnts verzeichnete der amerikanische Arbeitsmarkt im Vergleich mit dem europäischen geradezu ein „Jobwunder“. Hinzu kam, daß die neuen Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor mehrheitlich keine „Hamburgerjobs“ waren.

Die Zielkonflikte der amerikanischen Wirtschaftspolitik hat kein US-Präsident lösen können. Der hohe Dollarwert Mitte der achtziger Jahre hatte zwar die amerikanische Weltpolitik (militärische Auslandshilfe und Truppenstationierungskosten) vorübergehend verbilligt, die Kehrseite war aber die stark reduzierte Konkurrenzfähigkeit der amerikanischen Wirtschaft auf dem Weltmarkt. Die hohen staatlichen Defizite und das hohe Zinsniveau begünstigten lange Zeit den hohen Dollar, beschnitten aber der amerikanischen Binnenwirtschaft Wachstumschancen und führten zu einem bisher unbekanntem Niveau der Auslandsverschuldung (1998 fast 1 250 Mrd. \$). Versuche, einen Teil der Kosten auf die Verbündeten und Handelspartner abzuwälzen, brachten zunehmende Konflikte mit Westeuropa und Japan über die Handels- und Währungspolitik mit sich. Die Hegemonialrolle der USA, zu der Reagan zurückzukehren versucht hatte, war für die USA eine Nummer zu groß und hat die amerikanische Wirtschaft überfordert. Es war eine Hegemonie auf Pump.

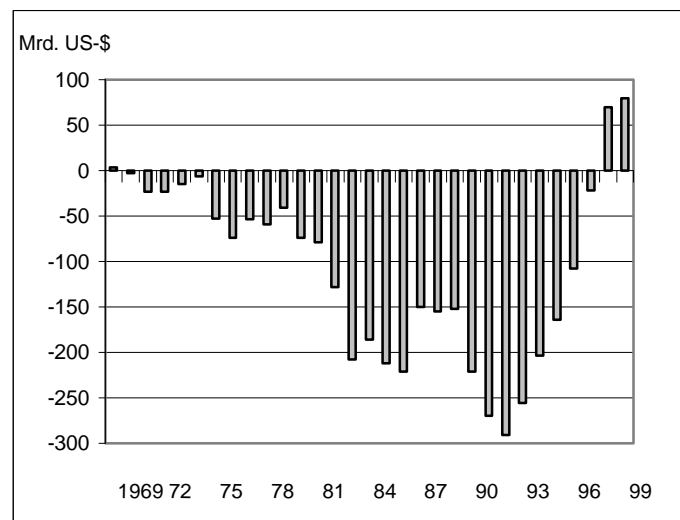
**Durchschnitt des jährlichen Wirtschaftswachstums von Truman bis Clinton in Prozent (real gross domestic product)**



Quelle: *The Washington Post* u. *Economic Report of the President 1999*, S. 454; eigene Grafik

Präsident Bush scheiterte noch an Reagans wirtschaftlichem Erbe. Er wurde wegen der binnen- und außenwirtschaftlichen Lage nicht wiedergewählt. Der Demokrat Bill Clinton versprach im Wahlkampf Abhilfe. Sein Spielraum allerdings war anfangs recht eng. Da er der US-Wirtschaft mit Marktöffnung im Ausland notfalls mit Schutzmaßnahmen helfen wollte, heizte er in seiner ersten Amtszeit die Konflikte mit den Partnerstaaten, insbesondere mit Japan an. Einschneidendes Sparen zu Hause oder gar Steuererhöhungen hätten seine eigene Wählerklientel verprellt. Beim Ziel der Budgetentlastung stahl dem demokratischen Präsidenten der republikanische Kongreß zeitweise die Show. Doch Clinton hatte mit der Wirtschaftsentwicklung und in der Budgetfrage Glück, das Defizit sank seit 1993. Die Reagan-Erblast wurde überwunden und 1998 gab es erstmals seit 1969 wieder einen Überschuß im Bundeshaushalt zu verzeichnen.

**Das amerikanische Haushaltsdefizit 1969 bis 1999 in Mrd. US-Dollar**



Quelle: *Economic Report of the president 1999*, S 419; eigene Grafik

Das Gesamtbild der US-Wirtschaft erschien ab Mitte der neunziger Jahre wieder eher rosig. Mit jährlichen Wachstumsraten bei der Produktivität von durchschnittlich 2,2% zwischen 1990 und 1995 lagen die USA beachtlich über dem weit niedrigeren Niveau von 0,9% zwischen 1981 und 1990. Die erste Hälfte der neunziger

Jahre sah die USA beim Wachstum der Produktivität auch vor Japan und Deutschland. Eine Grundbedingung für verbesserte Wettbewerbsfähigkeit war damit erfüllt. Die Entwicklung und der Umgang mit neuen Technologien gelang der US-Wirtschaft besser als jeder anderen unter den entwickelten Industriestaaten. Die deutlich verbesserte Position der USA drückte sich auch in der höchsten Wachstumsrate der Industrieproduktion des letzten Jahrzehnts aus. Sie betrug für die USA zwischen 1986 und 1995 28 %, für Japan 21 % und für Deutschland nur 11,7 %.

Die Erklärung für den Boom in den neunziger Jahren ist in den USA umstritten. Die Republikaner führen ihn auf positive Spätfolgen der Reaganomics und ihren konsequenten Sparkurs im Kongreß mit einer republikanischen Mehrheit zurück, die Demokraten und Clinton behaupten, seine Administration hätte ganz einfach bessere, modernere Wirtschaftspolitik gemacht. Plausibel dürfte sein, daß die im Vergleich mit Japan und Europa flexiblere amerikanische Wirtschaft strukturell besser für die Globalisierung und das Informationszeitalter geeignet waren als die Konkurrenten. Das amerikanische Marktmodell mit niedrigerem Regulationsniveau triumphierte in den neunziger Jahren über den hochregulierten Korporatismus europäischer und japanischer Prägung.

**Reinhard Rode**, geb. 1947, Prof. Dr., Professor für internationale Beziehungen und deutsche Außenpolitik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; Veröffentlichungen u. a.: High Tech Wettstreit 2000. Strategische Handels- und Industriepolitik: Europa versucht, die USA fangen an, Japan machts vor, Campus, Frankfurt/M. 1993; Deutsche Außenpolitik, Fakultas, Amsterdam 1996; (Hg.) zus. mit Martin Klein/Werner Meng: Die Neue Welt-handelsordnung der WTO, Fakultas, Amsterdam 1998; (Hg.): Die Integration Mittelosteuropas in die Weltwirtschaft, Fakultas, Amsterdam 1998; Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Fakultas, Amsterdam i. E.