

WIFO

A-1103 WIEN, POSTFACH 91
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Die Beschäftigungsdynamik
in den USA im Vergleich
zu Deutschland und Japan**

**Ursachen und Konsequenzen
für die Wirtschaftspolitik**

Stephan Schulmeister

Februar 1998

Die Beschäftigungsdynamik in den USA im Vergleich zu Deutschland und Japan

Ursachen und Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik

Stephan Schulmeister

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung
im Auftrag des Arbeitsmarktservice Österreich

3 Bände (Textband, Tabellen-, Abbildungsband,
Ergänzungsband) • Kurzfassung und English Summary

Begutachtung: Michael Peneder, Ewald Walterskirchen

Februar 1998

DIE BESCHÄFTIGUNGSDYNAMIK IN DEN USA IM VERGLEICH ZU DEUTSCHLAND UND JAPAN

URSACHEN UND KONSEQUENZEN FÜR DIE WIRTSCHAFTSPOLITIK

STEPHAN SCHULMEISTER

0. Zusammenfassung der Studie	1
1. Problemstellung	5
2. Ziel der Studie	7
3. Hypothesen zur Erklärung der Dynamik von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit	8
3.1 <i>Die neoliberale Erklärung der Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit</i>	9
3.1.1 Der theoretische Rahmen der neoliberalen Hypothese	9
3.1.2 Die wichtigsten Einzeldeterminanten der Beschäftigungsentwicklung nach der neoliberalen Hypothese	20
3.2 <i>Die „systemische“ Erklärung der Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit</i>	31
3.2.1 Die Produktionsfunktion als Grundlage der Arbeitsnachfrage	32
3.2.2 Die Komplementarität der Bedingungen für die Schaffung von Arbeitsplätzen	42
3.2.3 Die wichtigsten Kombinationen von Determinanten der Beschäftigungsentwicklung nach der „systemischen“ Hypothese	46
4. Methode und Datenbasis der Untersuchung	60
5. Die Entwicklung von Produktion, Kapitalakkumulation und Beschäftigung im Überblick	61
5.1 <i>Die langfristige Entwicklung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage</i>	62
5.2 <i>Die kurzfristige Entwicklung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage</i>	66
5.3 <i>Faktorpreise, Realkapitalbildung und Beschäftigung</i>	70
5.4 <i>Nachfrage und Transferzahlungen des Staates und die Beschäftigungsentwicklung</i>	74

5.5 Wechselkurs, Auslandsnachfrage und Beschäftigungsentwicklung	75
5.6 Sektorales Wirtschaftswachstum und Beschäftigungsentwicklung	78
6. Die Entwicklung von Arbeitseinsatz, Kapitaleinsatz und Output in den wichtigsten Sektoren	83
6.1 Der Produktionspfad in der Industrie	83
6.2 Der Produktionspfad bei den traditionellen Dienstleistungen	88
6.3 Der Produktionspfad in den übrigen Sektoren	90
6.4 Der Produktionspfad in der Gesamtwirtschaft	93
7. Kapitalkosten, Arbeitskosten und die Entwicklung des relativen Faktoreinsatzes	96
7.1 Die Schätzung der Kapitalkosten	96
7.2 Faktorpreise und Faktoreinsatz	100
8. Beschäftigungsentwicklung in Einzelbereichen des Dienstleistungssektors der USA	102
9. Die neoliberale und „systemische“ Erklärung der Beschäftigungsentwicklung im Vergleich	105
9.1 Die Hauptursachen des Wegs von der Vollbeschäftigung in die Massenarbeitslosigkeit	107
9.2 Die Hauptursachen der unterschiedlichen Beschäftigungsentwicklung in den USA und Europa	110
9.3 Beschäftigungsentwicklung und Einkommensverteilung	113
9.4 Arbeitslosigkeit, Armut und soziale Kohärenz	117
10. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen	121
Literaturhinweise	127

DIE BESCHÄFTIGUNGSDYNAMIK IN DEN USA IM VERGLEICH ZU DEUTSCHLAND UND JAPAN

URSACHEN UND KONSEQUENZEN FÜR DIE WIRTSCHAFTSPOLITIK

STEPHAN SCHULMEISTER^{*)}

0. Zusammenfassung der Studie

Die Studie untersucht den „Regimewechsel“ von anhaltender Vollbeschäftigung zu steigender Arbeitslosigkeit sowie die unterschiedliche Entwicklung in den USA, Deutschland und Japan durch einen Vergleich von zwei Erklärungsansätzen:

- Die neoliberale Hypothese bringt die derzeit dominierende Sichtweise zum Ausdruck, wonach das Ausmaß der Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit am Arbeitsmarkt determiniert wird, und zwar primär durch die Höhe des Reallohns (einschließlich seiner Nebenkosten).
- Die „systemische“ Hypothese nimmt an, daß der Einsatz von Arbeit relativ zu Kapital nicht von den Lohn- relativ zu den Kapitalkosten abhängt, sondern vom - irreversiblen - technischen Fortschritt. Unter dieser Bedingung sind Beschäftigung und Arbeitslosigkeit das Resultat der Interaktion verschiedener ökonomischer, sozialer und politischer Variabler.

In neoliberaler Sicht ist die Beschäftigungsentwicklung unabhängig vom Wachstumstempo. Zwar verursachen durch „Schocks“ ausgelöste Rezessionen Beschäftigungsverluste, durch eine Reallohnzurückhaltung (und nur dadurch) können diese aber wettgemacht werden.

Nach der „systemischen“ Hypothese ist die Beschäftigungsentwicklung abhängig vom Wachstum des Realkapitals einerseits und von der Zunahme der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz andererseits, welche das Wachstum der Arbeitsproduktivität determiniert.

In der Prosperitätsphase wurde das Gewinnstreben durch die Systembedingungen auf die Gütermärkte gelenkt: bei festen Wechselkursen, unter der Wachstumsrate liegenden Zinssätzen, festen Rohstoffpreisen und stabilen Aktienkursen blieben kurzfristig-spekulative Transaktionen auf den Finanzmärkten unattraktiv, der „Vermehrungsdrang“ des Kapitals konzentrierte sich auf

^{*)} Der Autor dankt Michael Peneder, Kurt W. Rothschild, Herbert Walther und Ewald Walterskirchen für eine kritische Durchsicht der Studie und viele Anregungen. Besonderer Dank gilt auch Hans Kohler vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Nürnberg) für oftmalige und rasche Hilfe bei der Datenbeschaffung. Am meisten danke ich Eva Sokoll für ihren Einsatz bei der statistischen Erfassung und Aufbereitung der Daten. Da diese Studie versuchte, auf induktivem Weg neue Hypothesen herauszufinden, war der Aufwand bei der „Spurensuche“ in der Empirie besonders groß.

langfristig-spekulative Aktivitäten auf den Gütermärkten, also Investitionen, Innovationen und den (internationalen) Handel.

Die europäischen Volkswirtschaften expandierten in dieser Phase viel rascher als die Wirtschaft der USA, und zwar in erster Linie deshalb, weil die makro- und mesoökonomischen Rahmenbedingungen aufeinander abgestimmt waren: der wirtschaftspolitisch aktive Staat und die korporatistische Gestaltung der „labor relations“ durch Unternehmerverbände und Gewerkschaften ergänzten die realkapital- und damit wachstumsfreundlichen Systembedingungen.

Die drei Rezessionen 1974/75, 1980/82 und 1991/93 wurden in erster Linie durch Maßnahmen der Politik verursacht wie etwa die Aufkündigung der Goldkonvertibilität des Dollar (die nachfolgenden Dollarabwertungen entwerteten die Exporterlöse der OPEC-Länder und trugen so zu den beiden „Ölpreisschocks“ bei), die Hochzinspolitik der USA 1979/1981 (diese induzierte eine enorme Aufwertung des Dollar und damit auch der Dollarschulden der Entwicklungsländer, was 1982 zur Schuldenkrise führte) oder die Hochzinspolitik der Bundesbank 1989/92 und der dadurch (mit)verursachte Zusammenbruch fester EWS-Wechselkurse.

Die Hauptursache für die langfristige Abschwächung des Wirtschaftswachstums liegt in der Verlagerung des „Vermehrungsdrangs“ des Kapitals von den Gütermärkten zu den Finanzmärkten: einerseits erhöhten instabile Zinssätze, Wechselkurse und Rohstoffpreise die Unsicherheit hinsichtlich der Profitabilität von Realinvestitionen sowie ihre Finanzierungskosten, andererseits bot genau diese Entwicklung neue Gewinnchancen für kurzfristig-spekulative Aktivitäten.

Überdies schränkte das seit 1980 permanent über der Wachstumsrate liegende Zinsniveau den Finanzierungsspielraum der Unternehmen ein: unter diesen Bedingungen haben sie ihre Hauptfunktion, das Sparen der privaten Haushalte in Realkapital und damit auch in Arbeitsplätze zu transformieren, in viel geringerem Maß erfüllt als bis Anfang der siebziger Jahre.

In neoliberalen Kontext ist die (Lohn)Flexibilität der amerikanischen Arbeitsmärkte die wichtigste Ursache, warum die Arbeitslosigkeit in den USA langfristig kaum gestiegen ist: es gibt keinen nennenswerten Arbeitnehmerschutz, die Mindestlöhne sind niedrig, der Einfluß der Gewerkschaften ist schwach, die „Reallohnansprüchlichkeit“ der Arbeitnehmer blieb auch durch die niedrigen Arbeitslosenunterstützungen gering.

Nach der „systemischen“ Hypothese nahm mit dem Realzinsniveau und den Gewinnchancen von Finanzmarkt Spekulation auch die „Renditeansprüchlichkeit“ des Realkapitals zu („shareholder value“); eine höhere Profitabilität realer Investitionen erforderte ein „Drücken“ des Reallohnzuwachses unter die Steigerung der Arbeitsproduktivität, was auf zweierlei Weise realisiert werden kann:

- Erhöhung der Arbeitsproduktivität durch Forcierung von Rationalisierungsinvestitionen: diese konzentrieren sich auf Sektoren mit überdurchschnittlicher Kapitalintensität und hohen Qualifikationsanforderungen an die Arbeitskräfte, insbesondere die Industrie.
- Senkung der Reallohne und Konzentration der Produktion auf solche Sektoren, in denen überwiegend wenig qualifizierte Arbeitskräfte verwendet werden, kombiniert mit einer geringen Kapitalausstattung je Arbeitsplatz, insbesondere im traditionellen Dienstleistungsbereich.

In den USA trug das hohe Angebot an wenig qualifizierten Arbeitskräften gemeinsam mit der geringen „Verbindlichkeit“ der Arbeitsbeziehungen, den niedrigen Arbeitslosenunterstützungen und den schwachen Gewerkschaften dazu bei, daß sich das Wachstum von Produktion und Beschäftigung auf den Bereich der traditionellen Dienstleistungen konzentrierte: die Arbeitsproduktivität stagnierte, die Reallöhne gingen teilweise deutlich zurück.

In Deutschland trugen die geringe Streuung der Qualifikation der Arbeitskräfte gemeinsam mit der korporatistischen Gestaltung der Arbeitsbeziehungen und des relativ „engmaschigen“ Netzes der sozialen Sicherheit dazu bei, daß die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz, die Arbeitsproduktivität und damit auch die Reallöhne permanent gesteigert wurden; gleichzeitig blieb die personelle Einkommensverteilung stabil.

Vereinfacht ausgedrückt: die Realakkumulation hat sich in beiden Ländern verlangsamt, in Deutschland konzentrierten sich die Investitionen auf die Schaffung weniger, relativ teurer und hochproduktiver Arbeitsplätze, in den USA verteilte sich hingegen das zusätzliche Realkapital auf viele, relativ billige und weniger produktive Arbeitsplätze. Die Verlagerung des Gewinnstrebens von den Güter- auf die Finanzmärkte („Krisensyndrom“) beeinträchtigte die Beschäftigungslage in einem Land mit einem hohen Anteil an kapitalintensiver Sachgüterproduktion und einer (dementsprechend) hohen Exportquote notwendigerweise stärker als in einem Land mit einem hohen Produktionsanteil der traditionellen Dienstleistungen.

Seit Anfang der neunziger Jahre haben sich überdies die makroökonomischen Rahmenbedingungen in den USA und Deutschland stark unterschiedlich entwickelt:

- In den USA förderten die Niedrigzinspolitik, der unterbewertete Dollarkurs und die „nachfrageschonende“ Budgetkonsolidierung durch den höheren Grenzsteuersatz (wieder) Aktivitäten auf den Gütermärkten, insbesondere Investitionen und Exporte.
- In Deutschland ergab sich durch die Hochzinspolitik der Bundesbank, die DM-Aufwertung, die nachfragedämpfende Budgetpolitik, sowie den starken Inflationsrückgang und damit anhaltend hohe Realzinsen eine genau gegenteilige Entwicklung.

Aus neoliberaler Sicht ist die steigende Ungleichheit in der Verteilung der Lohneinkommen in den USA der Preis für das hohe Beschäftigungswachstum: weil die Reallöhne auf den „demand shift against low-skilled workers“ flexibel reagierten, hätte sich die Beschäftigung viel günstiger entwickelt als etwa in Deutschland. Mehrere Beobachtungen lassen diese Interpretation allerdings fragwürdig erscheinen:

- Die Arbeitslosigkeit der „low skilled“ relativ zu den „high skilled“ ist in den USA deutlich höher als in Deutschland.
- Die relativen Arbeitslosenraten der schlechter Qualifizierten sind in den meisten Industrieländern seit Mitte der achtziger Jahre gesunken.
- Dementsprechend ist die Arbeitslosigkeit für sämtliche Qualifikations- und Berufsgruppen langfristig gestiegen.

Nach „systemischer“ Sicht hat die Organisation des Bildungswesens einen erheblichen Einfluß auf die Entwicklung von Arbeitsproduktivität, Reallohn(anspruchlichkeit), Arbeitslosigkeit und Einkommensverteilung:

- Das überwiegend privatwirtschaftlich organisierte Bildungssystem der USA „produziert“ auf allen Stufen Absolventen mit einer relativ großen Streuung ihrer Ausbildungsqualität und damit ihrer „skills“ für die spätere Berufstätigkeit; dem entspricht ein hohes Angebot an Jobs, welche keine spezifischen Qualifikationen erfordern.
- Das deutsche Bildungssystem ist in hohem Maß darauf ausgerichtet, auf allen Stufen bzw. Ausbildungszweigen einheitliche Qualitätsstandards sicherzustellen, dementsprechend ist auch der Anteil von „low-skill-Jobs“ in Deutschland wesentlich kleiner als in den USA.

Die Tatsache, daß die Arbeitslosenquoten der schlechter Qualifizierten bis Mitte der achtziger Jahre besonders stark gestiegen sind und seither viel höher blieben als jene der besser Qualifizierten, läßt sich im Rahmen des „systemischen“ Ansatzes folgendermaßen erklären:

- In jeder Rezession sinkt die Zahl der überwiegend in Industrie und Bauwirtschaft beschäftigten „blue-collar workers“ viel stärker als jene der „white-collar workers“.
- Nicht nur aus produktionstechnischen, sondern auch aus sozio-ökonomischen Gründen sind jene Angestellten, welche „Overhead-Aktivitäten“ besorgen wie Manager, Buchhalter, etc. vor einem Personalabbau besser geschützt als „einfache“ Arbeitskräfte.
- Das gedämpfte Wachstum der öffentlichen Investitionen sowie das hohe Realzinsniveau trugen wesentlich zur Stagnation der Bauwirtschaft bei, die in hohem Maß „less-skilled workers“ beschäftigt.

Schließlich gilt in „systemischer“ Sicht generell: unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ werden zuwenig den Qualifikationen der Arbeitskräfte entsprechende Jobs geschaffen; die wachsende Diskrepanz zwischen der Zahl der offenen Stellen und der Arbeitslosen erleichtert es den Unternehmern, nur die relativ Best-Qualifizierten für eine Beschäftigung auszuwählen, der Anteil der „low skilled“ unter den „übrig bleibenden“ Arbeitslosen steigt daher an.

Die mit dem „Krisensyndrom“ verbundenen Tendenzen zu sozialer Desintegration könnten in (Kontinental) Europa durch die Systeme der sozialen Sicherheit in Grenzen gehalten werden, in den USA manifestierten sie sich hingegen in wachsender Armut, insbesondere in den Randschichten der Gesellschaft, und in dramatisch steigender Kriminalität.

In „systemischer“ Sicht muß eine effiziente Bekämpfung der Arbeitslosigkeit auf die spezifischen Ausgangsbedingungen der jeweiligen Gesellschaft „zugeschnitten“ sein. Eine konsens- und identifikationsfähige Gesamtstrategie in der EU sollte deshalb in einer Erneuerung des „europäischen Modells“ bestehen, das unter dem Begriff „soziale Marktwirtschaft“ Prosperität bei Vollbeschäftigung und ein hohes Maß an sozialer Integration und Kohärenz ermöglicht hatte. Die wichtigste Voraussetzung dafür sind monetäre Rahmenbedingungen, welche das unternehmerische Gewinnstreben wieder auf die Gütermärkte „fokussieren“ und damit indirekt auf die Schaffung von Arbeitsplätzen.

1. Problemstellung

Bei annähernd gleichem Wachstumstempo haben sich Beschäftigung, Arbeitsproduktivität und Reallöhne in den letzten 20 Jahren zwischen den USA einerseits und der EU andererseits signifikant unterschiedlich entwickelt: In den USA nahm die Beschäftigung in etwa demselben Ausmaß stärker zu als in der EU, in dem Arbeitsproduktivität und Reallöhne hinter der entsprechenden Entwicklung in Westeuropa zurückfielen; in den USA ist die Arbeitslosigkeit in den letzten 20 Jahren etwa konstant geblieben, gleichzeitig haben Arbeitsproduktivität und Reallöhne nahezu stagniert, in der EU ist umgekehrt die Arbeitslosigkeit stark gestiegen, bei gleichzeitig deutlicher Zunahme des Produktivitäts- und Reallohniveaus.

Dementsprechend unterschiedlich stellen sich die Probleme am Arbeitsmarkt und die wirtschaftspolitischen Strategien zu ihrer Überwindung dar:

- In den USA werden die unzureichende Qualifikation des Arbeitsangebots, der entsprechend hohe Anteil der Niedriglohnbeschäftigung, die langfristige Stagnation der Reallöhne und die damit verbundene Zunahme des Anteils jener Haushalte, welche an oder unter der Armutsgrenze leben, als ökonomische und soziale Hauptprobleme begriffen und entsprechende Gegenstrategien entwickelt (Anhebung der Mindestlöhne, starke Ausweitung der „negative income tax“, Forcierung der Bildungs- und Arbeitsmarktpolitik zur Verbesserung der Qualifikation des Angebots etc.).
- In Europa entwickelte sich die Arbeitslosigkeit zum größten ökonomischen und sozialen Problem, das nach herrschender neoklassischer Doktrin primär durch eine Verbilligung des Faktors Arbeit im Zuge einer „Flexibilisierung“ des Arbeitsmarktes, sowie durch Einschränkung der Arbeitslosenunterstützung bekämpft werden soll. Dabei verweisen die Befürworter einer solchen Strategie auf die relativ günstige Entwicklung des Arbeitsmarktes in den USA: Weil die Lohnsätze in den Regionen oder Branchen mit schwacher Nachfrage nach Arbeit stärker nachgeben und überdies die „Anreize zu Arbeitslosigkeit“ infolge geringerer staatlicher Unterstützung schwächer sind als in Europa, hätte sich die Gesamtbeschäftigung in den USA wesentlich besser entwickelt.

Die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen einer (möglichen) „Amerikanisierung“ der Beschäftigungspolitik in Europa hängen entscheidend vom empirischen Befund im Hinblick auf folgende zwei Fragenkomplexe ab:

- Welche quantitative Bedeutung haben Änderungen der Lohn- relativ zu den Kapitalkosten, für die Nachfrage nach Arbeit im Vergleich zu anderen Bestimmungsfaktoren? Welcher Einfluß kommt den staatlichen Arbeitslosenunterstützungen für die Beschäftigungsentwicklung zu?

Eine genauere Untersuchung dieses Fragenkomplexes ist deshalb besonders wichtig, weil mehrere Beobachtungen die (Hypo)These zweifelhaft erscheinen lassen, daß die Entwicklung von Lohnkosten und Arbeitslosenunterstützungen die Hauptursache steigender Arbeitslosigkeit sind: So ist die Beschäftigung zwischen 1950 und 1975 bei steigender Lohnquote und steigenden Sozialleistungen und gleichzeitig niedrigen Zinssätzen (sowie stabilen Wechselkursen) viel stärker expandiert als seither, umgekehrt sind in den letzten 20 Jahren die

Arbeitskosten relativ zu den Kapitalkosten viel schwächer gewachsen und gleichzeitig die Arbeitslosenunterstützungen in vielen Ländern reduziert, jedenfalls aber weniger erweitert worden als etwa in den sechziger und siebziger Jahren.

Überdies waren die Arbeitsmärkte in der Vollbeschäftigungsphase wesentlich „rigider“ als in den letzten 20 Jahren.

Auch die nach Ländern unterschiedliche Entwicklung seit 1980 spricht gegen die monokausale Erklärung der Beschäftigungsdynamik aus der Lohnentwicklung: So ist die Arbeitslosigkeit in Westeuropa viel stärker gestiegen als in den USA und Japan, obwohl die Lohnquote deutlich sank, während sie in den USA und Japan etwa konstant geblieben ist.

- Über welchen „Transmissionskanal“ beeinflussen Änderungen der Lohn- relativ zu den Kapitalkosten die Nachfrage nach Arbeit? Bewirkt eine relative Verbilligung des Faktors Arbeit eine substitutionsbedingte Zusatznachfrage in jedem Sektor (Annahme der Neo-Klassik) oder ist die Kapitalintensität infolge der Irreversibilität des prozeßtechnischen Fortschritts in jedem Sektor „nach unten“ fixiert?

Trifft letzteres zu, so können relative Lohnsenkungen (nur) auf zwei Wegen zu einer Beschäftigungsausweitung führen: im ersten Fall dann, wenn die Lohnsenkungen nicht als Gewinnerhöhung lukriert, sondern an die Verbraucher weitergegeben werden (in internationalem Kontext würde die Beschäftigung als Folge der verbesserten preislichen Konkurrenzfähigkeit steigen; berücksichtigt man allerdings auch die Nachfragedämpfung durch sinkende Lohneinkommen, so wird deutlich, daß dieser Zusammenhang um so weniger wirksam ist, je mehr Länder versuchen, durch ein „Lohndumping“ Arbeitsplätze auf Kosten anderer Länder an sich zu ziehen); im zweiten Fall können Lohnsenkungen dann zu neuen Arbeitsplätzen führen, wenn dadurch die Produktion arbeitsintensiver Dienstleistungen mit niedriger Produktivität und geringen Qualifikationsanforderungen profitabel wird.

Auch wegen der unterschiedlichen Schlußfolgerungen für die Wirtschaftspolitik scheint es notwendig, die empirische Fundierung der neo-klassischen Hypothese zu untersuchen und alternative Erklärungsansätze zu entwickeln:

- Trifft die neo-klassische Hypothese in der Empirie zu, so muß die (europäische) Wirtschaftspolitik danach trachten, die Nachfrage nach Arbeit durch eine Flexibilisierung des Arbeitsmarkts und die damit verbundenen (relativen) Lohnsenkungen und eine Einschränkung der Arbeitslosenunterstützungen zu stimulieren, sie wäre gewissermaßen der Marktlogik unterworfen. In diesem Fall erübrigt sich auch die Verfolgung anderer Ziele der Wirtschaftspolitik wie etwa einer die Gesamtnachfrage stimulierenden Einkommens(um)verteilung oder einer Stabilisierung von Zinssätzen und Wechselkursen (bei Gültigkeit des neo-klassischen „Weltbilds“ werden alle diese Probleme durch die Marktkräfte am besten gelöst).

- Ergibt die Analyse, daß das von einer Volkswirtschaft erzielte Beschäftigungsniveau von der Kohärenz bzw. Inkohärenz verschiedener ökonomischer, sozialer und politischer Faktoren abhängt, so ergeben sich mehrere Optionen für eine beschäftigungsorientierte

Wirtschaftspolitik; es existiert dann nicht nur ein durch die Marktlogik „diktiert“, richtiger Weg zur Bewältigung der Arbeitslosigkeit, vielmehr sind verschiedene Strategien realisierbar, die allerdings in sich sowie mit den tradierten Werten und Funktionsweisen einer Gesellschaft konsistent sein müßten. In dieser Betrachtungsweise wäre etwa die Entwicklung in den USA seit Anfang der achtziger Jahre ein konsistenter Weg (Deregulierung, niedrige Mindestlöhne, geringe Arbeitslosenunterstützung, große räumliche Mobilität der Haushalte, hohes Angebot an wenig qualifizierten Arbeitskräften, steigende Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung, „jeder ist seines Glückes Schmied“ als prägende Wertvorstellung, etc.), doch auch die europäische Vollbeschäftigungsstrategie der fünfziger und sechziger Jahre wies ein hohes Maß an gesamtgesellschaftlicher Konsistenz auf (korporatistische Interaktion zwischen Staat, Unternehmerschaft und Arbeitnehmern, Konsens über die ökonomische und soziale Verantwortung des Staates, aber auch der Unternehmungen, Keynesianismus als wirtschaftswissenschaftliches und -politisches „Koordinatensystem“, zentraler Stellenwert der Vollbeschäftigung in der Fiskal- und Geldpolitik etc.).

Im Gegensatz zu diesen beiden „Gesamtstrategien“ weist die europäische Entwicklung der letzten 20 Jahre zunehmende Inkonsistenzen auf, insbesondere im Hinblick auf folgenden Widerspruch: Einerseits blieb ein soziales Netz im wesentlichen erhalten, dessen Finanzierbarkeit davon abhängt, daß Arbeitslosigkeit ein konjunkturelles Phänomen² bleibt, andererseits orientierte sich die Wirtschaftspolitik sowohl kurz- als auch langfristig in immer geringeren Maß am Ziel der Vollbeschäftigung.

2. Ziel der Studie

Ziel des Forschungsprojekts ist es, die wichtigsten Ursachen für die unterschiedliche Entwicklung von Beschäftigung, Arbeitsproduktivität und Reallöhnen zwischen den USA einerseits und Deutschland („repräsentativ“ für das „europäische Modell“) bzw. Japan andererseits herauszuarbeiten und mögliche Konsequenzen für die Beschäftigungspolitik aufzuzeigen. Die Studie wird somit versuchen, Antworten auf folgende Fragen zu entwickeln:

- Welche Merkmale haben die Produktionsfunktionen in den wichtigsten Sektoren einer entwickelten Volkswirtschaft, also in der Industrie, im Bereich der an Materie bzw. an Menschen „vollzogenen“ Dienstleistungen (Handel, Gastgewerbe, Transportwesen, persönliche und soziale Dienste) und im Bereich der Informationsdienstleistungen (Finanz- und Versicherungswesen, öffentlicher Dienst)?
- Sind die beobachteten Realisationen von Kapitaleinsatz, Arbeitseinsatz und Output in diesen Sektoren konsistent mit den Annahmen der neo-klassischen Produktionstheorie?
- Reagiert das Faktoreinsatzverhältnis auf Verschiebungen zwischen den Kapital- und den Arbeitskosten oder wird die Entwicklung der Kapitalintensität in höherem Ausmaß durch den (prozeß)technischen Fortschritt determiniert?

- Welchen Einfluß haben Lohnniveau und die Höhe der Arbeitslosenunterstützungen auf die Größe eines Dienstleistungssektors mit niedriger Qualifikation der Arbeitskräfte und geringer Kapitalausstattung?
- Unter welchen Bedingungen gelang es, den technischen Fortschritt in Form steigender Realeinkommen bei Vollbeschäftigung zu realisieren, unter welchen Bedingungen entstand eine technologisch mitbedingte Arbeitslosigkeit?
- Welchen Einfluß haben die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und die Organisation der Finanzmärkte für die Bereitschaft der Unternehmen, ihr Gewinn- und Expansionsstreben auf die Gütermärkte zu konzentrieren (durch Produktion, Investition und Handel) und so ein hohes Beschäftigungswachstum zu ermöglichen?
- Welche Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Performance hat die Kohärenz bzw. Inkohärenz zwischen der technischen und der sozialen Innovationsdynamik, insbesondere zwischen der relativ stetigen Entwicklung des „technisch-ökonomischen Systems“ (die „Welt der Ingenieure“) und den vergleichsweise abrupten Änderungen im „sozial-ökonomischen System“ (zur „Welt der Ökonomen und Politiker“ gehören nicht nur das wirtschaftspolitische „Regime“ oder die Organisation der Güter- und Finanzmärkte, sondern auch das jeweilige ökonomische Paradigma).
- Welche Möglichkeiten einer beschäftigungsorientierten Wirtschaftspolitik ergeben sich auf Grundlage des empirischen Befunds auf der „Ebene“ der Weltwirtschaft bzw. der Europäischen Union?

3. Hypothesen zur Erklärung der Dynamik von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Die empirische Untersuchung dieser Fragen orientiert sich an zwei gegensätzlichen Hypothesen zur Erklärung der Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit (einen Überblick über die wichtigsten Theorien zu diesem Problembereich bietet Rothschild, 1994). Die erste Hypothese bringt die derzeit dominierende Sichtweise in Wirtschaftswissenschaft und -politik zum Ausdruck: Die wichtigsten Bestimmungsfaktoren für Beschäftigung und Arbeitslosigkeit sind Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt, jeweils in Abhängigkeit von Niveau und Entwicklung des Reallohns. Diese Hypothese ist Teil des gegenwärtigen Paradigma, wonach die Konkurrenz der Akteure auf Märkten bei vollständig flexiblen Preisen nicht nur das einzel-, sondern auch das gesamtwirtschaftliche Optimum hervorbringt; sie wird verkürzt als „neoliberale Hypothese“ bezeichnet (darin kommt auch zum Ausdruck, daß die derzeit dominante Erklärung von Arbeitslosigkeit im wesentlichen jener der vor-keynesianischen „laissez-faire“-Theorie entspricht).

Die zweite Hypothese nimmt an, daß das Beschäftigungsniveau nicht primär durch die Höhe der Reallöhne bestimmt wird, da die neoklassische Annahme, wonach die Nachfrage nach Arbeit mit sinkendem Reallohn steigt, impliziert, daß in der Produktion das Einsatzverhältnis von Kapital zu Arbeit von den relativen Faktorpreisen bestimmt wird. Tatsächlich ist das Faktoreinsatzverhältnis kurzfristig fix (eine Outputsteigerung erfordert eine proportionale Erhöhung des Arbeits- und

Kapitaleinsatzes, die Nachfrage nach Arbeit wird daher kurzfristig am stärksten von den Produktionserwartungen beeinflusst), mittel- und langfristig steigt die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz in Abhängigkeit vom - irreversiblen - (prozeß)technischen Fortschritt und nicht von den relativen Faktorpreisen.

Unter diesen Bedingungen entscheiden die Unternehmen simultan über Output, Investition, Produkt-, Prozeß- und Organisationsinnovationen, Produktivität und Beschäftigung; diese Entscheidungsprozesse werden von der simultanen Erwartungsbildung hinsichtlich verschiedener Variabler beeinflusst wie Güternachfrage, Inflation, relative Produktpreise, Nominal- und Reallöhne, Kosten der Investitionsfinanzierung, Profitabilität von Veranlagung bzw. (spekulativen) Transaktionen auf Finanzmärkten (Opportunitätskosten der Realkapitalbildung), Innovationspotential hinsichtlich Unternehmensorganisation, Prozeßtechnik und Produkten, „labor relations“, nationaler und internationaler Konkurrenzdruck, wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, „state of confidence“, etc. Nach dieser Hypothese ist die Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit das Resultat der Interaktion verschiedener ökonomischer, aber auch sozialer und politischer Variabler im „System Gesellschaft“ und nicht nur der Lohnbildung auf Arbeitsmärkten; dieser Erklärungsansatz wird deshalb verkürzt als „systemische Hypothese“ bezeichnet.

3.1 Die neoliberale Erklärung der Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Die wichtigsten Elemente der derzeit dominierenden Erklärung der Beschäftigungsdynamik im allgemeinen und der unterschiedlichen Entwicklung in den USA und Europa im speziellen soll am Beispiel der Position der OECD dargelegt werden, die 1994 umfassend in Form ihrer „Jobs Study“ niedergelegt und seither weiterentwickelt wurde (OECD 1994A, 1994B, 1997); diese Studien spiegeln nicht nur die wichtigsten Aussagen der „mainstream economics“ zum Thema Beschäftigung und Arbeitslosigkeit wider, sondern haben auch die wirtschaftspolitische Debatte maßgeblich beeinflusst, da die OECD die bedeutendste internationale Organisation der Industrieländer darstellt.

3.1.1 *Der theoretische Rahmen der neoliberalen Hypothese*

Der „mainstream“ in Wirtschaftswissenschaft und -politik erklärt die Beschäftigungsentwicklung durch Veränderungen von Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt und die damit verbundene Inflationsdynamik (Abbildung 1; ähnliche Darstellungen finden sich in Bean, 1994, Elmeskov-MacFarlan, 1993, Layard-Nickell-Jackman, 1991).

3.1.1.1 Die gleichgewichtige Arbeitslosenrate

Im oberen Diagramm von Abbildung 1 werden die Nachfrage nach Arbeit (LD) und das Angebot an Arbeit (LS) in Abhängigkeit vom Niveau der Reallöhne (W/P bzw. in logarithmischer Darstellung w-p) dargestellt (auf der Abszisse ist die Beschäftigtenrate - der Anteil der Beschäftigten am

gesamten Arbeitskräftepotential - aufgetragen, die Arbeitslosenrate ergibt sich als [1 minus Beschäftigtenrate]).¹⁾

Da die reale Grenzproduktivität der Arbeit mit steigender Beschäftigung sinkt, nimmt die Nachfrage nach Arbeit nur bei sinkendem Reallohn ($w-p$) zu. Unter der Annahme imperfekter Gütermärkte läßt sich der negative Verlauf der LD-Funktion zusätzlich durch ein solches Preissetzungsverhalten der Unternehmen begründen, bei dem der Mark-Up über die (erwarteten) Löhne mit dem Aktivitätsniveau zunimmt: Je höher der Beschäftigungsgrad, desto niedriger müssen die Reallohne bei steigendem Mark-Up werden, damit die Unternehmen zu einer zusätzlichen Ausweitung der Beschäftigung bereit sind. Die LD-Funktion wird deshalb auch als „price setting schedule“ bezeichnet.

Die Arbeitskräfte bieten Arbeitsleistungen entlang einer positiv geneigten „wage setting schedule“ an: steigt der Reallohn, so steigt auch die Arbeitsbereitschaft. Dies läßt sich auf dreifache Weise erklären: Erstens müssen die Arbeitskräfte mit wachsender Beschäftigung für das steigende „Arbeitsleid“ mit höheren Löhnen entschädigt werden, zweitens nimmt mit dem Beschäftigungsgrad die Verhandlungsmacht von Arbeitnehmern und Gewerkschaften zu und drittens sinkt die Arbeitseffizienz mit steigender Beschäftigung (zu den Effizienzlohntheorien siehe Yellen, 1984; Akerlof-Yellen, 1986).

Welche Faktoren beeinflussen die Lage der beiden Funktionen im Reallohn-Beschäftigungs-Raum?

Die Lage der Arbeitsnachfragekurve wird in erster Linie von der Arbeitsproduktivität sowie der Höhe des Mark-Up der Preise über die Löhne beeinflusst:

- Je höher die Produktivität der Arbeitskräfte, desto höher ist der Reallohn, den die Unternehmen bei gleichem Beschäftigungsniveau zu zahlen bereit sind (mit steigender Arbeitsproduktivität verschiebt sich die LD-Funktion im Reallohn-Beschäftigungs-Diagramm „nach oben“).
- Je höher der Mark-Up der Güterpreise über die Lohnkosten, desto geringer ist der Reallohn, den die Unternehmen bei gleichem Beschäftigungsniveau zahlen und desto „niedriger“ liegt die LD-Funktion im Reallohn-Beschäftigungs-Diagramm.

Die Lage der Arbeitsangebotskurve wird generell von der „Reallohnansprüchlichkeit“ der Arbeitnehmer bzw. der Gewerkschaften und ihrer Fähigkeit, diese durchzusetzen, bestimmt: Je größer diese sind, desto höher fällt der geforderte bzw. erreichte Reallohn bei gleichem Beschäftigungsniveau aus und desto „höher“ liegt daher die LS-Funktion; „Ansprüchlichkeit“ und Durchsetzungskraft der Arbeitnehmer werden von mehreren Faktoren beeinflusst (dargestellt am Beispiel einer Verschiebung der LS-Funktion „nach oben“):

- Zunahme von „Militanz“ und „bargaining power“ der Arbeitnehmer und ihrer Interessensvertretungen: Diese wird nicht nur von Mitgliederichte und „Schlagkraft“ der

¹⁾ Kleinbuchstaben kennzeichnen in dieser Studie generell den (natürlichen) Logarithmus der entsprechenden Variablen.

Gewerkschaften bzw. Betriebsräte gefördert, sondern auch durch einen stärkeren staatlichen Schutz der Arbeitnehmer ("labor protection legislation").

- Zunahme des Einflusses der „Arbeitsplatzbesitzer“ („Insider“) gegenüber den Arbeitslosen („Outsider“) im Lohnbildungsprozeß: Je weniger „durchlässig“ der Arbeitsmarkt zwischen „Insidern“ und „Outsidern“ wird, desto weniger wird der Lohndruck der Arbeitslosen „nach unten“ wirksam und desto mehr verschieben die Lohnansprüche der „Arbeitsplatzbesitzer“ die LS-Kurve „nach oben“.
- Wachsender Anteil der Beschäftigung in Sektoren mit geringem Arbeitslosigkeitsrisiko wie etwa im öffentlichen Dienst, insbesondere wenn diese Sektoren die „Führerschaft“ im Lohnbildungsprozeß übernehmen.
- Steigender „mismatch“ zwischen den offenen Stellen einerseits und den Arbeitssuchenden andererseits, verbunden mit geringer Lohnflexibilität bzw. Mobilität der Arbeitslosen: Der Lohndruck „nach unten“ der durch den sektoralen und/oder regionalen Strukturwandel arbeitslos Gewordenen fällt weniger ins Gewicht als jener der Beschäftigten „nach oben“.
- Zunahme des „Reservationslohns“, das ist jener, bei dem der Nutzen von („offizieller“) Arbeit in Form der Entlohnung für die Unselbständigen gleich hoch ist wie der Nutzen von Nicht-Arbeit in Form von Freizeit, Arbeitslosengeld und/oder Einnahmen aus „Schwarzarbeit“ (beim „Reservationslohniveau“ sind Unselbständige indifferent in bezug auf Arbeitslosigkeit und Beschäftigung): Je höher die Arbeitslosenunterstützung und je lukrativer die „Schwarzarbeit“ ist, desto höher liegt der „Reservationslohn“.

Das Gleichgewicht am Arbeitsmarkt und damit die „natürliche“ oder „strukturelle“ Arbeitslosenrate (SRU) ergibt sich aus dem Schnittpunkt von Nachfrage und Angebot am Arbeitsmarkt; z. B. entspricht dem Punkt A in Abbildung 1 die gleichgewichtige Arbeitslosenrate SRU_1 mit einem Reallohniveau $(w-p)_1$. Gleichgewicht in diesem Sinn bedeutet nicht, daß der Arbeitsmarkt geräumt wird, also alle Personen, die zum Reallohn $(w-p)_1$ arbeiten wollen, auch Beschäftigung finden. Dies ergibt sich aus den die Lage von LS und LD beeinflussenden Faktoren wie Effizienzlöhnen oder der Insider/Outsider-Problematik.

Die strukturelle Arbeitslosenrate ist gleichzeitig jene, bei der das Inflationstempo stabil bleibt; diese Gleichgewichtseigenschaft ergibt sich aus einer Erweiterung der Phillipskurve, welche die Inflationserwartungen berücksichtigt (Friedman, 1968, Phelps, 1968).

Liegt die tatsächliche über (unter) der „natürlichen“ Arbeitslosigkeit, so sinkt (steigt) das Inflationstempo permanent, sie wird deshalb auch als „non-inflation accelerating rate of unemployment“ (NAIRU) bezeichnet. Da eine dauernde Erhöhung der Inflation bzw. Deflation nicht „sustainable“ ist, muß die Arbeitslosenrate nach einer temporären Abweichung zu ihrem „natürlichen“ Gleichgewicht zurückkehren.

Die sich aus der „expectations-augmented Phillips curve“ ergebende gleichgewichtige Arbeitslosenrate entspricht gleichzeitig jener, welche sich am Arbeitsmarkt als Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage und damit in Abhängigkeit vom Niveau der Reallohne ergibt (Abbildung 1). Die Identität der beiden gleichgewichtigen Arbeitslosenraten und damit die Beziehung zwischen

den beiden sie determinierenden „Bezugssystemen“ wird von Friedman (1968) und Phelps (1968) nicht „modellmäßig“ erklärt, sondern ergibt sich aus der Überlegung, daß ja nur eine natürliche Arbeitslosenrate existieren könne und daß deshalb die sich aus der Räumung des Arbeitsmarkts ergebende Arbeitslosenrate ident sein müsse mit jener, welche sich bei stabiler Inflation ergibt.

Die (Neu)Formulierung des NAIRU-Konzepts durch Layard-Nickel-Jackman (1991) leitet hingegen die Gültigkeit der Beziehung zwischen der strukturellen Arbeitslosenrate und der Inflationsdynamik aus der Lohn- und Preisbildung am Arbeitsmarkt ab (siehe dazu auch Schulmeister, 1998B).

Bei imperfekten Märkten setzen die Unternehmen die Preise als Mark-up über die (erwarteten) Löhne, wobei der Mark-Up mit dem Aktivitätsniveau steigt, also umso größer ist, je kleiner die Arbeitslosenrate: die LD-Funktion in Abbildung 1 beschreibt somit jenen Reallohn, der bei gegebener Arbeitsproduktivität für die Unternehmer „akzeptabel“ ist („price-setting function“).

Die Arbeitnehmer setzen die Löhne als Mark-up über die erwarteten Preise, wobei der Mark-Up umso größer ist, je höher die Beschäftigung bzw. je niedriger die Arbeitslosenrate ist: die LS-Funktion in Abbildung 1 („wage-setting function“) beschreibt den von den Arbeitnehmern angestrebten Reallohn in Abhängigkeit von der Arbeitslosigkeit (aber unabhängig von der Arbeitsproduktivität).

Entsprechen die tatsächlichen Löhne und Preise den Erwartungen, so ergibt sich die Gleichgewichtsarbeitslosenrate als Schnittpunkt der LD(1)- und der LS(1)-Funktion (Punkt A in Abbildung 1).

Steigt der „price push“, so verschiebt sich die „price setting“-Funktion (LD) „nach unten“, steigt der „wage push“, so verschiebt sich die „wage setting“-Funktion (LS) „nach oben“: In beiden Fällen wandert der Schnittpunkt beider Funktionen „nach links“, die gleichgewichtige Arbeitslosenrate nimmt also zu.

Weichen Erwartungen und Realisationen voneinander ab, so leiten Layard-Nickell-Jackman (1991) unter der Bedingung, daß die Akteure den Inflationsprozeß als "random walk" wahrnehmen, folgenden Zusammenhang ab: Solange die aktuelle unter (über) der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate liegt, steigt (sinkt) die Inflationsrate permanent; anders ausgedrückt: Die Arbeitslosenrate stellt sich langfristig bei jenem Niveau ein, das die Mark-Ups und damit die Einkommensansprüche der Unternehmer und Arbeitnehmer zum Ausgleich bringt.

Dieser Zusammenhang wird durch die NA-Funktion in Abbildung 1 graphisch wiedergegeben, welche die Veränderung des Inflationstempos ($=d(dp)=d2p$) in Abhängigkeit von der Beschäftigungs- bzw. Arbeitslosenrate darstellt: Nur wenn die tatsächliche der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate entspricht, bleibt die Inflation konstant, „rechts“ vom Niveau der $SRU=NAIRU$ steigt die Inflationsrate, „links“ davon sinkt sie (im ersten Fall liegt die tatsächliche Arbeitslosenrate ARU unter, im zweiten Fall über der Gleichgewichtsarbeitslosigkeit $SRU=NAIRU$). Der „Knick“ der NA-Funktion bei $d2p=0$ bringt die Hypothese der OECD zum Ausdruck, wonach die Inflation bei $ARU>SRU=NAIRU$ stärker zunimmt als sie bei $ARU<SRU=NAIRU$ sinkt (OECD, 1996B).

Während somit Friedman (1968) und Phelps (1968) aus einer „expectations-augmented Phillips curve“ auf die Existenz einer „natürlichen Arbeitslosenrate“ (rück)schließen, leiten Layard-Nickell-

Jackman (1991) den NAIRU aus dem Gleichgewicht am Arbeitsmarkt ab. Dabei ergibt sich die Identität jener Gleichgewichtsrate, welche sich am Arbeitsmarkt bei Übereinstimmung von erwartetem mit tatsächlichem Niveau der Reallöhne einstellt, mit jener, bei welcher die Veränderung des Preisniveaus konstant bleibt, aus der Annahme, daß die Akteure in ihren Preiserwartungen davon ausgehen, daß die Inflation einem „random walk“ folgt.

Eine solche Erwartungsbildung ist allerdings im Kontext des Modells von Layard-Nickell-Jackman (1991) nicht rational (entgegen der Behauptung der Autoren); denn wenn immer die tatsächliche Arbeitslosenrate ihren Gleichgewichtswert über(unter)schreitet, müssen die Akteure „rationalerweise“ erwarten, daß die Inflation steigen (fallen) wird (die Autoren setzen die Annahme der Bildung der Inflationserwartungen entsprechend einem „random walk“-Modell gerade bei Diskussion der Abweichung von tatsächlicher und gleichgewichtiger Arbeitslosenrate; Layard-Nickell-Jackman, 1991, p. 15).

3.1.1.2 Abweichungen von der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate

Die Problematik der zweifachen Bestimmung der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate, einmal durch Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt in Abhängigkeit vom Niveau der Reallöhne und einmal durch die Konstanz der Veränderung des Preisniveaus, wird auch bei der Erklärung einer Abweichung der tatsächlichen von der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate offenkundig. Stellvertretend für die frühe Literatur zur „natürlichen“ Arbeitslosenrate sei Friedman zitiert: „Suppose a monetary expansion starts nominal aggregate demand growing, which in turn produces a rise in prices and wages Workers will initially interpret this as a rise in their real wage - because they still anticipate constant prices - and so will be willing to offer more labour (move up their supply curve) Employers may have the same anticipations as workers about the general price level, but they are more directly concerned about the price of the products they are producing and far better informed about that. They will initially interpret a rise in the demand for and the price of their product as a rise in its relative price and as implying a fall in the real wage rate they must pay measured in terms of their product. They will therefore be willing to hire more labour (move down their demand curve).“²⁾

Dieses Argument läßt sich an Hand von Abbildung 1 folgendermaßen veranschaulichen: Ausgehend vom Gleichgewicht in A erhöhen die Arbeitnehmer ihr Angebot entlang der LS(1)-Funktion bis zum Punkt G, da sie als Folge von Geldillusion die durch eine Erhöhung der Geldmenge verursachte nominelle Lohnsteigerung für eine reale halten. Während dies plausibel erscheint, ist es keinesfalls plausibel anzunehmen, daß die Unternehmer ihre Arbeitsnachfrage entlang der LD(1)-Funktion von A nach H ausweiten im Glauben, ihre realen „product wages“ seien gesunken: Zwar mögen sie den allgemeinen Preisanstieg irrtümlicherweise für einen Anstieg des relativen Preises ihres Produkts halten („Lucas-Illusion“), da sie jedoch gleichzeitig im selben Ausmaß höhere Nominallohne zu zahlen haben, müssen sie ihre „product wages“ als unverändert wahrnehmen.

²⁾ Friedman (1975), p. 20, zitiert nach Frisch, (1980), p. 48.

Im Rahmen des Mark-Up-Konzepts von Layard-Nickell-Jackman (1991) wird nicht konkretisiert, durch welchen Prozeß sich die tatsächliche von der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate entfernt: Ist eine vom Lohn- und Preisbildungsprozeß unabhängige Inflation als „random walk“ exogen vorgegeben, so führt ein (positiver) „price surprise“, also eine Erhöhung der Inflation, zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit unter ihren Gleichgewichtswert (im Kontext von Abbildung 1 würde eine permanente Erhöhung der Inflation um 3% eine tatsächliche Arbeitslosenrate entsprechend der Linie GH induzieren).³⁾

Damit eine (positive) Abweichung der tatsächlichen von der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate aufrecht erhalten werden kann, muß die Inflationsrate dauernd erhöht werden (die Geldillusion muß zusätzlich genährt bzw. neue „price surprises“ müssen geschaffen werden); da dies „unsustainable“ ist, kehrt die Arbeitslosigkeit (langfristig) wieder zu ihrem Gleichgewichtswert zurück.

3.1.1.3 Veränderung der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate

Je länger der Anstieg der Arbeitslosigkeit seit Anfang der siebziger Jahre anhielt, desto weniger konnte er im Rahmen des NAIRU-Konzepts als Abweichung der tatsächlichen von der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate interpretiert werden (dies hätte einen fortgesetzten Rückgang des Preisauftriebs und damit ein „Kippen“ in einen Deflationsprozeß impliziert).⁴⁾ Dementsprechend gewann die (Hypo)These an Bedeutung, wonach die gleichgewichtige Arbeitslosenrate durch Verschiebungen der Angebots- und/oder Nachfragefunktion am Arbeitsmarkt gestiegen sei, insbesondere in Europa.

Steigt die „Ansprüchlichkeit“ der Arbeitnehmer etwa durch eine höhere Militanz der Gewerkschaften, besseren Kündigungsschutz, verstärkte (Verhandlungs)Macht der Insider oder durch eine Ausweitung der Arbeitslosenunterstützungen, so verschiebt sich die LS-Funktion „nach oben“ (von LS(1) nach LS(2)), bei unveränderter LD-Funktion wandert der Schnittpunkt beider Funktionen von A nach C und die gleichgewichtige Arbeitslosenrate daher von SRU_1 nach SRU_2 (gleichzeitig nimmt das Reallohniveau zu).

³⁾ Layard-Nickell-Jackman (1991) gehen davon aus, daß Arbeitslosigkeit im wesentlichen ein Gleichgewichtsphänomen darstellt und konzentrieren ihre Analyse daher auf die Veränderung der Gleichgewichtsrate (NAIRU).

⁴⁾ Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre konnte das (insbesondere in Europa) hohe Beschäftigungsniveau deshalb als Abweichung von der natürlichen Arbeitslosenrate gedeutet werden; weil gleichzeitig auch das Inflationstempo zunahm; der nachfolgende Anstieg von Inflation und Arbeitslosigkeit schien das NAIRU-Konzept zu bestätigen: nach Jahren einer durch steigende Inflation „künstlich“ hoch gehaltener Beschäftigung kehrte letztere wieder zu ihrem „natürlichen“ Niveau zurück. Ausgeblendet blieb bei dieser Interpretation die wichtigste Einzelursache für den Anstieg von Arbeitslosigkeit und Inflation, nämlich die beiden „Ölpreisschocks“ (diese mußten bei einer Betrachtung der Realität mit der „Brille“ des NAIRU-Konzepts „übersehen“ werden, da letzteres nur für eine geschlossene Wirtschaft konzipiert worden war). Da die beiden „Ölpreisschocks“ in hohem Maß eine Reaktion der Erdölexporteure auf die beiden Dollarabwertungen 1971/73 und 1977/79 darstellten (Schulmeister, 1989, 1995), ergab sich folgender „Treppenwitz“: Neoliberale Ökonomen wie Milton Friedman trugen durch ihren Kampf für eine Aufgabe fester Wechselkurse indirekt zu Dollarabwertungen, „Ölpreisschocks“ und den durch die nachfolgenden Rezessionen induzierten Anstieg von Inflation und Arbeitslosigkeit bei, welchen sie gleichzeitig als Bestätigung ihrer Theorie einer „natürlichen Arbeitslosenrate“ heranzogen.

Eine solche Erhöhung der Gleichgewichtsarbeitslosigkeit ergäbe sich auch als Folge einer Verschiebung der Arbeitsnachfrage von LD(1) nach LD(2), verursacht etwa durch eine nachhaltige Verschlechterung der unternehmerischen Produktionserwartungen oder durch verminderten Konkurrenzdruck auf den Gütermärkten („rent seeking“), der eine Erhöhung des Mark-Up der Unternehmer auf den Faktormärkten ermöglicht (die Möglichkeit, daß höhere Arbeitslosigkeit per se die Macht der Unternehmer im Verteilungskampf und damit ihren Mark-Up direkt erhöht, unabhängig von der Konkurrenz auf den Gütermärkten, wird von der OECD nicht in Erwägung gezogen). Steigt die gleichgewichtige Arbeitslosenrate (primär) als Folge von Verschiebungen der Arbeitsnachfrage „nach unten“, so nimmt gleichzeitig das Reallohniveau ab.

Indem die OECD (insbesondere in der „Jobs Study“) die Macht der Gewerkschaften, die „labor protection“ (Kündigungsschutz, Abfertigungsansprüche, Mindestlöhne), die Höhe und besonders die Dauer der Arbeitslosenunterstützung sowie die unzureichende „Durchlässigkeit“ des Arbeitsmarkts zwischen Insidern und Outsidern als Hauptursachen der steigenden Arbeitslosigkeit ansieht, nicht aber eine höhere „Ansprüchlichkeit“ der Unternehmer, nimmt sie implizit an, daß die gleichgewichtige Arbeitslosigkeit in erster Linie als Folge einer Verschiebung der LS-Funktion „nach oben“ und nicht der LD-Funktion „nach unten“ gestiegen ist. Diese Annahme widerspricht allerdings der Entwicklung von Arbeitslosigkeit und Lohnquote. Träfe sie nämlich zu, so hätten die Reallohne wegen der gestiegenen Ansprüchlichkeit der Arbeitnehmer rascher zunehmen müssen als die Arbeitsproduktivität, gleichzeitig mit der (gleichgewichtigen) Arbeitslosenrate hätte also auch der „real wage gap“ bzw. die Lohnquote steigen müssen.⁵⁾

Untersucht man allerdings, welche Kombinationen von Veränderungen der Arbeitslosigkeit und der Lohnquote in den Industrieländern seit 1960 mittel- und längerfristig realisiert wurden, so zeigt sich (Abbildungen 2): Perioden sinkender Arbeitslosigkeit bzw. von Vollbeschäftigung waren verbunden mit steigender Lohnquote (diese Kombination war am deutlichsten in Europa bis Anfang der siebziger Jahre ausgeprägt), in Perioden steigender Arbeitslosigkeit ging wiederum die Lohnquote deutlich zurück, insbesondere in Europa seit Anfang der achtziger Jahre (für die siebziger Jahre ergibt sich kein klarer Zusammenhang, weil der Anstieg der Arbeitslosigkeit in dieser Phase in hohem Maß durch die beiden „Ölpreisschocks“ und die nachfolgenden Rezessionen verursacht worden war).

In den USA blieb die Arbeitslosenrate langfristig stabiler als in Europa (in den sechziger Jahren war sie höher, in den achtziger Jahren niedriger als in Europa), gleichzeitig veränderte sich auch die Lohnquote relativ wenig, sie ist im Gegensatz zu Europa seit Anfang der achtziger Jahre nicht gesunken (Abbildung 2a).

⁵⁾ Das Verhältnis des Reallohns W/P zur Arbeitsproduktivität Q/L (der „real wage gap“ bzw. die „Reallohnücke“) stellt gleichzeitig das Verhältnis der Lohnsumme $W*L$ zum nominellen Output/Gesamteinkommen $Q*P$ dar (die Lohnquote) sowie überdies das Verhältnis der Lohnstückkosten $W*L/Q$ zum gesamtwirtschaftlichen Preisniveau P :

$$(W/P)/(Q/L) = (W*L)/(Q*P) = (W*L/Q)/P$$

Ein Anstieg (Rückgang) der Lohnquote impliziert deshalb zweierlei: die Reallohne steigen rascher (langsamer) als die Arbeitsproduktivität und die Lohnstückkosten steigen rascher (langsamer) als das gesamte Preisniveau.

Unterstellt man also die Gültigkeit des NAIRU-Konzepts und nimmt man an, daß die mittel- und langfristige Entwicklung der Arbeitslosigkeit überwiegend Veränderungen ihrer Gleichgewichtsrate widerspiegeln, so können diese nur dadurch zustande gekommen sein, daß die Unternehmer ihre Arbeitsnachfrage- bzw. Preissetzungsfunktion stärker verschoben als die Arbeitnehmer ihre Angebots- bzw. Lohnsetzungsfunktion: In Phasen hoher Beschäftigung übertraf die Zunahme der Arbeitsnachfrage jene der Arbeitsproduktivität, in Phasen steigender Arbeitslosigkeit blieb sie darunter, während sich die Lohnforderungen der Gewerkschaften bei starkem wie schwachem Wirtschaftswachstum in relativ höherem Maß an der Entwicklung der Arbeitsproduktivität orientierten (diese Problematik wird in Schulmeister, 1998B, näher untersucht).⁶⁾

Daß die Entwicklung der Lohnquote, insbesondere ihr ausgeprägter Rückgang in Europa seit Anfang der achtziger Jahre, die (Hypo)These fragwürdig erscheinen läßt, wonach der Anstieg der Arbeitslosigkeit die Entwicklung seiner Gleichgewichtsrate widerspiegelt, vermerken zwar einzelne Autoren in OECD-Publikationen (z. B. Elmeskov, 1993; Elmeskov-MacFarlan, 1993), in den „offiziellen“ OECD-Dokumenten wie insbesondere der „Jobs Study“ finden sich diese Einwände aber nicht (mehr).

3.1.1.4 Hysterisis, „speed-limit“-Effekte und die Abweichungen der NAIRU von der strukturellen Arbeitslosenrate

Der fortgesetzte Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa seit Anfang der achtziger Jahre trotz rückläufiger Inflation und sinkender Lohnquote ließ als Ergänzung der bzw. als Alternative zur gleichgewichtigen Arbeitslosenrate, die sich im Zeitablauf ändert, folgende Hypothese an Bedeutung gewinnen: Das jeweils erreichte Niveau der Arbeitslosigkeit hat die Tendenz, sich zu verfestigen (Hysterisis).

Hysterisis läßt sich an Hand von Abbildung 1 folgendermaßen skizzieren: Als Folge eines „demand shocks“ verschiebe sich die Arbeitsnachfrage von LD(1) nach LD(3), das kurzfristige Gleichgewicht wandert von A nach D, die entsprechende Arbeitslosenrate von SRU_1 nach SRU_2 . Im Fall von „full hysterisis“ stellt SRU_2 gleichzeitig die langfristige Arbeitslosenrate dar. Verschiebt sich etwa im Zuge einer (antizipierten) Erholung die Arbeitsnachfrage wieder nach LD(1), so wandert das „Gleichgewicht“ von D nach C, die Arbeitslosigkeit bleibt also unverändert, die Nachfragesteigerung führt lediglich zu einer Realloohnerhöhung (sie entspricht der Distanz zwischen D und C, gemessen auf der Ordinate). In diesem Fall reagiert die Arbeitsangebots- bzw. Lohnsetzungsfunktion weder auf das Niveau der Arbeitslosigkeit noch auf ihre Abweichung vom langfristigen Trend: Sie stellt eine Vertikale dar, welche sich zum jeweils herrschenden Beschäftigungsniveau verschiebt. Daher macht bei „full hysterisis“ der Begriff eines langfristigen Gleichgewichts am Arbeitsmarkt, bei dem gleichzeitig die Inflation stabil bleibt, keinen Sinn.

⁶⁾ Die Vernachlässigung dieses Zusammenhangs ist wiederum darauf zurückzuführen, daß die OECD (aber auch Layard-Nickell-Jackman, 1991) jene Variable nicht explizit modellieren, welche direkt die Nachfrage und indirekt auch das Angebot am Arbeitsmarkt beeinflußt, die Arbeitsproduktivität (wie die Abbildungen 5 sowie die Übersichten 2 zeigen, ist diese kontinuierlich gestiegen, allerdings war ihre Wachstumsrate bis Anfang der siebziger Jahre deutlich höher als seither).

Als wichtigste (mögliche) Ursachen für Hysterisis werden überwiegend dieselben Faktoren genannt, welche als Begründung eines langfristigen Anstiegs der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate angeführt wurden (welche also die Arbeitsangebots- bzw. Lohnsetzungsfunktion „nach oben“ verschieben würden):

- Sinkende „Durchlässigkeit“ des Arbeitsmarkts zwischen Insidern und Outsidern, insbesondere eine steigende „Lohnansprüchlichkeit“ („real wage aspirations“) der Insider, welche auf die steigende Arbeitslosigkeit keine Rücksicht nehmen.
- Arbeitslosenunterstützungen, welche den „reservation wage“ auf unrealistisch hohem Niveau halten.
- Zu hohe Mindestlöhne bzw. zu starre Gehaltsschemata, welche Arbeitslose hindern „from pricing themselves into a job“.
- Zu rigide „labor protection“, welche nicht nur die „Lohnansprüchlichkeit“ der Insidern stärkt, sondern gleichzeitig die Kosten für „hire and fire“ zu hoch hält (die für eine Verbesserung der Beschäftigungslage nötige Senkung der Transaktionskosten am Arbeitsmarkt unterbleibt).

Ergänzend werden folgende Faktoren genannt, welche spezifisch die Hysterisis erklären sollen (also nicht auch zur Begründung eines Anstiegs der gleichgewichtigen Arbeitslosenrate dienen):

- Mit der Dauer von Arbeitslosigkeit gehen Qualifikationen verloren; je stärker die „human capital deterioration“ fortschreitet, desto schwerer kann ein Arbeitsloser einen Job finden und desto geringer werden seine Suchbemühungen werden.
- Verschärft wird diese Problematik dann, wenn Unternehmer die Qualifikation von Arbeitslosen umso geringer einschätzen, je länger diese arbeitslos waren („unemployment as screening device“).

Zwar sind diese Begründungen dafür, daß sich eine einmal erreichte Arbeitslosigkeit zu verfestigen tendiert, plausibel, gleichzeitig lenken sie aber die Aufmerksamkeit vom Hauptproblem ab, warum die Arbeitslosigkeit in bestimmten Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung ansteigt, während in anderen Vollbeschäftigung herrscht („wenn jemand lange arbeitslos ist, so verliert er Fertigkeiten und bleibt deshalb weiter arbeitslos“ - aber warum wurde er ursprünglich lange arbeitslos?). Anders ausgedrückt: die Problematik des Hysterisis-Konzepts liegt nicht in ihrer „path-dependence“, sondern darin, daß sie keine theoretische Erklärung der Determinanten des Entwicklungspfades selbst anbietet.

Die geringe theoretische Substanz der „reinen“ Hysterisis-Hypothese, aber auch ökonometrische Schätzungen, welche zeigten, daß sowohl das Niveau als auch die Veränderung der Arbeitslosenrate einen signifikanten (dämpfenden) Einfluß auf die Lohnbildung ausüben (z. B.: Elmeskov-MacFarlan, 1993), führten zur Entwicklung einer neuen Erklärungsvariante für Arbeitslosigkeit, welche gewissermaßen eine „Kreuzung“ zwischen dem Konzept der

gleichgewichtigen Arbeitslosenrate und der „full hysteresis“ darstellt⁷): „slow adjustment“ und „speed-limit effects“.

Im Gegensatz zu „reiner“ Hysteresis reagiert die Arbeitsangebotsfunktion bei „slow adjustment“ auf einen Anstieg der Arbeitslosigkeit, allerdings zu schwach, um eine Rückkehr zum ursprünglichen Beschäftigungsniveau zu ermöglichen. An Hand von Abbildung 1 läßt sich dies folgendermaßen skizzieren: Nach einem „demand shock“, der die Arbeitslosigkeit von SRU_1 auf SRU_2 steigen läßt, verschiebt sich die Arbeitsangebotsfunktion zwar von $LS(1)$ nach $LS(3)$, doch ist dies zuwenig, um die Arbeitslosigkeit wieder auf SRU_1 zurückzuführen (statt in F schneiden sich LS - und LD -Funktion in E), die Reallöhne sinken also nicht hinreichend stark.

„Speed-limit effects“, welche das Tempo beschränken, mit welchem nach einem Schock die aktuelle zur strukturellen Arbeitslosenrate zurückgeführt werden kann, ergeben sich dann, wenn die Veränderung der Inflation nicht nur von der Differenz zwischen tatsächlicher und struktureller Arbeitslosenrate abhängt, sondern auch von der Veränderung der Arbeitslosigkeit. In diesem Fall gilt:

$$dp_t = dp_{t-1} - b_1 \cdot (U_t - SRU) - b_2 \cdot dU_t$$

Die NAIRU läßt sich dann als jene Arbeitslosenrate U ermitteln, bei welcher das Inflationstempo konstant bleibt ($dp_t = dp_{t-1}$):

$$NAIRU = b_1 / (b_1 + b_2) \cdot SRU + b_2 / (b_1 + b_2) \cdot U_{t-1}$$

Die NAIRU stellt somit einen gewogenen Mittelwert der strukturellen bzw. gleichgewichtigen und der tatsächlichen Arbeitslosenrate (der Vorperiode) dar, die NAIRU liegt daher zwischen zwei Extremfällen:

- Reagiert die Preis- und Lohnbildung überhaupt nicht auf den „employment gap“ $U_t - SRU$ ($b_1 = 0$), so besteht „full hysteresis“.
- Reagiert die Preis- und Lohnbildung überhaupt nicht auf den (zyklischen) Anstieg der Arbeitslosigkeit dU_t ($b_2 = 0$), so sind (wie bisher angenommen) die NAIRU und die strukturelle Arbeitslosenrate SRU ident.

Je stärker der Lohn- und Preisbildungsprozeß auf Änderungen der Beschäftigungslage reagiert relativ zum „employment gap“ (je größer b_2 relativ zu b_1), desto stärker schwankt die NAIRU im Konjunkturverlauf und desto stärker weicht sie von der strukturellen Arbeitslosenrate SRU ab; dieses Phänomen wird als „speed-limit effect“ bezeichnet: Da die NAIRU zwischen der aktuellen und der strukturellen Arbeitslosenrate liegt, kann die tatsächliche Arbeitslosigkeit nur langsam zu ihrem strukturellen Gleichgewichtswert (zurück)geführt werden, anderenfalls würde sich das Inflationstempo erhöhen (nämlich sobald das NAIRU-Niveau erreicht ist).

⁷) Überdies würde das Vorliegen von „full hysteresis“ jede Art einer expansiven Beschäftigungspolitik legitimieren, was angesichts der „Reserviertheit“ der OECD gegenüber einer aktiven Wirtschaftspolitik die Ablehnung dieses Konzepts in seiner „reinen“ Form zusätzlich gefördert haben dürfte.

Die OECD, welche in ihren jüngsten Stellungnahmen zur Arbeitslosigkeit eine Präferenz für die „speed-limit effects“ als dem relevanten Modell erkennen läßt, zieht daraus die Konsequenz, daß sich die Wirtschaftspolitik bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zurückhalten müsse: „One implication is that inflation will continue to rise if the actual unemployment rate is below the NAIRU, even if it is above the SRU. Aggregate demand management policies to reduce unemployment to the SRU must, therefore, take care not to outrun the dynamics of the NAIRU ... (OECD, 1996B, p. 5).

Das „speed-limit“-Konzept und seine Interpretation durch die OECD haben allerdings (zumindest) drei Schwächen, und zwar sowohl in theoretischer als auch in empirischer Hinsicht (siehe dazu ausführlicher Schulmeister, 1998B):

- Aus obiger Gleichung folgt, daß die NAIRU der Folgeperiode immer zwischen der strukturellen (SRU) und der aktuellen (ARU) Arbeitslosenrate liegt; gelingt es der Wirtschaftspolitik, die Arbeitslosigkeit zu senken (wenn diese die SRU und somit auch die NAIRU übertrifft), so senkt sie damit gleichzeitig auch den NAIRU: Die von der OECD befürchtete (weil inflationserhöhende) Konstellation $NAIRU > ARU > SRU$ ist daher im Kontext von (4) bzw. (5), gewissermaßen „by construction“ nicht möglich.
- Nimmt man wie die OECD an, daß eine „unbedachte“ Wirtschaftspolitik die tatsächliche Arbeitslosenrate (kurzfristig) zwischen die NAIRU und die SRU verschieben kann (entgegen einer plausiblen Interpretation von (5)), so impliziert das „speed-limit“-Konzept eine fragwürdige Inflationsdynamik im Konjunkturverlauf: Im Boom ist die NAIRU immer niedriger als in der Rezession, die Inflation beginnt also in der Hochkonjunktur bereits zu sinken, wenn die Arbeitslosenrate über ein Niveau ansteigt, das noch unter der strukturellen Arbeitslosigkeit liegt. Umgekehrt steigt die Inflation in der Rezession bereits an, sobald die Arbeitslosigkeit unter die NAIRU fällt, auch wenn sie noch über der strukturellen Arbeitslosigkeit liegt.
- Das „speed-limit“-Konzept (in der Interpretation der OECD) impliziert weiters einen wenig plausiblen Zusammenhang zwischen Reallohn- und Inflationsentwicklung: Nach einer Rezession sinkt das Reallohniveau (es nähert sich langsam wieder seinem Gleichgewicht), während gleichzeitig das Inflationstempo (weiter) zurückgeht (bei „bedächtiger“ Wirtschaftspolitik bleibt die ARU höher als die NAIRU); das Wachstum der Nominallöhne müßte demnach im Aufschwung noch stärker sinken als die Inflation. Umgekehrt müßte das Wachstum der Nominallöhne im Konjunkturabschwung noch stärker steigen als die Inflation.

Mit dem „speed-limit“-Konzept und seiner spezifischen Interpretation hat die OECD die Theorie einer „natürlichen“ Arbeitslosenrate ($SRU = NAIRU$) so adaptiert, daß einerseits der fortgesetzte Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa nicht nur als ein Gleichgewichtsphänomen bzw. als temporäre Abweichung vom Gleichgewicht betrachtet werden muß und daß andererseits eine makroökonomische Bekämpfung der Arbeitslosigkeit dennoch weitgehend sinnlos erscheint.⁸⁾

⁸⁾ In Schulmeister (1998B) wird an Hand der konkreten Methode, nach der die OECD die NAIRU schätzt, gezeigt, daß dieses Konzept tautologischen Charakter hat und sich einer Falsifikation daher "by construction" entzieht (insbesondere deshalb, weil die OECD als Indikator der Inflation das Wachstum der Nominallöhne verwendet): da die

3.1.2 Die wichtigsten Einzeldeterminanten der Beschäftigungsentwicklung nach der neoliberalen Hypothese

Im folgenden sollen die konkreten Erklärungen der gegenwärtig dominierenden neoklassischen bzw. neoliberalen "Schule" für die Entwicklung der Beschäftigung sowie ihre empirische Fundierung am Beispiel der "Jobs Study" der OECD dargestellt und kritisch beleuchtet werden. Entsprechend ihrem theoretischen Rahmen, dem NAIRU-Konzept, stellen folgende Faktoren die wichtigsten Einzeldeterminanten der Entwicklung von Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit dar:

- Die Flexibilität des Arbeitsmarkts, insbesondere die Anpassung der Löhne an Ungleichgewichte (=Arbeitslosigkeit) nach Qualifikation, Alter, Geschlecht oder Regionen.
- Das Ausmaß der "unemployment benefits", insbesondere der Höhe der Arbeitslosengelder und der Dauer der Anspruchsberechtigung, als wesentlicher Determinante für den "reservation wage" und damit die "Reallohnansprüchlichkeit" der Arbeitnehmer („incentives“ für Arbeitslosigkeit).
- Institutionelle Rigiditäten am Arbeitsmarkt, insbesondere als Folge der "labor protection legislation".

3.1.2.1 Die Rolle der Lohnflexibilität

Das Fundament der neoklassischen Theorie der Nachfrage nach Arbeit bildet eine Produktionsfunktion, nach der dieselbe Outputmenge mit verschiedenen Kombinationen von Kapital und Arbeit erstellt werden kann, wobei der relative Faktoreinsatz von den relativen Kosten von Kapital und Arbeit abhängt: Sinken die Reallöhne relativ zu den Kapitalkosten, so wird relativ arbeitsintensiver produziert, und damit steigt die Nachfrage nach Arbeit. Diese Vorstellung prägt auch die "Jobs Study" der OECD: "There is substantial evidence that demand for labour is negatively related to labour costs in the long run: lower wages induce higher employment at a given level of output." (OECD, 1994B, p. 1).

Die empirische Bestätigung dieses Zusammenhangs findet die OECD insbesondere in der unterschiedlichen Entwicklung von Reallöhnen und Beschäftigung zwischen den USA und Europa: Während in den USA die Reallöhne zwischen 1970 und Anfang der neunziger Jahre um nicht einmal 10 Prozent gestiegen sind, nahmen sie in der EU um etwa 50% zu - "dafür" stieg die Beschäftigung in den USA um etwa 50%, in der EU hingegen nur um 15% (OECD, 1994A, p. 64). Allerdings läßt die OECD in diesem Zusammenhang unberücksichtigt, daß gleichzeitig die Arbeitsproduktivität in Europa viel rascher gestiegen ist als in den USA, und das Wachstum der

Arbeitsproduktivität wächst und ihre Wachstumsraten prozyklisch schwanken (allein schon wegen der Unterauslastung der Arbeitskräfte in einer Rezession), läßt das NAIRU-Konzept der OECD jeden zyklisch bedingten Anstieg der Arbeitslosigkeit ab dem (unvermeidbaren) Zeitpunkt als strukturell erscheinen, ab dem sich das Nominallohnwachstum erhöht, und zwar auch dann, wenn die Reallöhne schwächer zunehmen als die Arbeitsproduktivität. Anders gesagt: damit ein etwa durch einen Ölpreis- oder Zinsschock ausgelöster Anstieg der Arbeitslosigkeit nicht als strukturell bedingt erscheint, dürfte das Nominallohnwachstum nie steigen, egal wie sich die allgemeine Inflation oder die Arbeitsproduktivität entwickeln.

Reallöhne in Europa überdies seit 1980 viel stärker hinter jenem der Arbeitsproduktivität zurückblieb als in den USA.

Nicht zuletzt wegen des in Europa besonders ausgeprägten Rückgangs der Lohnquote bzw. des Anstiegs der Gewinnquote, legt die "Jobs Study" bei Beurteilung des Zusammenhangs zwischen Löhnen und Beschäftigung das Schwergewicht weniger auf den Einfluß des (durchschnittlichen) Niveaus der Reallöhne als auf ihre Streuung: "In particular, greater wage flexibility, reductions in barriers to labour mobility and greater competition would make it easier for the unemployed to find jobs at the going wage, although it is noticeable that profit shares are now at historically high levels. It may be that there has been insufficient relative wage flexibility or that excessive job protection has discouraged hiring even though there has been wage moderation." (OECD, 1994A, p. 73).

Die Hypothese, wonach eine unzureichende (relative) Lohnflexibilität wesentlich zur ungünstigen Beschäftigungsentwicklung in Europa beigetragen habe, läßt sich folgendermaßen zusammenfassen: "demand shocks" wie die Ölpreiserhöhungen der siebziger Jahre, die technologische Entwicklung (insbesondere die Diffusion der Mikroelektronik) sowie die verschärfte internationale Konkurrenz im Zuge der Globalisierung haben seit Anfang der siebziger Jahre zu starken Verschiebungen in der Arbeitsnachfrage nach Alter, Geschlecht und insbesondere nach Qualifikationen geführt. In Ländern mit flexiblen Arbeitsmärkten wie den USA, Großbritannien oder auch Neuseeland paßten sich die Löhne diesen Strukturverschiebungen an: Zwar gingen die Reallöhne in den unteren Einkommensklassen merklich zurück bzw. wuchsen unterdurchschnittlich (Großbritannien), doch sei genau deshalb auch die Beschäftigung in diesen Ländern stark gestiegen. In den Ländern mit rigiden Arbeitsmärkten, insbesondere in den meisten Volkswirtschaften Kontinentaleuropas, ist hingegen die Einkommensverteilung nicht nennenswert ungleicher geworden, gleichzeitig nahm aber die Arbeitslosigkeit stark zu.

Trifft der von der OECD angenommene Kausalzusammenhang zwischen der Entwicklung von Einkommensverteilung und Arbeitslosigkeit zu, so müßten die Arbeitslosenraten nach Regionen, Alter, Geschlecht, Berufsgruppen, Qualifikationsniveaus, Wirtschaftsbereichen etc. in den "flexiblen" Ländern generell weniger streuen als in den "rigiden" Volkswirtschaften; denn in den erstgenannten passen sich die Preise (Löhne) an den Strukturwandel an, in den zweiten aber die Mengen (Beschäftigung). Die "Jobs Study" prüft diese Implikation ihrer Hypothese nicht systematisch, wo sie aber schichtenspezifische Arbeitslosenraten dokumentiert, lassen die Daten diese Hypothese eher fragwürdig als bestätigt erscheinen:

- Am stärksten ist die Jugendarbeitslosigkeit relativ zu jener der Erwachsenen zwischen 1979 und 1990 in den "rigiden" Ländern Frankreich, Deutschland, Italien, Portugal und Spanien gesunken (allerdings auch in Großbritannien), in den "flexiblen" USA ist sie hingegen nur geringfügig zurückgegangen (Table 1.17 in OECD, 1994A, p. 43), und dies, obwohl die Stundenlöhne für Jugendliche in den USA besonders stark gefallen sind (Katz-Murphy, 1992).
- Ein Querschnittsvergleich auf Grund der gleichen Table 1.17 zeigt, daß die relative Jugendarbeitslosigkeit in der EU 1990 etwas geringer war als in den USA, am niedrigsten war und ist sie in den "rigiden" Ländern Deutschland und Österreich (die Tatsache, daß dafür primär das "duale Ausbildungssystem" maßgeblich ist, schwächt die Aussagekraft dieser

Beobachtung nicht, sondern verdeutlicht, daß für die Lösung bestimmter Probleme wie des Übergangs von der Schule in die Arbeitswelt institutionelle Regelungen effizienter sein können als der Marktmechanismus allein).

- Auch die Entwicklung von relativen Löhnen und Arbeitslosenraten von Frauen und Männern bestätigt die generelle Gültigkeit des Preis(Lohn)mechanismus am Arbeitsmarkt nicht, wie die OECD selbst vermerkt: "Relative wage increases for females were particularly strong in Canada and the United States, but solid gains were also noted in the United Kingdom. Despite the increase in relative wages of females, all these countries saw a decline in the unemployment rate for women relative to men." (OECD, 1994A, p. 21).
- Im Hinblick auf die Unterschiede in Niveau und Entwicklung von Reallöhnen und Arbeitslosigkeit nach Regionen stellt die OECD fest ("by contrast" bezieht sich auf wichtige Länder Kontinentaleuropas): "By contrast, the regional wage structure in the United States and the United Kingdom appears to be comparatively flexible, with higher relative regional unemployment inducing relative wage cuts." (OECD, 1994B, p. 9). Allerdings zeigt die unmittelbar auf die zitierte Stelle folgende Table 5.6, daß die relative Arbeitslosigkeit in den "high unemployment regions" der USA in beiden dargestellten Perioden (1975/80 und 1980/87) trotz der relativen Reallohnsenkung deutlich gestiegen ist, und zwar wesentlich stärker als in den analogen "Problemregionen" der "rigiden" Länder: So nahm die relative Arbeitslosigkeit in den "high unemployment regions" zwischen 1980 und 1987 in den USA um 74,8% zu (bei einem relativen Lohnrückgang um 12%), in Deutschland um 14,6%, in Frankreich um 2,8% und in Italien um 14,2% (bei nahezu unveränderten relativen Löhnen in den "Problemregionen" dieser drei Länder). Überdies war die Arbeitslosigkeit in den "high unemployment regions" in den USA um 115% höher als in den "low unemployment regions", im "rigiden" Frankreich hingegen nur um 47% (in Deutschland um 127% und in Italien um 197%).

Am stärksten ist die Diskrepanz zwischen den (Hypo)thesen der „Jobs-Study“ und der neoliberalen Theorie im allgemeinen und der empirischen Evidenz gerade in jenem Bereich, der das Kernstück ihrer Erklärung der unterschiedlichen Arbeitsmarktentwicklung zwischen den USA und Europa bildet, bei den relativen Arbeitslosenraten und Lohnniveaus nach Qualifikationsstufen; zwar hat die Ungleichheit in der Verteilung der Lohneinkommen seit 1980 in den USA und Großbritannien bei weitem am stärksten zugenommen, während sie in den "rigiden" Ländern wie Deutschland, Frankreich oder Japan annähernd konstant blieb (OECD, 1997, Figures 10 und 11), gleichzeitig ist jedoch die relative Arbeitslosenrate der "less skilled" gegenüber den besser Qualifizierten in den USA und in Großbritannien seit 1980 gestiegen und lag um 1990 überwiegend höher als in Deutschland, Frankreich, Italien oder Japan.⁹⁾

⁹⁾ Untersucht man wie Glyn (1995) die unterschiedliche Beschäftigungslage der besser bzw. schlechter Qualifizierten nicht auf Basis der relativen Arbeitslosenraten, sondern der relativen Beschäftigungsraten, so ergibt sich das gleiche Bild: „It is very striking that the two countries with the biggest declines in relative earnings (UK and USA) also have the biggest declines in relative employment.“ (Glyn, 1995, p. 12).

Vergleicht man etwa die Arbeitslosenraten des schlechtest qualifizierten Quartils der "Jobs Study force" mit dem best qualifizierten Quartil, so ergibt sich (OECD, 1994A, Table 1.16, p. 40): Bei Männern betrug die Relation beider Arbeitslosenraten in Deutschland 2,64, in Frankreich 2,85, in Italien 1,09 und in Japan 2,63, in Großbritannien war hingegen die Häufigkeit von Arbeitslosigkeit bei den schlechter Qualifizierten um den Faktor 5,30 und in den USA um den Faktor 3,52 höher als bei den best Qualifizierten; bei Frauen ist die relative Arbeitslosigkeit der schlechter Qualifizierten in den "flexiblen" im Vergleich zu den "rigiden" Ländern noch höher.

Ein Vergleich der Arbeitslosenraten nach dem jeweiligen Schulabschluß (nach zwei Stufen in OECD, 1994A, Table 1.16, p. 40, nach fünf Stufen in OECD, 1994B, Table 7.B.1, p. 165ff) bestätigt das Bild: Die relative Arbeitslosigkeit der weniger Qualifizierten ist in den USA und in Großbritannien wesentlich höher als in den großen kontinentaleuropäischen Ländern sowie in Japan, obwohl die Reallöhne der "less skilled" in den beiden "flexiblen" Ökonomien viel schwächer gestiegen als in den "rigiden" Ländern (in den USA sind sie sogar deutlich gesunken; siehe dazu Gottschalk, 1997).¹⁰⁾

Auch hinsichtlich der Auswirkungen von gesetzlichen Mindestlöhnen auf die Beschäftigung zieht die OECD in der „Jobs Study“ Schlußfolgerungen, die sich nur schwer mit dem von ihr aufbereiteten Datenmaterial vereinbaren lassen. So heißt es in den „Conclusions“ zum Problembereich „Wage Adjustments“ (Chapter V der „Jobs Study“): „The cost of minimum wages, in terms of lost employment, falls disproportionately on young workers. While the evidence for young people is not conclusive, on balance it suggests that across-the-board legal minimum wages do adversely affect the employment prospects of young people trying to get a foothold in the labour market.“ (OECD, 1994B, p. 53). Vergleicht man allerdings Chart 5.14 und 7.3, so zeigt sich „on balance“ folgendes Bild:

- Von allen Ländern, in welchen es gesetzliche Mindestlöhne gibt, sind diese in den achtziger Jahren in den USA am stärksten gesunken (relativ zum effektiven Durchschnittslohn), gleichzeitig ist die Jugendarbeitslosigkeit zwischen 1983 und 1989 relativ zu jener der Erwachsenen deutlich gestiegen.
- In Frankreich und Spanien blieben hingegen die gesetzlichen Mindestlöhne in den achtziger Jahren nahezu unverändert, gleichzeitig ist die (relative) Jugendarbeitslosigkeit in beiden Ländern stark gesunken.
- Seit 1989 sind die gesetzlichen Mindestlöhne von allen Ländern in den USA am stärksten angehoben worden, gleichzeitig ist die Jugendarbeitslosigkeit stärker als die Arbeitslosigkeit insgesamt gesunken.

¹⁰⁾ Auch in der jüngsten "follow-up"-Studie zur "Jobs Study" weist die OECD die USA als jenes Land mit der bei weitem höchsten relativen Arbeitslosenrate der "low-skilled" aus, auch Großbritannien liegt weiterhin über dem OECD-Durchschnitt, die meisten der "rigiden" Ländern hingegen darunter; lediglich in (Gesamt)Deutschland ist nunmehr die relative Arbeitslosenrate der schlechter Qualifizierten höher als im Durchschnitt aller Industrieländer, vermutlich als Folge der spezifischen Situation in den neuen Bundesländern (OECD, 1997, Figure 3, Partie B, p. 30).

Auch die Tatsache, daß die Arbeitslosigkeit in jenem EU-Land in den letzten 10 Jahren - entgegen dem Trend - besonders stark sank (Niederlande), in dem das Niveau des gesetzlichen Mindestlohns mit Abstand am höchsten von allen Industrieländern ist (wenn es auch zwischen 1990 und 1995 von 64% auf 58% des Durchschnittslohns in der Industrie zurückging - siehe OECD 1997, Table 18, p. 74), läßt die in der Jobs Study gezogenen Schlußfolgerungen noch fragwürdiger erscheinen als die verwendeten Formulierungen selbst andeuten.¹¹⁾

3.1.2.2 Die Rolle von „demand shifts“

Innerhalb der neoklassischen bzw. neoliberalen „Schule“, welche die Entwicklung der Beschäftigung (nur) im Kontext von Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt analysiert, besteht folgender „common sense“: die Tatsache, daß die Arbeitslosenrate der schlechter Qualifizierten wesentlich höher ist als jene der besser Ausgebildeten und daß erstere in den letzten 25 Jahren überdurchschnittlich stark zugenommen hätte, zeigt, daß ein „demand shift against low-skilled workers“ wirksam sei. Zwei konkurrierende (einander aber nicht ausschließende) Erklärungen dieses Phänomens werden angeboten (für einen Überblick siehe Gottschalk-Smeeding, 1997; Johnson, 1997; Nickell-Bell, 1995):

Im Zuge der Globalisierung hat der Handel mit solchen Ländern (besonders) stark zugenommen, welche in hohem Maß mit wenig qualifizierten Arbeitskräften ausgestattet sind, wodurch die Nachfrage nach dieser Art von Arbeit bzw. ihre Entlohnung in den Industrieländern deutlich gesunken sei (relativ zu den „high-skilled workers“). Die meisten Studien kommen allerdings zum Ergebnis, daß ein solcher Zusammenhang zwar existiert, aber nur geringe quantitative Bedeutung hat (Baldwin-Cain, 1997; Freeman, 1995; Johnson, 1997; Topel, 1997; zu einem anderen Ergebnis kommt Wood, 1994); auch die „Jobs Study“ der OECD resümiert zu diesem Problembereich, „that the impact of changing trade patterns on labour market conditions is significant, but generally small relative to other factors.“ (OECD, 1994A, p. 105).

- Die spezifische Art des technischen Fortschritts - insbesondere in Gestalt der Mikroelektronik - verschob die Arbeitsnachfrage trotz der stetig verbesserten Ausbildung des Arbeitsangebots so stark zulasten der „low-skilled workers“, daß ihre Reallöhne sanken und/oder ihre Arbeitslosenraten überdurchschnittlich stiegen; dies gilt umso mehr, je „extensiver“ der „skill-biased technical change“ ausfällt, je mehr dieser also die Produktivität besser ausgebildeter Arbeitskräfte bei solchen Tätigkeiten steigert, die früher von „einfachen Arbeitern“ durchgeführt wurden (Beispiel: Einsatz von Industrierobotern) - im Gegensatz zu „intensivem“ technischem Fortschritt, bei dem Arbeitskräfte in ihren bisherigen Tätigkeiten produktiver werden (etwa durch den Einsatz von PCs bei Büroarbeiten; siehe dazu Johnson, 1997). Zwar läßt sich auf Grund der empirischen Evidenz nur indirekt auf die Existenz eines „skill-biased technical change“ schließen, dennoch sehen die meisten Autoren darin die wichtigste Ursache

¹¹⁾ Diese Beobachtungen entsprechen dem - auf den ersten Blick paradox erscheinenden - Resultat mehrerer detaillierter Untersuchungen von David Card und Alan Krueger, wonach Erhöhungen des Mindestlohns die Beschäftigung von Teenagern in den USA nicht dämpften (Card-Krueger, 1994, 1995).

für den „demand shift against low skilled workers“ (Baldwin, 1997; Berman-Bound-Griliches, 1994; Krueger, 1993).

Auch die OECD sieht im technologischen Wandel die wichtigste Ursache für die Verschlechterung der Lage der „low-skilled workers“: „The principal reason for the increased concern over how technological change is altering the demand for various skills is the sharp decline in the demand for low-skilled workers In economies with flexible labour markets, such as the United States and the United Kingdom, the decrease in the demand for low-skilled workers has resulted in an increasing wage differential between skilled and unskilled workers. In countries with more rigid labour markets, the drop in demand has manifested itself in greater unemployment of low-skilled workers.“ (OECD, 1996A, p.79).

Für die OECD ist somit die unterschiedliche Flexibilität der Arbeitsmärkte in Kombination mit dem (primär) technologisch bedingten „decline in the demand for low-skilled workers“ die Hauptursache der steigenden Ungleichheit der Einkommensverteilung in den USA und in Großbritannien und der höheren Arbeitslosigkeit der „low-skilled workers“ in den „rigiden“ Ländern Kontinentaleuropas (umgekehrt sei „dafür“ die Arbeitslosigkeit der schlechter Qualifizierten in den „flexiblen“ Ländern geringer bzw. die Einkommensverteilung in den „rigiden“ Ländern stabiler).

Nicht nur die Tatsache, daß das Niveau der Arbeitslosenraten der „low skilled“ relativ zu den „high skilled“ nach den Berechnungen der „Jobs Study“ in den USA und Großbritannien deutlich höher ist als etwa in Deutschland, Frankreich oder Japan (siehe den vorigen Abschnitt), läßt diese OECD-Interpretation fragwürdig erscheinen, sondern insbesondere auch die zeitliche Entwicklung der Relation der Arbeitslosenraten der beiden Qualifikationsgruppen: wie Nickell-Bell (1995) dokumentierten - auf das von diesen Autoren erstellte Datenmaterial stützt sich die OECD in ihrer „follow-up“-Studie zur „Jobs Study“ (OECD, 1996A, Chapter 4) - ist die Arbeitslosigkeit der schlechter Qualifizierten lediglich bis 1984 in (fast) allen Ländern stärker gestiegen als jene der besser Qualifizierten, seither ist sie hingegen in den meisten Ländern gesunken, teilweise sogar markant (siehe Table 2a und Figure 4 in Nickell-Bell, 1995).

Diese Entwicklung deutet darauf hin, daß die relative Nachfrage nach „high skilled labor“ in der Periode langfristig steigender Arbeitslosigkeit nicht generell stärker gestiegen ist als das relative Angebot an besser Qualifizierten, und läßt daher die Grundthese vom (technologisch bedingten) „demand shift against low-skilled workers“ überhaupt zweifelhaft erscheinen; dies gilt insbesondere auch deshalb, weil der relative Anstieg der Arbeitslosigkeit der „low-skilled“ bis 1984 leicht mit den beiden schweren Rezessionen 1974/74 und 1980/82 erklärt werden kann, in denen - wie in jeder Rezession - „blue collar workers“ in höherem Maß „abgebaut“ wurden als „white collar workers“, welche stärker mit „Overhead-Aktivitäten“ wie Buchhaltung oder Management beschäftigt und daher vor/in Rezessionen besser geschützt sind (sofern sie nicht überhaupt zum - überproportional hohen - Teil der „high skilled workers“ gehören, welche im Staatsdienst tätig sind). Überdies hätte die (Hypo)These vom „skill-biased technical change“ erwarten lassen, daß die relative Arbeitslosenrate der „low-skilled“ in den achtziger Jahren stärker steigt als in den siebziger Jahren (so sind PCs etwa erst seit Anfang der achtziger Jahre verfügbar).

Da die OECD in der „Jobs Study“ und ihren „follow-up“-Studien die Tatsache nicht berücksichtigte, daß die Arbeitslosigkeit der besser Qualifizierten in so unterschiedlichen Ländern wie den USA, Deutschland, Großbritannien, Australien, Schweden, Kanada, Niederlande oder Norwegen seit Mitte der achtziger Jahre relativ zu jener der „low skilled“ gestiegen ist (Nickell-Bell, 1995), untersucht sie auch nicht folgende (mögliche) Zusammenhänge: In den letzten 10 Jahren könnten jene ehemals geschützten „white collars“, welche „Overhead-Aktivitäten“ durchführen und überwiegend „high skilled“ sind, von Rationalisierungen der (internen) Unternehmensorganisation sowie von „outsourcing“ wesentlich stärker betroffen worden sein als früher; in den neunziger Jahren hat überdies der Staat, der überproportional viele „high skilled“ beschäftigt, seine Arbeitsnachfrage eingeschränkt, insbesondere in Europa.

Generell deutet die enorme Diskrepanz zwischen der Zahl der Arbeitssuchenden und der offenen Stellen darauf hin, daß der langfristige Anstieg der Arbeitslosigkeit, insbesondere in Europa, nicht primär eine Folge von „demand shifts against the low skilled“ darstellt (in diesem Fall müßten sich Nachfrageüberschuß nach „high-skilled“ und Angebotsüberschuß an „low-skilled“ annähernd ausgleichen): im Durchschnitt der neunziger Jahre (1990/96) betrug die Relation Arbeitslose je offene Stelle in Deutschland 10,1, in Großbritannien 16,4, in Frankreich 24,2, in Belgien 26,7, in den Niederlanden 6,9, in Österreich 6,5, in Norwegen 14,1, in Schweden 20,0 und in der Schweiz 19,4.

Auch die Struktur der Arbeitslosen nach Qualifikationsstufen in jenem EU-Land, in dem die Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren besonders stark gestiegen ist, nämlich (West)Deutschland, läßt vermuten, daß dieses Problem nicht in erster Linie auf einen (technologisch bedingten) „demand shift“ zurückgeführt werden kann: so hatten 1996 53,3% aller Arbeitslosen eine abgeschlossene Berufsausbildung, überdies ist ihre Zahl gegenüber 1991 etwas rascher gestiegen als jene der Arbeitslosen ohne Berufsausbildung (+72,9% gegenüber +68,4%).¹²⁾

Die Tatsache, daß sowohl das Niveau als auch das Wachstum der Einkommen von Arbeitnehmern im untersten Dezil in Deutschland wesentlich höher ist als in den USA oder in Großbritannien; und diese Arbeitnehmer gleichzeitig nicht in höherem Maß von Arbeitslosigkeit bedroht sind, veranlaßte Nickell und Bell zu einer weiteren Studie, die sie folgendermaßen zusammenfassen:

„We have analyzed the broad-brush hypothesis that European unemployment has risen dramatically relative to that in the United States because there has been a substantial shift in demand against the unskilled in both places but relative wages are rigid in Europe and flexible in the United States. We conclude that this hypothesis is inadequate.

First, in most European countries there has been a significant increase in skilled unemployment as well as in unskilled unemployment. Second, our best estimates indicate that the demand-shift hypothesis can explain only a modest proportion of the overall rise in unemployment in Europe from the 1970's to the 1980's. Third, the relative wages of the unskilled have not fallen in Germany but have fallen substantially in Britain and the United States. The changes are so

¹²⁾ Die Daten stammen aus den September-Erhebungen der Bundesanstalt für Arbeit, publiziert in ihren jährlichen „Strukturanalysen“.

substantial that the real wages of bottom-decile Germans are twice those of bottom-decile Americans on a PPP basis. Despite this, unskilled unemployment rates in Germany have been similar to those in the United States and lower than those in Britain. This we explain, at least in part, by the fact that the education and training levels in the bottom half of the ability range are far higher in Germany than in Britain or the United States. This enables the German economy to respond to demand shifts toward the skilled in a far more robust fashion." (Nickell-Bell, 1996, p. 306f).

3.1.2.3 Die Rolle der Arbeitslosenunterstützungen

Von einem neoklassisch/neoliberalen Standpunkt aus sind „im Prinzip“ alle Formen von Arbeitslosenunterstützungen geeignet, die „Lohnansprüchlichkeit“ der Arbeitnehmer (und damit auch die NAIRU) zu erhöhen und gleichzeitig die Anreize für Arbeitslose zu senken, auch gering entlohnte Beschäftigungen anzunehmen. Dementsprechend vermerkt die OECD in ihrer Studie „Implementing the OECD Jobs Strategy“: „There is broad consensus that unemployment rates across time and countries are related to the generosity of income support available to the unemployed. As shown in the OECD Jobs Study, the increase in the OECD's summary measure of gross benefit generosity has in most countries been associated with an increase in joblessness, though the lags in these relationships are estimated to be very long.“ (OECD, 1997, p. 52).

Dabei verweist die OECD auf folgenden Zusammenhang, den die "Jobs Study" ermittelt hätte: Berechnet man einen Indikator für die gegenwärtigen und vergangenen Arbeitslosenunterstützungen (dieser berücksichtigt verschiedene Leistungen, insbesondere die Höhe des Arbeitslosengeldes und die Dauer der Bezugsberechtigung; er stellt den Durchschnitt der Leistungen in der laufenden Periode sowie vor 2, 4 und 6 Jahren dar), so führt ein Anstieg dieses Indikators um 1% zu einem (relativen) Anstieg der Arbeitslosenrate um 1%. So heißt es in den "Conclusions" der "Jobs Study" zum Kapitel "Unemployment and Related Welfare Benefits": "..... modelling unemployment rates as a lagged function of benefit entitlements in cycle-average data, suggest that replacement rates and durations of benefits may affect unemployment rates with an elasticity of 1 or slightly more." (OECD, 1994B, p.211).

Dieser Zusammenhang läßt sich an einem konkreten Beispiel verdeutlichen: Werden die Arbeitslosenunterstützungen um 40% reduziert, so würde die Arbeitslosenrate in der gleichen Periode um 10% zurückgehen (also z. B. von 8% auf 7,2%) und schließlich nach 6 Jahren um 40% sinken (von ursprünglich 8% auf 4,8%).

Untersucht man jene Regressionsgleichungen, aus denen die OECD eine Elastizität der Arbeitslosenrate von 1 in bezug auf vergangene und gegenwärtige Arbeitslosenunterstützungen ableitet, so zeigt sich, daß dieser Zusammenhang statistisch nicht gesichert ist (Chart 8.2 sowie Annex 8.C in OECD, 1994B):

- In allen drei Teilperioden = Konjunkturzyklen (1973/77, 1979/85 und 1987/93) ist der Koeffizient der Veränderungen der (verzögerten) Arbeitslosenunterstützungen in

Querschnittsregressionen mit der Veränderung der Arbeitslosenrate als abhängiger Variablen statistisch nicht signifikant, wenn 21 OECD-Länder die Stichprobe bilden.

- Werden 7 Länder mit der Begründung eliminiert, daß für sie keine "OECD standard unemployment rate data" verfügbar sind (Österreich, Dänemark, Irland, Griechenland, Neuseeland, Portugal, Schweiz),¹³⁾ so bleiben die Regressionskoeffizienten für 2 von 3 Konjunkturzyklen (= Querschnittsregressionen) insignifikant.
- Lediglich für die Periode 1987/93 auf Basis von nur 14 OECD-Ländern ergab sich ein signifikanter Regressionskoeffizient, dessen Größe einer durchschnittlichen Elastizität von 1 zwischen der Arbeitslosenrate und den "lagged benefit entitlements" entspricht.
- Werden statt der Veränderungen die Niveaus der Arbeitslosenrate verwendet, so ist der Regressionskoeffizient wieder in 5 von 6 Schätzgleichungen insignifikant (signifikant ist er nur auf der Basis des 14-Länder-Samples, in diesem Fall aber in der Periode 1973/77).
- In "pooled regressions" im Längsschnitt über 4 Konjunkturzyklen (1967/71, 1973/77, 1979/85 und 1987/93) und im Querschnitt über 21 bzw. 14 OECD-Länder, ergeben sich signifikante Koeffizienten nur dann, wenn entweder jene Dummyvariablen, welche die nicht spezifizierten Einflüsse einzelner Konjunkturzyklen "übernehmen" oder jene, welche für die einzelnen Ländercharakteristika stehen, eliminiert werden (in diesem Fall werden diese Einflüsse den Arbeitslosenunterstützungen "zugerechnet").
- Die Signifikanz der "country dummies" bzw. der "time dummies" ist in jenen Gleichungen, in denen sie geschätzt wurden, viel größer als jene der Arbeitslosenunterstützungen; dies gilt in noch höherem Maß für die verzögerte Abhängige (die durchschnittliche Arbeitslosenrate im vergangenen Konjunkturzyklus); der Einfluß der Konjunkturdynamik, der Ländercharakteristika und von Hysteresiseffekten auf die Arbeitslosigkeit ist demnach statistisch viel besser gesichert als jener der Arbeitslosenunterstützungen.

Ausgangspunkt für die regressionsanalytischen Versuche der "Jobs Study", einen signifikanten und gleichzeitig stark verzögerten Einfluß der Arbeitslosenunterstützungen auf die Arbeitslosenrate nachzuweisen, bildeten mehrere Einzelbeobachtungen und daraus abgeleitete Hypothesen: "In Canada, entitlements rose in 1972 and unemployment rose unusually in 1978 and more strongly around 1983. In Finland, entitlements rose in 1972 and unemployment rose sharply (in contrast to its Scandinavian neighbours) through to 1978; in Ireland, changes increasing entitlements occurred over 1971 to 1985, and its rise in unemployment was particularly large (as compared to other European countries) from 1980 to 1985. In Norway, major increases in entitlements occurred in 1975 and 1984 (although also before and after these dates), and unemployment rose exceptionally around 1989. Entitlements rose in Sweden in 1974 and in Switzerland in 1977, with major rises in unemployment in 1991 in both cases. These experiences suggest lags between rises

¹³⁾ Diese Begründung kann wenig überzeugen; in den Regressionen werden die Veränderungen des Durchschnitts der Arbeitslosenraten über einen Konjunkturzyklus relativ zum vorangegangenen Konjunkturzyklus verwendet; diese Veränderungen auf Basis nationaler Berechnungen der Arbeitslosenraten dürften sich von jenen auf Basis des OECD-Standards nicht nennenswert unterscheiden (im Gegensatz zu den Niveaus).

in entitlements and later sharp rises in unemployment of 5 to 10 years for Canada, Ireland and Finland but perhaps 10 to 20 years in Norway, Sweden and Switzerland." (OECD, 1994B, p. 178).

Problematisch an dieser kausalen Verknüpfung des "Hintereinander" von jeweils zwei Ereignissen ist, daß dadurch andere, vielleicht viel wichtigere Kausalzusammenhänge vernachlässigt werden; so könnten etwa das permanent über der Wachstumsrate liegende Zinsniveau, die dadurch mitverursachte Verlagerung der unternehmerischen Investitionen von realer zu finanzieller Veranlagung, die anhaltende Überbewertung der europäischen (Hart)Währungen gegenüber dem Dollar sowie die restriktive Fiskalpolitik für den Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa in den achtziger und neunziger Jahren viel wichtiger gewesen sein als die Erhöhung der Arbeitslosenunterstützungen in den siebziger Jahren (diese dürften eine Reaktion auf die nach dem ersten "Ölpreisschock" gestiegene Arbeitslosigkeit gewesen sein).

Wie schwach das empirische Fundament der These ist, daß eine höhere Arbeitslosenunterstützung eine höhere Arbeitslosigkeit nach sich ziehe, zeigt auch ein direkter Vergleich dieser beiden Variablen (Table 1 und Table 5 in OECD, 1997): Mitte der neunziger Jahre befanden sich unter den 5 (10) Industrieländern mit der großzügigsten Arbeitslosenunterstützung (gemessen am „benefit index“ der OECD) nur 2 (5) der Länder mit den 5 (10) höchsten Arbeitslosenrate. Ein ähnliches Bild ergibt sich für 1990 bzw. 1991.

Generell sind die „benefit entitlements“ in der ersten Hälfte der neunziger Jahre, in der die Arbeitslosigkeit in Europa (weiter) deutlich anstieg, konstant geblieben oder gesunken. Von allen Ländern mit einem mittleren bis hohem Niveau der Arbeitslosenunterstützungen sind diese lediglich in Dänemark merklich erhöht worden; gleichzeitig ist Dänemark aber eines der wenigen EU-Länder, in denen die Arbeitslosigkeit in den neunziger Jahren zurückging.

Ein wichtiger Grund, warum empirisch kein klarer Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Arbeitslosenunterstützungen gefunden werden kann, besteht in folgendem Widerspruch:

- Einerseits gilt: Großzügige Unterstützungen können Arbeitslose abhalten, einen Job anzunehmen, der schlechter bezahlt oder sonst weniger attraktiv ist als der frühere (mit der Arbeitslosenunterstützung steigt der „Reservationslohn“). Überdies impliziert der Verlust meist aller „benefits“ bei Annahme eines solchen Jobs eine hohe „marginal effective tax rate“ (METR), was einen zusätzlichen Anreiz schafft, arbeitslos zu bleiben.
- Andererseits gilt: Arbeitslosenunterstützungen mildern den mit einem Jobverlust verbundenen Einkommensausfall und stützen so die Konsumnachfrage, was wiederum weitere Jobverluste in Grenzen hält (siehe dazu Gruber, 1997). Überdies ermöglichen Arbeitslosenunterstützungen, länger nach einem neuen Job zu suchen, und erhöhen so die Wahrscheinlichkeit, einen passenden zu finden (und damit die Allokationseffizienz einer Volkswirtschaft).

Da die OECD die Nachfrage- und Stabilisierungseffekte von „unemployment benefits“ vollständig vernachlässigt und ihre Allokationseffekte nur am Rande erwähnt (beide Effekte sind im neoklassischen „Weltbild“ im allgemeinen und im NAIRU-Konzept im speziellen nicht „vorgesehen“, und können deshalb von diesen Standpunkten aus nicht wahrgenommen werden),

erscheinen ihr Arbeitslosenunterstützungen fast notwendig als eine wesentliche Ursache für (strukturelle) Arbeitslosigkeit.

Schließlich wäre noch folgendes zu bedenken: Selbst wenn ein statistisch hochsignifikanter, „Granger-kausaler“ Zusammenhang zwischen der Arbeitslosigkeit als abhängiger und den Arbeitslosenunterstützungen als unabhängiger Variabler bestünde, so folgt daraus nicht zwingend, daß Arbeitslosenunterstützungen eine wesentliche Ursache für Arbeitslosigkeit ist und ihre Reduktion daher eine Senkung der „benefits“ erfordere. Wenn etwa eine drastische Ölpreissteigerung, eine internationale Schuldenkrise oder - wie in obigem Gedankenexperiment - ein permanent über der Wachstumsrate liegendes Zinsniveau die Arbeitslosigkeit allgemein steigen läßt, und dieser Anstieg in den einzelnen Ländern umso höher ausfällt, je großzügiger die Arbeitslosenunterstützung ist, so stellt letztere doch nicht die eigentliche Ursache der höheren Arbeitslosigkeit dar, sondern nur für ihre unterschiedliche Verteilung: Während ein Arbeitsloser in einem Land, in dem es überhaupt keine Unterstützungen gibt, gezwungen ist, jeden Job anzunehmen, fällt dieser Druck in einem ausgebauten Sozialstaat natürlich weg.

Dementsprechend mag es auch gelingen, durch Senkung von Arbeitslosenunterstützungen diesen Druck zu erhöhen und damit auch die Beschäftigung (bei wachsender Einkommensungleichheit durch immer mehr „working poor“), doch könnte die Arbeitslosigkeit auch durch eine Verbesserung der makroökonomischen Rahmenbedingungen und damit ein höheres Wirtschaftswachstum gesenkt werden, also durch eine Überwindung und „Prophylaxe“ jener Entwicklungen, welche die Arbeitslosigkeit generell steigen ließen bzw. lassen.¹⁴⁾

3.1.2.4 Die Rolle institutioneller „Rigiditäten“

Im Hinblick auf die Beschäftigungseffekte des gesetzlichen Arbeitnehmerschutzes stellt die OECD in einer „Follow-Up“-Studie zur „Jobs Study“ fest: „... strict employment protection legislation (EPL) is often accompanied by high incidence of long-term unemployment, and the long-term unemployed are often found to be less effective in pricing themselves into work. More generally, EPL is likely to strengthen the power of insiders to push up wages, and thereby to raise unemployment.“ (OECD, 1997, p. 66).

Die empirische Fundierung dieser Aussage ist freilich schon deshalb wenig überzeugend; weil in der „Jobs Study“ selbst eine Rangfolge der Industrieländer nach dem Grad des Arbeitnehmerschutzes ermittelt wurde, welche diese Aussage eher widerlegt als bestätigt (OECD, 1994B, Table 6.7, Spalte 3): So waren Ende der achtziger Jahre Spanien, Portugal, Italien, Norwegen und Österreich jene 5 Länder mit den „rigidesten“ Kündigungsbestimmungen, in (2)3

¹⁴⁾ Überdies mindern die Nachfrageausfälle als Folge von Kürzungen der Arbeitslosenunterstützungen sowie dadurch gedämpfte Umsatzerwartungen die Bereitschaft der Unternehmen, die Beschäftigung auszuweiten, selbst wenn die „Lohnansprüchlichkeit“ stark sinkt (dies gilt insbesondere für qualifizierte Jobs, deren Bereitstellung zusätzliche Investitionen erfordert (im Gegensatz zu den meisten Jobs für „working poor“). Dieser beschäftigungsdämpfende Effekt wird umso größer sein, je größer die Zahl der Arbeitslosen und je höher das ursprüngliche Niveau der Arbeitslosenunterstützungen ist. Daher ist die Vermeidung von Arbeitslosigkeit für die „Systemsicherung“ in einem Wohlfahrtsstaat viel wichtiger als in einem „laissez-faire“-Staat.

dieser Länder lag gleichzeitig die (Langzeit)Arbeitslosigkeit unter dem OECD-Durchschnitt; umgekehrt waren die Schweiz, Großbritannien, Irland, Dänemark und Belgien jene 5 Länder mit den „lockersten“ Kündigungsbestimmungen, in (3)4 dieser Länder lag gleichzeitig die (Langzeit)Arbeitslosigkeit über dem OECD-Durchschnitt (OECD, 1997, Table 1 und Figure 3).

Auch die unterschiedliche Entwicklung von Produktivität und Einkommensverteilung zwischen den USA und (Kontinental)Europa läßt die These fragwürdig erscheinen, daß institutionelle Rigiditäten, insbesondere der strengere Arbeitnehmerschutz, eine Hauptursache für den im Vergleich zu den USA viel stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa darstellt; wäre dies nämlich der Fall, so wären folgende andere Auswirkungen zu erwarten:

- Je restriktiver die „labor protection“, desto mehr wird der Marktmechanismus gehindert, die Arbeitskräfte effizient zu allozieren; deshalb müßte bei Richtigkeit der „Rigiditätsthese“ das Wachstum der Arbeitsproduktivität in Europa hinter jenem in den USA zurückbleiben (Blanchard-Katz, 1997, p. 59), tatsächlich ist jedoch das Gegenteil der Fall.
- Je größer der Einfluß von „Rigiditäten“, desto „sklerotischer“ ist der Arbeitsmarkt und desto geringer daher der „turnover“ (die Summe der neuen und der beendeten Arbeitsverhältnisse, bezogen auf die Gesamtbeschäftigung); tatsächlich zeigt jedoch die Übersicht „Job gains and losses“ in der „Jobs Study“, daß in den meisten dort erfaßten europäischen Ländern die „rates of turnover“ höher oder annähernd gleich hoch sind wie in den USA (Frankreich, Italien, Dänemark, Schweden, Finnland); in Deutschland sind sie zwar niedriger als in den USA, noch geringer sind sie allerdings im „flexiblen“ Großbritannien (OECD, 1994A, p. 17).
- Je rigider der Arbeitnehmerschutz, desto größer müßte die „bargaining power“ der Insider und damit der Anstieg des „real wage gap“ sein (Blanchard-Katz, 1997, p. 27); auch die OECD verweist auf diesen „Transmissionskanal“ von „labor protection legislation“ zu Arbeitslosigkeit (siehe die oben zitierte Aussage aus OECD, 1997, P. 66). Tatsächlich ist das Wachstum der Reallöhne in Europa seit fast 20 Jahren viel stärker hinter jenem der Arbeitsproduktivität zurückgeblieben als in den USA (Abbildung 2).

In einem Artikel hat Stephen Nickell kürzlich verschiedenste Aspekte der „Rigiditätsthese“ kritisch untersucht, und kommt zu folgendem Resümee: „It is clear that the broad-brush analysis that says that European unemployment is high because European labor markets are ‘rigid’ is too vague and probably misleading.“ (Nickell, 1997, p. 73).

3.2 Die „systemische“ Erklärung der Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Die wichtigsten Komponenten der Alternativhypothese zum neoliberalen Erklärungsansatz wurden primär auf induktivem Weg entwickelt, also ausgehend von Beobachtungen, welche in relativ geringem Ausmaß durch Axiome „vorstrukturiert“ sind. Deshalb stellt sie nur einen ersten Versuch dar, die Entwicklung von Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit mit jener der Real- und Finanzkapitalbildung, des technischen Fortschritts, der Einkommensverteilung sowie letztlich auch den Hauptströmungen in der Wirtschaftswissenschaft und in der Wirtschaftspolitik zu verknüpfen.

Ziel war nicht ein aus bestimmten Annahmen logisch abgeleitetes theoretisches Modell zu entwickeln, sondern auf „heuristischem“ Weg einen Rahmen zu finden, innerhalb dessen jene Entwicklungen „plausibel“ erklärt werden können, welche die Beschäftigungsdynamik wesentlich beeinflussen, auch wenn sie nicht direkt den Arbeitsmarkt selbst betreffen.

Wegen des heuristischen Charakters der „systemischen“ Hypothese soll sie später an Hand des empirischen Materials konkret dargelegt werden; im folgenden wird sie zunächst nur skizziert, wobei bewußt pointiert formuliert wird, um den Kontrast zum neoklassischen Ansatz herauszuarbeiten.

3.2.1 Die Produktionsfunktion als Grundlage der Arbeitsnachfrage

3.2.1.1 Die Produktionsfunktion in der kurzfristigen Entwicklung

Bei gegebener Produktionstechnologie gilt kurzfristig für jeden Output gleicher Qualität: Eine Erhöhung der Produktion (Y) erfordert eine proportionale Erhöhung des Einsatzes aller Faktoren, insbesondere von Kapital (K) und Arbeit (L). Output und Inputs werden somit entlang eines der jeweiligen Technologie-entsprechenden Prozeßstrahls variiert (sein Anstieg gibt das Verhältnis von Kapital zu Arbeit wieder, also die Kapitalintensität - siehe Abbildung 3). Kurzfristig ist die Produktionsfunktion linear-limitational und der Anstieg des Prozeßstrahls fix.¹⁵⁾

Der Einsatz der Primärintputs kann auf zweierlei Weise erhöht (verringert) werden: Durch eine intensivere (schwächere) Nutzung des bestehenden Kapitalstocks bzw. der beschäftigten Arbeitskräfte (Variationen der Kapazitätsauslastung) oder durch Erhöhung (Senkung) der Menge von Kapital und Arbeit.

In der Sachgüterproduktion wird der Arbeitseinsatz in höherem Ausmaß durch Beschäftigungsschwankungen variiert als in der Produktion traditioneller Dienstleistungen (jener, die an Menschen bzw. Materie „vollzogen“ werden wie im Handel, Gastgewerbe, bei persönlichen Diensten). Da bei letzteren Produktion und Verbrauch in einem Akt „zusammenfallen“, muß unter Unsicherheit über die Nachfrageentwicklung eine bestimmte Betriebsbereitschaft (Personalstand) aufrecht erhalten werden (die Auslastung der Arbeitskräfte schwankt mit dem Output); in der Sachgüterproduktion kann hingegen auf Schwankungen der Nachfrage mit Veränderungen des

¹⁵⁾ Für den Bereich der Sachgüterproduktion mag man an einen beliebigen Industriebetrieb denken, der bei gegebenem Maschinenpark seinen Output proportional zu den Kapitalnutzungsstunden (Kapitaleinsatz) und Arbeitsstunden (Arbeitseinsatz) variiert. Ähnliches gilt für ein Restaurant als Beispiel für einen Betrieb im Bereich traditioneller Dienstleistungen, wo eine Erhöhung des Outputs gleicher Qualität eine proportionale Erhöhung des Arbeitseinsatzes von Köchen und Kellnern einerseits und des Kapitaleinsatzes, also der Kochanlagen, der Räumlichkeiten sowie des Mobiliars, andererseits, erfordert.

Aus Gründen einer vereinfachten Darstellung werden die für eine Produktionsaufnahme notwendigen Grundvoraussetzungen und damit die auch langfristig fixen Kosten außer acht gelassen (die auch bei einem Output von Null anfallenden „Overheads“).

Lagerbestands reagiert werden, wird letzterer zu hoch (niedrig), so wird der Arbeitseinsatz durch Verringerung (Erhöhung) der Zahl der Beschäftigten und/oder ihrer Arbeitszeit variiert.¹⁶⁾

Der Realkapitalstock ist sowohl bei der Sachgüter- als auch der Dienstleistungsproduktion kurzfristig fix, mit der Produktion schwankt daher auch die Kapitalauslastung (allerdings gibt es in der Sachgüterproduktion zwischen Nachfrage und Produktion den „Puffer“ der Lager).

Unter diesen Bedingungen führt eine absolute oder relative (im Vergleich zum Kapital) Verbilligung des Faktors Arbeit nicht notwendigerweise zu einer zusätzlichen Nachfrage nach Arbeit, sondern senkt zunächst nur die Produktionskosten. Ob die Unternehmen dies eher in Form höherer Gewinne lukrieren, oder die Kostensenkung an die Verbraucher weitergeben, um so Umsätze und Marktanteile zu steigern und damit auch Output und Beschäftigung, hängt von der Einschätzung einer Vielzahl von Faktoren ab wie etwa: Allgemeine Wirtschaftsentwicklung, Geschäftsklima in der Branche des Unternehmens, Preiselastizität der Nachfrage nach den spezifischen Produkten des Unternehmens, Intensität des Wettbewerbs auf diesem Markt, Finanzierungsbedingungen für (Erweiterungs)Investitionen (sowohl hinsichtlich der Höhe der Kosten, insbesondere des Kreditzins, als auch hinsichtlich ihrer „Verlässlichkeit“ im geplanten Finanzierungszeitraum).

Die simultane Berücksichtigung dieser Variablen ist in erster Linie dann relevant, wenn sich die Produktion der Kapazitätsgrenze nähert, eine Outputsteigerung also den Einsatz einer zusätzlichen Menge von Kapital und Arbeit und damit sprunghaft steigenden Kosten erfordert (solange die Produktion durch eine höhere Auslastung des bestehenden Kapitals bzw. der Beschäftigten gesteigert werden kann - etwa nach einer Rezession - fallen die Grenzkosten wenig ins Gewicht).

Der „systemische“ Erklärungsansatz unterscheidet sich im Hinblick auf die kurzfristige Entwicklung der Arbeitsnachfrage in zweifacher Hinsicht von der Neoklassik:

- Da in jedem Betrieb eine bestimmte Menge und Qualität von Kapital und Arbeit gegeben sind (und damit eine bestimmte Technologie), kann der gleiche Output (in aller Regel) nicht mit mehr Arbeit und weniger Kapital erstellt werden: Der Einsatz von Arbeit und Kapital ist kurzfristig nicht substituierbar, ein Grenzproduktivitätsfunktion existiert deshalb nicht.
- Auf den Gütermärkten herrscht nicht vollkommene, sondern oligopolistische Konkurrenz: Dadurch kann der Unternehmer wählen, ob er Kostensenkungen in Form höherer Gewinne „mitnimmt“ oder seine Produktpreise entsprechend senkt, um den Absatz zu stimulieren.¹⁷⁾

¹⁶⁾ Informationsdienstleistungen, welche in direktem Kontakt mit dem Kunden erstellt werden (etwa die Kundenberatung in einer Bank) und die man daher nicht „auf Vorrat“ produzieren kann, entsprechen hinsichtlich der Variationsmöglichkeiten des Arbeitseinsatzes eher den traditionellen Dienstleistungen; sonstige Informationsdienstleistungen wie etwa die Abwicklung des Zahlungsverkehrs bzw. der Kontoführung im Finanzsektor, Erstellung von Software oder sonstigen immateriellen („geistigen“) Produkten von Kunstwerken bis zu den meisten unternehmensnahen Dienstleistungen (jenen von Ingenieuren, Rechtsanwälten, Unternehmensberatern, Architekten etc.) entsprechen hinsichtlich ihrer Lager- und Transportfähigkeit eher Sachgütern (so kann etwa die Buchhaltung eines Unternehmens ins Ausland verlagert werden, nicht aber die persönliche Kundenbetreuung). Dennoch schwankt ihre Produktion in höherem und die Beschäftigung in geringerem Maß als jene von Sachgütern, weil immaterielle Dienstleistungen kundenspezifisch und daher nicht standardisiert erzeugt werden (z. B. kann ein Architekt zwar „auf Vorrat“ Häuser entwerfen, doch ohne Kenntnis der Wünsche der künftigen Kunden macht dies wenig Sinn).

In der neoklassischen „Welt“ beseitigen hingegen ausreichend große Lohnsenkungen die Arbeitslosigkeit etwa von „less skilled workers“ zwingend, und zwar über zwei „Kanäle“:

- In den verschiedenen Unternehmen werden bei qualitativ gleichem Output relativ mehr der billiger gewordenen Arbeitskräfte eingesetzt (im Vergleich zu höher qualifizierter Arbeit und zu Kapital): Die Arbeitsnachfrage steigt als Folge dieses Substitutionseffekts:

- Vollkommene Konkurrenz zwingt die Unternehmen, die Kostensenkung an die Verbraucher weiterzugeben: Dieser Preiseffekt erhöht die Nachfrage nach den mit der billiger gewordenen Arbeit erzeugten Gütern, und damit indirekt nach den entsprechenden Arbeitskräften.

3.2.1.2 Die Produktionsfunktion in der längerfristigen Entwicklung

Mittel- und langfristig kann die Produktion nicht nur entlang eines Prozeßstrahls ausgeweitet werden, also durch eine proportionale Erhöhung des Einsatzes von Kapital und Arbeit gleicher Qualität, sondern auch durch eine „Drehung“ des Prozeßstrahls „nach links oben“, also durch eine Erhöhung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz (vergleiche die Prozeßstrahlen a und b in Abbildung 3; auf empirischer Basis wird dies deutlich, wenn man in den Abbildungen 11/D - also am Beispiel der deutschen Industrie - Verbindungslinien vom Ursprung zu den realisierten Punkten im K,L,Y-Raum zieht). Auch in diesem Fall erfordert eine Outputsteigerung eine Erhöhung des Kapitaleinsatzes, nicht aber des Arbeitseinsatzes.

Bei homogenem Output bzw. Produktionsvorgang bedeutet jede Erhöhung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz, daß eine andere, technologisch verbesserte Art von Kapital zum Einsatz kommt (werden zwei Werkstücke zunächst mit dem Kapital „Handschaubenzieher“ verschraubt, und wird der Arbeiter später für den gleichen Produktionsvorgang mit mehr Kapital ausgestattet, so muß dies ein qualitativ anderes sein, etwa ein elektrischer Schraubenzieher).¹⁸⁾

¹⁷⁾ Seit Anfang der achtziger Jahre geht nicht nur die Lohnquote in fast allen europäischen Ländern zurück, sondern auch die Zinsquote, also der Anteil der Netto-Zinszahlungen an der Wertschöpfung (mit dem Inflationsstempo sanken die Nominalzinsen, die realen Kredit- und Anleihezinsen lagen dennoch permanent über der Wachstumsrate - siehe dazu Schulmeister, 1996B); dementsprechend nahmen sowohl die Lohn- als auch die Zinsstückkosten langsamer zu als das Preisniveau (ähnliches gilt angesichts sinkender realer Energiepreise für die „Energiestückkosten“); die wichtigste Kostenkomponente, welche seit 1980 überdurchschnittlich gestiegen ist, waren die „Gewinnstückkosten“ (dies gilt für Europa in höherem Maß als für die USA, wo die Lohnquote annähernd konstant geblieben ist). Dies deutet auf erhebliche „Rigiditäten“ auf den europäischen Gütermärkten hin, ein Aspekt, der im Vergleich zu den „Rigiditäten“ auf den Arbeitsmärkten kaum beachtet wird.

¹⁸⁾ Im folgenden wird angenommen, daß trotz der Qualitätsdifferenzen des Realkapitals nach Sektoren und in der Zeit ein einheitlicher Wert(veränderungs)maßstab existiert, der sich aus den Kosten der Produktion bzw. der Anschaffung der verschiedenen Kapitalgüter ergibt; diese Annahme entspricht den empirischen Konzepten der Schätzung von Kapitalstöcken, welche sich grundsätzlich an den Anschaffungskosten orientieren und nicht an einer Diskontierung ihrer zukünftigen Erträge; ob der „vergangenheitsbezogene Kostenwert“ eines Kapitalguts bzw. des Realkapitals insgesamt seinem „zukunftsbezogenen Ertragswert“ entspricht bzw. entsprechen kann, ist eine fundamentale kapitaltheoretische Frage, die hier nicht erörtert werden kann bzw. muß. Vielmehr geht diese Studie davon aus, daß Realkapital auf der Basis seiner Kosten geschätzt werden kann, und verwendet die so (von der OECD) publizierten Schätzwerte als „repräsentativ“ für das in den einzelnen Sektoren verfügbare Realkapital. Ob und wie unterschiedlich sich die „Ertragswerte“ der sektoralen Kapitalstöcke entwickeln, soll empirisch untersucht werden: für jeden Sektor wird quantifiziert, wie stark die Effizienz der Produktion, also der Output je Arbeitseinheit (Stunden) steigt, wenn der

Mehr und damit „besseres“ Kapital je Arbeitsplatz bzw. -vorgang ermöglicht eine im Vergleich zur früheren Technologie höhere Arbeitsproduktivität, wobei zwischen beiden Größen ein stabiler, aber nach Produktionsarten bzw. Branchen, unterschiedlicher Zusammenhang besteht:

- In der industriellen Sachgüterproduktion wächst die Arbeitsproduktivität etwa gleichschrittig mit der Kapitalintensität: Der Kapitalkoeffizient ist deshalb annähernd konstant.
- Bei traditionellen Dienstleistungen ermöglicht eine Erhöhung der Kapitalaustattung je Arbeitsplatz nur eine unterproportionale Steigerung der Arbeitsproduktivität: der Kapitalkoeffizient steigt. Das Umgekehrte gilt tendenziell im Verkehrs- und Kommunikationswesen.
- In der Gesamtwirtschaft kompensieren sich diese branchenspezifischen Unterschiede tendenziell: Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität wachsen annähernd parallel, der Kapitalkoeffizient bleibt ungefähr konstant.

Outputsteigerungen erfordern sowohl bei gleichbleibender Technologie (entlang eines Prozeßstrahls) als auch bei relativ kapitalintensiveren Verfahren (Bewegung zu einem „steileren“ Prozeßstrahl) einen höheren Einsatz von Kapital, der Einsatz von Arbeit kann hingegen im letztgenannten Fall (bei Erhöhung der Kapitalintensität) gleich bleiben oder sogar sinken.¹⁹⁾ Ein Grenzprodukt der Arbeit existiert deshalb nicht (nur durch einen höheren Arbeitseinsatz kann der Output nicht gesteigert werden, wenn der Kapitaleinsatz konstant bleibt), wohl aber ein Grenzprodukt des Kapitals, allerdings nur bei gleichzeitiger Erhöhung der Kapitalintensität (ist der Kapitalkoeffizient konstant, so ist es auch das Grenzprodukt des Kapitals; steigt ersterer, so sinkt letzteres und umgekehrt).

Nimmt man an, daß der Kapitalkoeffizient konstant ist, eine Produktionssteigerung also nicht nur entlang eines Prozeßstrahls, sondern auch bei Übergang zu kapitalintensiveren Verfahren eine proportionale Erhöhung des Kapitaleinsatzes erfordert, so stellt sich die Produktionsfunktion auf Grundlage von Abbildung 3 als schräge, von der Arbeits(L)-Achse aufsteigende Fläche dar (in der Abbildung wurde der Einfachheit halber ein Kapitalkoeffizient von 1 und damit ein gleiches Niveau von Output und Kapitaleinsatz unterstellt). Die Isoquanten (die Punkte gleicher Outputmenge, „von oben“ betrachtet) verlaufen parallel zur L-Achse, ihr Abstand bleibt konstant.

Kapitaleinsatz je Arbeitseinheit erhöht wird (je mehr die Erhöhung und damit Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz die Produktivität der Arbeit erhöht, desto dynamischer entwickelt sich der prozeßtechnische Fortschritt im jeweiligen Sektor).

Nur im Rahmen der nun folgenden (theoretischen) Ausführungen wird hinsichtlich der Anschaffungskosten von Kapital als Referenzfall angenommen: je mehr ein neues Kapitalgut die Arbeitsproduktivität erhöht, desto teurer ist es im Vergleich zu einem bisher in der gleichen Produktion verwendeten Kapital; ermöglicht etwa ein elektrischer Schraubenzieher eine dreifache Arbeitsleistung, so kostet er das Dreifache eines Handschraubenziehers; im Referenzfall kosten „Effizienzeinheiten“ verschiedener Kapitalien somit gleich viel, der „Kostenwert“ von Kapital ist ident mit seinem „Ertragswert“.

¹⁹⁾ Sowohl der Kapital- als auch der Arbeitsinput wird als „Einsatz“ und damit als „Nutzungseinheiten“ gemessen, also in Kapital- und Arbeitsstunden: wird an einer bestehenden Produktionsanlage in einem Industrieunternehmen von einem 2- auf einen 3-Schichtbetrieb übergegangen, so nimmt der Einsatz beider Faktoren um 50% zu, auch wenn der Kapitalbestand unverändert bleibt.

Die Kapitalintensität steigt monoton an, es gibt somit keine Rückkehr zu früher verwendeten, relativ arbeitsintensiveren Technologien: Da sich der prozeßtechnische Fortschritt in der permanenten Erhöhung und damit Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz „materialisiert“, kommt darin die Irreversibilität des technologischen Wandels zum Ausdruck (es gibt keinen technischen Rückschritt).

Dem Prozeß einer relativ kontinuierlichen Verbesserung der Kapitalausstattung entspricht ein Prozeß des Lernens der diese Kapitalgüter verwendenden Arbeitskräfte (wird der gleiche Produktionsvorgang in einem langen Prozeß schrittweiser Rationalisierungen statt mit einem Schraubenzieher von einem sensorgesteuerten Roboter durchgeführt, so hat auch die „komplementäre“ Arbeitskraft, die nunmehr den Industrieroboter überwacht bzw. programmiert, einen der Entwicklung des Kapitalguts entsprechenden Qualifikationsprozeß durchgemacht).

Der prozeßtechnische Fortschritt wird somit als Vermehrung und damit Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz realisiert, verbunden mit einem komplementären individuellem Innovationsprozeß (Lernen der Arbeitskräfte) sowie mit einem sozialen Innovationsprozeß (Neuerungen in der Unternehmensorganisation), wobei diese Teilprozesse einander bedingen. Ist der (prozeß)technische Fortschritt das Resultat der Verknüpfung von Realkapitalbildung, Verbesserung der Kapitalgüter durch die „Ingenieure“, sowie von individuellem und sozialem Lernen der diese Produktionsmittel verwendenden Arbeitskräfte, stellt er einen endogenen Prozeß dar.²⁰⁾

Vereinfacht läßt sich diese Gesamtentwicklung als Zunahme des Anstiegs des jeweils einer bestimmten Technologie entsprechenden Prozeßstrahls abbilden, z. B. entspräche dem Weg vom Handschraubenzieher zum Industrieroboter die „Drehung“ von Prozeßstrahl a zu Prozeßstrahl f in Abbildung 3 (siehe auch die Abbildungen 11/D).

Das Tempo, mit dem einzelne Produktionsvorgänge durch Vermehrung und damit Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz rationalisiert werden können, und das Ausmaß, in dem

²⁰⁾ Diese Sichtweise des (komplementären) Zusammenhangs zwischen technischem Fortschritt, Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität knüpft an jene Überlegungen von Kaldor an, welche seiner „technical progress function“ zugrunde liegen: „The use of more capital per worker inevitably entails the introduction of superior techniques which require ‘inventiveness’ of some kind, though these need not necessarily represent the application of basically new principles or ideas. On the other hand, most, though not all, technical innovations which are capable of raising the productivity of labour require the use of more capital per man - more elaborate equipment and/or more mechanical power. Hence, the speed with which a society can ‘absorb’ capital depends on its technical dynamism, its ability to invent and introduce new techniques of production.“ (Kaldor, 1957, p. 595). Der hier vorgestellte „systemische“ Erklärungsansatz versucht allerdings die Beziehungen zwischen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität „empirienah“ aus einer „dynamisierten“ linear-limitationalen Produktionsfunktion abzuleiten, deren Parameter nach Sektoren variieren, während Kaldor eine gesamtwirtschaftliche „technical progress function“ annimmt als Teil einer Wachstumstheorie; dementsprechend ist der Zusammenhang zwischen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität im „systemischen“ Ansatz in Niveaus, bei Kaldor hingegen in Wachstumsraten formuliert, was wiederum eine Reihe weiterer Unterschiede impliziert: so kann die (gesamtwirtschaftliche) Arbeitsproduktivität im Kontext der „technical progress function“ auch bei Konstanz der Kapitalintensität permanent wachsen, im Kontext der „dynamisierten“ linear-limitationalen Produktionsfunktion aber nicht.

Eine empirische Studie aus jüngerer Zeit, welche einen hohen Grad an Komplementarität zwischen technischem Fortschritt, Kapitalintensität, Skills und Reallöhnen dokumentiert, ist Goldin-Katz (1996).

dadurch die Arbeitsproduktivität steigt, hängt nicht nur von der Art der Produkte ab (deutliche Unterschiede zeigen sich insbesondere zwischen Industriegütern, traditionellen Dienstleistungen und Informationsdienstleistungen), sondern auch von den über die (historische) Zeit ungleich verteilten „Innovationsschüben“.

Bei Planung der Produktion im Zeitraum t für den Zeitraum $t+1$ bestehen „im Prinzip“ drei Restriktionen:

- Das technologische Potential: Die nach gegebenem Informationsstand maximale Kapitalaustattung je Arbeitsplatz, welche in $t+1$ realisiert werden könnte, also der „steilstmögliche“ Prozeßstrahl, etwa b^* in Abbildung 3 (in den siebziger Jahren lag etwa ein Schraubroboter noch jenseits dieser Grenze, er war gewissermaßen noch nicht in den historischen Möglichkeitsraum „eingetreten“).
- Die bereits realisierte Technologie, „hinter“ welche die Produktion wegen der Irreversibilität des technischen Fortschritts nicht zurückfallen kann (Prozeßstrahl b).
- Das Arbeitspotential: die in $t+1$ maximal einsetzbare Arbeitsmenge (in Abbildung 3 wird Vollbeschäftigung durch das Niveau $L=2$ dargestellt).

Innerhalb dieser dreifachen Grenzen kann der Unternehmer einen Punkt im K,L,Y -Raum als „Planziel“ für die Produktion für $t+1$ bestimmen; welchen er aus diesem „Möglichkeitsraum“ realisiert, hängt einerseits von der Höhe des Kapitaleinsatzes und andererseits von der Wahl der Technologie ab.

Die Höhe des (geplanten) Kapitaleinsatzes und damit der (geplanten) Produktion in Periode $t+1$ hängt in erster Linie vom in t bereits vorhandenen Kapitalstock ab, von der Abschreibungsquote (Anteil der nicht mehr einsatzfähigen und daher bis $t+1$ „ausgemusterten“ Kapitalgüter), sowie von den die Investitionsbereitschaft bestimmenden Erwartungen über Absatzpotential (einschließlich des realen Wechselkurses), über die Produktionskosten (insbesondere Lohn- und Zinskosten) und damit indirekt über die relative Profitabilität von Realakkumulation relativ zu Finanzakkumulation, über die Finanzierungsbedingungen (diese werden in erheblichem Maß von der Kreditbereitschaft des Finanzsektors geprägt), und schließlich von der Einschätzung des „state of confidence“; dieser beeinflusst die Bereitschaft der Unternehmer, sich in Realkapital zu veranlagen und so an Produktion und Absatz in der Zukunft zu binden sowie eine Verschuldung in Kauf zu nehmen, in hohem Maß: Je größer die Unsicherheit hinsichtlich Zinssätzen, Wechselkursen, Löhnen, (Rohstoff)Preisen, desto geringer ist die Bereitschaft zur Realakkumulation und desto stärker wird das Gewinnstreben von den Güter- auf die Finanzmärkte „umgelenkt“.²¹⁾

²¹⁾ Die Bedeutung günstiger, stabiler und vertrauenswürdiger Finanzierungsbedingungen für die Bereitschaft der Besitzer von Vermögen, diese langfristig und real anzulegen, sowie die Bedeutung des „long-term investment“ für die gesamtwirtschaftliche Prosperität steht im Zentrum der „General Theory“ (siehe insbesondere Chapter 12): „... to make the purchase of an investment permanent and indissoluble, like marriage, ... might be a useful remedy for our contemporary evils.“ (Keynes, 1964, p. 160). Dementsprechend sah Keynes in der Dominanz der Interessen der „speculators“ bzw. „rentiers“ über jenen des „enterprise“ und damit im Überhandnehmen kurzfristig-spekulativer Aktivitäten die wichtigste Ursache schwerer Krisen: „Speculators may do no harm as bubbles on a steady stream of

Die Wahl des Prozeßstrahls und damit der Kapitalintensität der Produktion hängt zunächst von der bereits realisierten Technologie ab, sowie vom gesellschaftlichen Stellenwert höher Beschäftigung, der Wachstumsdynamik, den „labor relations“ und von der Bedeutung der technologischen Wettbewerbsfähigkeit:

- Je höher der Rang von Vollbeschäftigung in der wirtschafts- und sozialpolitischen „Zielhierarchie“, desto wichtiger ist es für das „Image“ eines Konzerns, auch die Zahl der Arbeitsplätze zu steigern und die Investitionen daher nicht nur auf Rationalisierungen zu konzentrieren.
- Je schwächer das Wirtschaftswachstum und je höher die Arbeitslosigkeit, desto stärker werden die erwerbstätigen Insider (Unternehmer und Arbeitnehmer) versuchen, ihre Realeinkommen durch Erhöhung der Kapitalintensität und damit der Arbeitsproduktivität zu steigern.
- Je „bindender“ die Beziehungen zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern sind, desto geringer ist das Risiko von Investitionen in das Real- und Humankapital, desto größer ist die Lernbereitschaft der Arbeitskräfte und desto „reibungloser“ können (prozeß)technische Innovationen umgesetzt werden.
- Je größer die Bedeutung der technologischen Wettbewerbsfähigkeit für die einzelnen Unternehmen, desto mehr werden sich die Investitionen auf eine Erhöhung und damit Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz konzentrieren.

Sind das geplante Niveau des Kapitaleinsatzes (und der Produktion) sowie der Technologie bestimmt, so ergibt sich daraus die Menge und Qualität des zur Produktion erforderlichen Arbeitseinsatzes, also der Beschäftigung in $t+1$; geht man an Hand von Abbildung 3²²⁾ von einem in Periode 1 realisierten Punkt R_1 aus (Schnittpunkt der Isoquante $K=Y=3$ mit dem Prozeßstrahl b), und planen die Unternehmer für Periode 2 ein Niveau von Produktion und Kapitaleinsatz von $K=Y=4,5$, so liegt die Beschäftigung in Periode 2 zwischen den Extremen $L=1,5$ (wenn die Unternehmen das technologische Potential voll ausschöpfen: Bewegung von R_1 nach B_b^*) und $L=2$ (wenn sie überwiegend Erweiterungsinvestitionen vornehmen und erst durch das Erreichen der Arbeitskapazitätsgrenze = Vollbeschäftigung gezwungen sind, den geplanten Output zusätzlich durch eine Erhöhung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz zu realisieren: Bewegung von R_1 über B_2 nach B_2^0).

Jede Bewegung im K,L,Y -Raum läßt sich somit als Resultat bzw. „Resultante“ von zwei Bewegungen denken, den Variationen von Faktoreinsatz und Output bei unveränderter

enterprise. But the position is serious when enterprise becomes the bubble on a whirlpool of speculation.” (Keynes, 1964, p. 159).

Diese Kernstücke der „General Theory“, welche die Abfolge von Prosperität und Krise aus dem Antagonismus der Interessen von Realkapital („enterprise“) und Finanzkapital („rentiers“) erklärt, wurde vom „Lehrbuch-Keynesianismus“ nicht übernommen. Die Versuche, diese Aspekte der „General Theory“ der „scientific community“ der Ökonomen näher zu bringen, insbesondere durch Minsky (1975) blieben weitgehend erfolglos (siehe dazu auch Schulmeister, 1998A).

²²⁾ Das „Vorstellungsexperiment“ hinsichtlich der „Wirklichkeit“ kann man auch auf der Grundlage der Abbildungen 11 durchführen.

Produktionstechnik (Bewegung entlang eines Prozeßstrahls) und dem (prozeß)technischen Fortschritt in Gestalt einer höheren und damit besseren Kapitalausstattung je Arbeitsplatz (Bewegung zu einem „steileren“ Prozeßstrahl).

3.2.1.3 Faktorpreise, Beschäftigung und Einkommensverteilung

Im Kontext einer „dynamisierten“ linear-limitationalen Produktionsfunktion gilt: Die Entwicklung der Faktorpreise, also des Zinses und der Löhne, beeinflusst zwar die Profitabilität und damit auch das Niveau der (geplanten) Investition und Produktion, nicht aber die Wahl der Technologie. Dies bedeutet, daß die Arbeitskräfte durch Lohnzurückhaltung keinen Anreiz für die Unternehmer schaffen können, aus der Menge möglicher Produktionsverfahren die relativ arbeitsintensivsten zu wählen. Akzeptieren etwa die Gewerkschaften in $t=1$, daß die Löhne in $t=2$ um 10% langsamer steigen als die Arbeitsproduktivität mit dem Ziel, die Unternehmer zur Beibehaltung des schon realisierten Prozeßstrahls b zu veranlassen, so muß diese Strategie deshalb scheitern, weil bei einem solchen Lohnabschluß die Lohnstückkosten in $t=2$ generell (unabhängig von der Prozeßtechnik) um 10% niedriger sind als $t=1$, Realisationen entlang des Prozeßstrahls b also nicht relativ geringere Arbeitskosten verursachen als Realisationen entlang b^* .

Die Arbeitnehmer könnten nur dann einen Anreiz zur Realisierung der relativ arbeitsintensivsten Verfahren schaffen, wenn sie ihre Lohnforderungen in Abhängigkeit von der Prozeßtechnik formulieren: Je stärker die Unternehmer ihren Kapitalstock modernisieren und damit die Arbeitsproduktivität steigern, desto mehr müßten die Lohnforderungen das - noch unbekannte - Wachstum der Arbeitsproduktivität übersteigen. Eine solche Form der Lohnpolitik, welche die (geforderte) Lohnquote vom Rationalisierungstempo abhängig macht, erscheint völlig unrealistisch (die Entscheidungen über Menge und Qualität der Kapitalakkumulation gehören zur "ureigensten Domäne" der Unternehmer).

Ähnliches gilt für den Zinssatz, der die Kapital(nutzungs)kosten unabhängig von der Art des eingesetzten Kapitalguts beeinflusst: Steigt (sinkt) der Zins stärker als die Kapitalproduktivität, d. h. verändert sich der Zins bei konstantem Kapitalkoeffizienten, so nehmen die Kapitalstückkosten generell zu, unabhängig davon, ob der schon realisierte Prozeßstrahl und damit auch die Art der Kapitalgüter beibehalten wird (Erweiterungsinvestitionen) oder ein kapitalintensiveres Verfahren gewählt wird (Rationalisierungsinvestitionen). Anders verhält es sich mit der wichtigsten "kapitalgutspezifischen" Komponente der "user costs of capital", den Preisen der Kapitalgüter: Verdoppelt etwa ein neuer PC relativ zum bisher verwendeten die Produktivität seines Benutzers, kostet er aber das gleiche wie der alte PC, so induziert diese Verbilligung des Kapitals pro "Effizienzeinheit" (die Kapitalstückkosten sinken) den Übergang zu einer kapitalintensiveren Produktion (Einsatz des neuen statt des alten PC).²³⁾

²³⁾ Bei den Kosten solcher Kapitalgütern, in denen sich der prozeßtechnische Fortschritt besonders dynamisch "materialisiert", wie im Bereich der Informationstechnologien, kann sich somit genau jener Zusammenhang zwischen Faktorpreisen, Faktoreinsatz und Faktorproduktivität einstellen, der für die Löhne wenig wahrscheinlich ist: daß nämlich die Faktorpreise relativ zu ihrer Produktivität sinken und gleichzeitig der relative Faktoreinsatz steigt; diese Konstellation entspricht jener der neoklassischen Produktionstheorie, die "dahinter steckenden" Kausalbeziehungen sind jedoch gänzlich andere, wie an obigem PC-Beispiel gezeigt werden kann: der Preis des neuen PC (pro "Effizienzeinheit") ist

Zwar können die Arbeitnehmer den Unternehmern durch eine Lohnzurückhaltung keinen Anreiz zur Unterlassung von Rationalisierungsinvestitionen schaffen, wohl aber können die Unternehmer durch eine Forcierung von Rationalisierungen eine Umverteilung zu ihren Gunsten leichter durchsetzen als bei Dominanz von Erweiterungsinvestitionen. Gleichzeitig werden auch die beschäftigten Insider umso eher Reallohnzuwächse erreichen, je stärker ihre Produktivität durch Erhöhung ihrer Kapitalausstattung steigt wie ein einfaches Beispiel zeigt; nehmen wir an, ein Unternehmer könnte eine Outputsteigerung um 5% auf zweierlei Weise realisieren:

- Durch Beibehaltung der bisherigen Technologie: In diesem Fall steigen Kapitaleinsatz und Beschäftigung um 5%, die Arbeitsproduktivität bleibt konstant.
- Durch eine Modernisierung des Kapitalstocks: In diesem Fall steigen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität z. B. um 10%, die Beschäftigung sinkt um 5%.

Will der Unternehmer gleichzeitig eine Umverteilung zu seinen Gunsten dadurch durchsetzen, daß die Lohnsteigerungen um 5% hinter der Erhöhung der Arbeitsproduktivität zurückbleiben, so wird ihm dies im zweiten Fall leichter fallen: die weiterhin Beschäftigten erhalten eine Lohnsteigerung um 5%, während er im ersten Fall eine Lohnsenkung um 5% durchsetzen müßte. Eine Umverteilung kombiniert mit Rationalisierung wird dem Unternehmer umso leichter gelingen, je geringer die Solidarität zwischen beschäftigten Insidern und arbeitslosen Outsidern ist und je mehr die Arbeiter bzw. ihre Vertreter Arbeitsplatzverluste resignierend in Kauf nehmen und sich mehr auf Lohnsteigerungen für die weiterhin Beschäftigten konzentrieren.

Dieses Beispiel weist auf folgendes Dilemma:

- Je stärker und nachhaltiger eine Verschlechterung der makroökonomischen Rahmenbedingungen das Wirtschaftswachstum senkt und die Arbeitskräfte in beschäftigte Insider und arbeitslose Outsider spaltet, desto mehr sind die Insider (einschließlich der Unternehmer) auf Rationalisierungsinvestitionen angewiesen, wollen sie ihre Realeinkommen steigern; genau dadurch werden aber immer mehr Insider zu Outsidern; dieser negative "feed-back" wird dann weiter verschärft, wenn der Anstieg der Arbeitslosigkeit zu Einkommenseinbußen führt, welche eine weitere - nachfragebedingte - Zunahme der Arbeitslosigkeit nach sich ziehen (makroökonomische Erklärung von Hysterese).
- Versuchen Regierungen oder Gewerkschaften umgekehrt, trotz wachstumsdämpfender Rahmenbedingungen wie instabiler Wechselkurse, Rohstoffpreise und permanent über der Wachstumsrate liegender Zinssätze, Vollbeschäftigung aufrecht zu erhalten, so erfordert dies eine "Zurückhaltung" bei der Implementierung des prozeßtechnischen Fortschritts, was wiederum die technologische Position und Entwicklung einer Volkswirtschaft gefährdet.

Nur wenn die sozialen Innovationen, insbesondere im Bereich der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der makroökonomischen Politik und der Unternehmensorganisation, in

nämlich nicht deshalb niedriger, weil er mehr eingesetzt wird und daher sein Grenzprodukt gesunken ist, sondern weil PC-Effizienzeinheiten als Folge von technischem Fortschritt immer billiger erzeugt werden können, wird er vermehrt eingesetzt.

einer solchen Weise auf die technische Innovationsdynamik abgestimmt werden, daß die Wirtschaft auf Vollbeschäftigungsniveau wächst, kann dieses Dilemma "im Keim erstickt" werden (in Abbildung 3 Bewegung entlang des Niveaus $L=2$ "nach oben"; empirisch eindrucksvoll: der japanische Weg wie in Abbildung 13b/J dargestellt). Solche soziale Innovationen können sich an zwei Teilzielen bzw. ihrer Kombination orientieren:

- Gestaltung von makroökonomischen Rahmenbedingungen, die ein so hohes Wachstumstempo ermöglichen, das die Zunahme sowohl der Arbeitsproduktivität als auch des Arbeitsangebots "absorbiert" (z. B.: das Prosperitätsmodell der fünfziger und sechziger Jahre, das durch niedrige, unter der Wachstumsrate liegende Zinssätze, feste Wechselkurse, stabile Rohstoffpreise und einen wirtschaftspolitischen Staat geprägt wurde).
- Entwicklung neuer Arbeitszeitmodelle, welche eine Verkürzung der durchschnittlichen Jahres- sowie der Lebensarbeitszeit mit höherer Flexibilität kombinieren und auf diese Weise einen Teil der Produktivitätszuwächse "absorbieren" (da eine wachstumsfördernde Gestaltung der makroökonomischen Rahmenbedingungen internationale Kooperation voraussetzt, gewissermaßen eine "Weltwirtschaftspolitik", sind einzelne Konzerne wie etwa Volkswagen oder BMW, welche technischen Fortschritt und ein hohes Beschäftigungsniveau realisieren wollen, in hohem Maß auf diesen Weg angewiesen).

Gelingt es nicht, eine Kohärenz zwischen der technischen und der sozialen Innovationsdynamik herzustellen wie in den letzten 25 Jahren, so wird der Konflikt zwischen den beiden Zielen Beschäftigungswachstum und Produktivitätsfortschritt "virulent": Bei annähernd gleichem, relativ zur "Prosperitätsphase" etwa halbiertem Wirtschaftswachstum, stieg in den USA die Beschäftigung, während Arbeitsproduktivität und Reallöhne stagnierten, in Europa stagnierte umgekehrt die Beschäftigung, während Produktivität und Reallöhne zunahmen.

Nach dem "systemischen" Ansatz gibt es somit keine technologische Arbeitslosigkeit in dem Sinn, daß der technische Fortschritt per se die Ursache für Arbeitslosigkeit darstellt, vielmehr hängt die Beschäftigungsentwicklung wesentlich von der (In)Kohärenz zwischen dem "technisch-ökonomischen System" und dem "sozial-ökonomischen System" ab: Das erstgenannte erweitert das "technisch" mögliche Produktionspotential (gewissermaßen die "Welt der Ingenieure", welche durch technische Innovationen den Prozeßstrahl immer weiter nach "links oben" drehen), das zweitgenannte bestimmt durch soziale (Dis)Innovationen wie (De)Regulierung von Märkten, Änderungen der Unternehmensorganisation, aber auch wirtschaftswissenschaftliche bzw. -politische Konzepte das Ausmaß der Realisierung dieses Produktionspotentials (gewissermaßen die "Welt der Manager, Ökonomen und Politiker", welche maßgeblich beeinflussen, ob die Realisationen im K,L,Y-Raum eher das Produktivitätspotential ausschöpfen oder das Beschäftigungspotential oder beides).

Im Gegensatz zu den Aussagen der neoklassischen Theorie führen im Rahmen des „systemischen“ Hypothese Lohnsenkungen relativ zu den Kapitalkosten nicht zu einer substitutionsbedingten Zunahme der Beschäftigung, vielmehr kann ein Rückgang des „real wage gap“, also ein Sinken der Reallöhne relativ zur Arbeitsproduktivität die Beschäftigung nur über folgende „Transmission“ stimulieren:

- Steigen die Reallöhne langsamer als die Arbeitsproduktivität, so nehmen „ceteris paribus“ die Gewinne und damit die Eigen(Real)Kapitalrendite zu.
- Erwarten die Unternehmer, daß Gewinnquote und Kapitalrenditen auf höherem Niveau bleiben werden, so wird dies ihre Bereitschaft stimulieren, Kapitalakkumulation und Produktion zu erhöhen (dies setzt voraus, daß sie trotz anhaltender Lohnzurückhaltung keine Dämpfung der Konsumnachfrage erwarten).
- Damit die (geplante) Ausweitung der Produktion auch die Beschäftigung steigert, darf sie nicht nur durch eine Erhöhung der Kapitalintensität realisiert werden; die Wahl zwischen Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen ist allerdings von den (erwarteten) Lohnsteigerungen dann unabhängig, wenn sich die Lohnabschlüsse an der Arbeitsproduktivität orientieren, und diese wiederum von der Kapitalintensität abhängt.

Ein essentielles Merkmal der „systemischen“ Hypothese besteht somit darin, daß mehrere, einander ergänzende Bedingungen erfüllt sein müssen, damit Produktion und Beschäftigung ausgeweitet werden, Lohnkostensenkungen allein sind dafür weder hinreichend noch notwendig.

3.2.2 Die Komplementarität der Bedingungen für die Schaffung von Arbeitsplätzen

Da im Rahmen der „systemischen Hypothese“ ein Rückgang des „real wage gap“ die Beschäftigung nur insofern steigern kann, als er die Kosten senkt und so die Profitabilität der Produktion erhöht, hängt der potentielle Beschäftigungseffekt einer Lohnzurückhaltung entscheidend davon ab, wieviel die Kapitalausstattung eines neuen Arbeitsplatzes kostet und in welchem Ausmaß die Finanzierungsmittel gebunden sind:

- Erfordert der neue Arbeitsplatz keine nennenswerten Investitionen, weil die entsprechenden Tätigkeiten fast ohne Kapitalgüter verrichtet werden, so können Lohnsenkungen am ehesten Beschäftigungszuwächse nach sich ziehen (man denke etwa an Personen, die in Supermärkten die gekauften Waren in Tragetaschen geben, oder an Hauswarte bzw. „doormen“, Putzfrauen, Leiharbeiter, Tagesmütter, etc.): In all diesen Fällen sind Kosten und Risiko der Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes gering, insbesondere dann, wenn es keinen Kündigungsschutz gibt.
- Ist hingegen die für den neuen Arbeitsplatz benötigte Kapitalausstattung teuer und gleichzeitig hochspezialisiert, sodaß sie nicht oder nur unter hohen Verlusten veräußert werden kann, so sind die Absatzerwartungen, die Finanzierungsbedingungen und allgemein der „state of confidence“ - insbesondere im Hinblick auf die Einschätzung der Profitabilität und des Risiko von Realakkumulation im Vergleich zu Finanzveranlagung - für die Entstehung neuer Arbeitsplätze viel bedeutsamer als die Lohnkosten; dies gilt nicht nur für die meisten Arbeitsplätze in der Industrie, sondern auch im Finanzsektor, in Forschung und Entwicklung oder bei unternehmensnahen Dienstleistungen.

Da qualifizierte Tätigkeiten im allgemeinen eine komplementäre, technologisch hochstehende Kapitalausstattung erfordern, gilt: Je mehr sich das Beschäftigungswachstum auf solche Arbeitsplätze konzentriert bzw. konzentrieren soll, deren Produktivität ein überdurchschnittliches

Realeinkommen ermöglicht, desto geringer ist der Einfluß der Lohnkosten auf die Beschäftigungsentwicklung und desto größer ist die Bedeutung der Realakkumulation und damit der makroökonomischen Rahmenbedingungen (anders formuliert: desto weniger wird über das Beschäftigungsniveau am Arbeitsmarkt selbst entschieden).

Wenn „investitionsfeindliche“ Rahmenbedingungen das Wachstum technologisch „hochstehender“, aber teurer Arbeitsplätze dämpft, so kann dies durch ein höheres Wachstum solcher Arbeitsplätze, die nur wenig Kapitaleinsatz und nur geringe Qualifikation der Arbeitskräfte erfordern, ausgeglichen werden (insbesondere im Bereich einfachster Dienstleistungen): Im Kontext von Abbildung 3 lassen sich solche Produktionen durch Prozeßstrahlen mit einem niedrigen und aus technologischen Gründen nicht nennenswert steigerbaren Anstieg charakterisieren, eine Ausweitung von Nachfrage und Produktion in diesem Bereich ist deshalb sehr beschäftigungsintensiv;²⁴⁾; allerdings reichen Senkungen der Lohnkosten einschließlich ihrer Nebenkosten für diese Art von Beschäftigungswachstum nicht aus, vielmehr müssen noch folgende Bedingungen „näherungsweise“ erfüllt sein:

- Ein Bildungssystem, das einen "Output" mit hoher Streuung nach Qualifikationsniveaus hervorbringt, und damit ein den "Anforderungen" von Niedriglohnjobs entsprechendes Arbeitsangebot (je weniger schlecht qualifizierte Absolventen oder "drop-outs" ein Bildungssystem "produziert", desto geringer ist die Zahl derer, die bereit sind, einen typischen Niedriglohnjob anzunehmen, also einen solchen, für den sie überqualifiziert sind).
- Eine niedrige „Reallohnansprüchlichkeit“ (Reservationslohn), insbesondere geringe und zeitlich befristete Arbeitslosenunterstützungen (je mehr sich die Mindestsozialstandards eines Landes am Grundsatz der Solidarität orientieren, desto weniger werden sich die Löhne „nach unten“ anpassen).
- Einen geringen Arbeitnehmerschutz, um die Kosten der Schaffung eines Niedriglohnjobs für Arbeitnehmer möglichst niedrig zu halten.
- Eine hinreichend ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen, damit für bestimmte Arten persönlicher Dienst- bzw. Dienerleistungen (Chauffeur, Gärtner, Hundebetreuer etc.) eine entsprechende Nachfrage existiert (je größer ein Mittelstand, dessen Einkommen für solchen „Luxus“ nicht hoch genug sind, desto geringer ist die Nachfrage nach solchen Niedriglohnjobs).

All diese Faktoren erleichtern die Anpassung der Beschäftigung an eine längerfristige Wachstumsabschwächung: Die Streuung der Qualifikationen und Realeinkommen steigt; das so ermöglichte Entstehen von Jobs mit geringer Kapitalausstattung und Qualifikation der Arbeitskräfte senkt das Wachstum der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität in der Gesamtwirtschaft unter das bei voller Ausschöpfung des technischen Fortschritts erreichbare Niveau und „akkomodiert“ so die Wachstumsabschwächung. Im Kontext von Abbildung 3 ausgedrückt: Eine Verlagerung der Nachfrage von Produktionen mit einem „steilen“ zu solchen mit einem „flachen“ Prozeßstrahl

²⁴⁾ Siehe dazu auch den nahezu unveränderten Anstieg des Prozeßstrahls bei traditionellen Dienstleistungen in den USA seit Mitte der siebziger Jahre im Vergleich zu der Entwicklung in Deutschland oder Japan (Abbildungen 12b).

(etwa von c nach a) dämpft die durchschnittliche Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität, im Extremfall können beide Größen sogar absolut zurückgehen, auch wenn sie innerhalb aller Teilbereiche (Sektoren) steigen.

Umgekehrt behindern jene Faktoren, welche ein beschäftigungsintensives Wachstum fördern, einen solchen Entwicklungsprozeß, der darauf abzielt, das technologische Potential nicht nur voll auszuschöpfen, sondern durch aufeinander abgestimmte technische und soziale Innovationen kontinuierlich zu steigern:

- Ein Bildungssystem, das die Qualifikationspotentiale - insbesondere sozial schwacher Schichten - in hohem Maße ungenützt läßt, dämpft damit gleichzeitig die Rate des (endogenen) technischen Fortschritts.
- Ähnliches gilt für ein Sozialsystem, das es arbeitslos Gewordenen mangels hinreichender Unterstützungen nicht erlaubt, einen ihren Qualifikationen und Interessen entsprechenden Job zu suchen (eine „großzügige“ Arbeitslosenunterstützung fördert gemeinsam mit einer aktiven Arbeitsmarktpolitik die effiziente Arbeitsallokation).
- Innerhalb der Unternehmen wird die Bereitschaft zu Investitionen in das Humankapital sowohl aufseiten der Unternehmer als auch der Arbeitnehmer durch ein „hire and fire“-Prinzip gedämpft (das wechselseitige Vertrauen in eine gewisse „Grundbeständigkeit“ von Arbeitsverhältnissen) mindert das Risiko solcher Investitionen wie das „Musterbeispiel“ Japan zeigt).
- Je leichter ein „mismatch“ zwischen den Angebots- und Nachfragestrukturen in einzelnen Regionen oder Sektoren - auch als Folge der Globalisierung - durch Lohnsenkungen „abgefangen“ werden kann, desto geringer ist der Druck, diese Probleme durch technische und soziale Innovationen zu überwinden, also die Produktivität den Einkommen(sansprüchen) anzupassen und nicht umgekehrt (unter makroökonomischen Rahmenbedingung, welche sich am Ziel eines Wachstums bei Vollbeschäftigung orientieren, wirken hohe Einkommens- und Sozialstandards und eine solidarische Lohnpolitik als „Produktivitätsspeitsche“, ähnlich wie ein hoher Wechselkurs).

Aus der Annahme, daß die Produktionsfunktionen in den einzelnen Unternehmen bzw. Sektoren linear-limitational sind, wobei die Prozeßstrahlen im Zuge des (kapitalgebundenen) technischen Fortschritts immer „steiler“ werden, die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz also (irreversibel) ansteigt, ergibt sich, daß die funktionelle Einkommensverteilung im Rahmen des „systemischen“ Erklärungsansatzes nicht durch die Produktionsfunktion bestimmt wird wie unter neoklassischen Annahmen (die Faktoren werden mit ihrem jeweiligen Grenzprodukt „entlohnt“); vielmehr geht die Alternativhypothese davon aus, daß (gerade) die Einkommensverteilung - und zwar sowohl die funktionelle als auch die personelle - nicht nur von ökonomischen Determinanten wie der Knappheit eines (komplementären) Produktionsfaktors abhängt, sondern auch durch soziale und politische Entwicklungen beeinflusst wird.

So wird etwa die Position der Arbeitnehmer durch einen hohen gewerkschaftlichen Organisationsgrad, durch eine Vollbeschäftigungspolitik, ein engmaschiges Netz der sozialen Sicherheit, durch einen wirksamen Arbeitnehmerschutz sowie betriebliche und überbetriebliche Mitbestimmung gestärkt, umgekehrt können Unternehmer bei steigender Arbeitslosigkeit nicht nur leichter eine „Lohnzurückhaltung“ durchsetzen, sondern auch eine größere Differenzierung der Löhne; allgemein stärken wirtschaftspolitische Doktrinen, die sich am Ideal des „laissez-faire“ orientieren wie etwa der Monetarismus die Position der Unternehmer insofern, als diese Konzepte direkt oder indirekt die Rolle des (Sozial)Staats und der Gewerkschaften einschränken wollen. Auch der Prozeß der Globalisierung stärkt die Position des relativ mobileren Faktors Kapital im „Verteilungskampf“.

Nach der „systemischen“ Hypothese beeinflußt somit die durch verschiedene Faktoren determinierte Einkommensverteilung den Pfad im gesamtwirtschaftlichen K,L,Y-Raum und damit die (realisierte) Produktionstechnologie (in der Neoklassik wird umgekehrt angenommen, daß die Produktionstechnologie die Einkommensverteilung bestimmt): je größer die Lohndifferentiale und damit das Angebot billiger Arbeitskräfte, desto größer ist der Anteil solcher Produktionen, welche in hohem Maß wenig qualifizierte Arbeit einsetzen und gleichzeitig relativ wenig Kapital.

Einer der wichtigsten Bestimmungsgründe der Höhe des Reallohns und damit auch der „wage dispersion“ ist das Ausmaß der Arbeitslosigkeit; der von Blanchflower-Oswald (1994) in ihrer umfassenden Studie über die Beziehung zwischen Reallohn und Arbeitslosigkeit herausgefundene „wage curve“-Zusammenhang ist daher eine wesentliche Komponente des „systemischen“ Erklärungsansatzes: demnach ist der Reallohn nach Regionen oder Branchen umso niedriger, je höher die Arbeitslosigkeit in der jeweiligen Region bzw. Branche ist, wobei die Kausalität von der Arbeitslosigkeit zum Reallohn „läuft“. Dieser Zusammenhang widerspricht den Erwartungen der neoklassischen Theorie, wonach die Arbeitslosigkeit umso geringer ist, je niedriger die Reallöhne sind (zur Diskussion der „wage curve“ siehe Card, 1995).

Generell müssen im Hinblick auf Faktorpreisänderungen und ihren Verteilungs-, Nachfrage- und Beschäftigungseffekten zwei Extremfälle unterschieden werden:

- Die Unternehmen lassen die Güterpreise unverändert (bei oligopolistischer Konkurrenz auf den Gütermärkten und/oder bei Unsicherheit über die Preiselastizität der Nachfrage); in diesem Fall ändert sich zunächst nur die Einkommensverteilung zwischen den Produktionsfaktoren, dies zieht in der Folge über deren Nachfrage-, Multiplikator- und Produktionseffekte Änderungen bei der Beschäftigung nach sich: Führen die Faktorpreisänderungen zu einer Umverteilung von Einkommensbeziehern mit niedriger zu solchen mit einer höheren marginalen Konsumneigung, so werden dadurch Nachfrage, Produktion und Beschäftigung stimuliert; nimmt man an, daß „aus“ Löhnen mehr konsumiert wird als aus Gewinnen, und aus letzteren wieder mehr als „aus“ Zinserträgen²⁵⁾, so würde

²⁵⁾ Dies scheint schon wegen des Zusammenhangs zwischen der funktionellen und der personellen Einkommensverteilung plausibel: mit dem Anteil der Einkommen aus Besitz und Unternehmung am Haushaltseinkommen steigt das durchschnittliche Gesamteinkommen der Haushalte („Arme“ können weniger Kapitalvermögen bilden als „Reiche“).

Produktion und Beschäftigung nur über die Nachfrageeffekte durch einen Anstieg der Lohnquote stimuliert und durch einen Anstieg der Zinsquote gedämpft.

- Passen die Unternehmen bei vollkommener Konkurrenz die Güterpreise zur Gänze an die Faktorpreisänderungen an („geben sie weiter“), so werden Nachfrage und Produktion sowohl über den Umverteilungseffekt als auch den Güterpreiseffekt beeinflusst: Je höher die Preiselastizität der Güternachfrage relativ zu den Einkommenselastizitäten bzw. Konsumneigungen der „umverteilten Einkommen“, desto größer ist der expansive (dämpfende) Gesamteffekt von Faktorpreissenkungen (-erhöhungen) auf Produktion und Beschäftigung. Sinken etwa die Löhne von Putzfrauen in Reinigungsunternehmen bei einer Lohnquote von 50% um 20%, sodaß die Preise von Reinigungsdienstleistungen um 10% zurückgehen, und läßt dies die Nachfrage um 15% steigen, so wird die Gesamtnachfrage selbst dann zunehmen, wenn die bisher beschäftigten Putzfrauen ihren Konsum im Ausmaß der Lohnsenkung reduzieren.

Unter Unsicherheit beeinflusst auch die Abfolge der Reaktionen auf Faktorpreisänderungen ihre gesamtwirtschaftlichen Produktions- und Beschäftigungseffekte: Reagieren die „Verlierer“ rascher als die „Gewinner“, so können etwa Lohnsenkungen selbst dann dämpfend wirken, wenn die expansiven Preiseffekte „an sich“ größer (gewesen) wären als die restriktiven Verteilungseffekte (dies gilt in erster Linie für solche Faktorpreisänderungen, welche die Gesamtwirtschaft, und nicht nur kleine Sektoren erfassen, etwa im Fall einer „solidarischen Lohnzurückhaltung“): Treten die Umsatzeinbußen (als Folge reduzierter Einkommen) früher auf als die potentiellen, aber den Unternehmern nicht bekannten Umsatzerhöhungen (als Folge der Preissenkungen), so werden letztere dann nicht realisiert, wenn die Unternehmer auf die Umsatzeinbußen mit Kündigungen reagieren, welche Kaufkraft und Umsätze weiter sinken lassen.

Betrachtet man somit die Faktorpreise sowohl als Kosten- als auch als Einkommenskomponente, und berücksichtigt man daher den Preis- und Verteilungseffekt von Faktorpreisänderungen, so können a priori keine eindeutigen Aussagen über ihre Auswirkungen auf Nachfrage, Produktion und Beschäftigung gemacht werden. Unter plausiblen Annahmen über die Unvollkommenheit der Konkurrenz, die nach Einkommensarten unterschiedlichen Konsumneigungen und die Reaktionssequenzen nach Faktorpreisänderungen ist allerdings zu erwarten, daß Zinssteigerungen - nur im Hinblick auf ihre Einkommens- und Nachfrageeffekte, also noch ohne Berücksichtigung ihrer Eigenschaft als Finanzierungskosten von Investitionen - Produktion und Beschäftigung eher dämpfen, Lohnsteigerungen hingegen eher stimulieren.

3.2.3 Die wichtigsten Kombinationen von Determinanten der Beschäftigungsentwicklung nach der „systemischen“ Hypothese

Der Wachstumspfad einer Volkswirtschaft stellt die Sequenz der einzelnen Realisationen im K,L,Y-Raum dar, die wiederum als Resultat der in der jeweiligen Vorperiode erstellten Pläne hinsichtlich der weiteren Kapitalakkumulation und der Prozeßtechnologie verstanden werden können. Die geplanten bzw. realisierten K,L,Y-Punkte können somit auf zweifache Weise gedacht werden (Abbildung 3):

- als Schnittpunkt einer Parallelen zur L-Achse, die eine bestimmte Menge von Kapital und damit ein bestimmtes Produktionsniveau abbildet, mit einem Prozeßstrahl, der eine bestimmte Technologie und damit eine bestimmte Qualität von Kapital abbildet;
- als Resultat einer Bewegung entlang eines Prozeßstrahls, welche Änderungen des proportionalen Einsatzes von Kapital und Arbeit (durch Variation der Auslastung und/oder des Bestands beider Faktoren) abbildet, und einer Bewegung zu einem "steileren" Prozeßstrahl parallel zur K-Achse, welche die Erhöhung und damit Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz abbildet, also den prozeßtechnischen Fortschritt.

Die Dynamik der Realkapitalakkumulation wird von den Erwartungen der Unternehmer hinsichtlich folgender Faktoren hauptsächlich geprägt:

- Entwicklung des mittel- und längerfristigen Absatzpotentials und damit des "Zusammenspiels" verschiedener Faktoren wie etwa:
 - Höhe und Stetigkeit des Wachstums des Haushaltseinkommens, seine funktionelle und personelle Verteilung, das "Konsumklima" und damit der "state of confidence" der privaten Haushalte, insbesondere der Arbeitnehmer hinsichtlich der Sicherheit der Arbeitsplätze und des Schutzes vor massiven Einkommensverlusten durch Krankheit, Unfall, Arbeitslosigkeit oder Pensionsantritt; alle diese Faktoren beeinflussen die (erwartete) Dynamik der Konsumnachfrage.
 - Der "innovatorische Gehalt" des Güterangebots: Je größer der Anteil neuer Produkte (dies ist "naturgemäß" in Phasen von "Innovationsschüben" - Beispiel Mikroelektronik - in besonders hohem Maß der Fall), desto stärker wird die Nachfrage der Haushalte, Unternehmen und des Staates nach solchen Gütern stimuliert.
 - Die Entwicklung der Nachfrage des Staates, insbesondere die öffentlichen Investitionen, und damit indirekt die Lage der Staatsfinanzen.
 - Die Entwicklung der Auslandsnachfrage; diese wird einerseits von der wirtschaftlichen Dynamik im "Rest der Welt" und andererseits von der Konkurrenzfähigkeit der "eigenen" Exporte bestimmt, wobei letztere in qualitativer Hinsicht durch den "innovatorischen Gehalt" und in preislicher Hinsicht durch das Ausmaß der Unter- bzw. Überbewertung der eigenen Währung geprägt wird.
- Entwicklung der Produktionskosten, also der Faktorpreise, der Faktorproduktivitäten und der Kosten der Vorleistungen, insbesondere der Rohstoffe.
- Entwicklung der Gewinne aus langfristig orientierter Tätigkeit auf Gütermärkten (Produktion, Innovation, Investition, Handel) im Vergleich zu möglichen Gewinnen durch kurzfristig orientierte Aktivitäten auf den Finanzmärkten (Finanzinvestitionen, also das Halten von Finanzvermögen, oder Finanzspekulation, also das Handeln mit Finanzaktiva).
- Verschuldensbereitschaft der Unternehmer bzw. Kreditbereitschaft der Finanzintermediäre (Banken); dafür ist insbesondere die (erwartete) Relation zwischen (Kredit)Zins und Wachstumsrate von zentraler Bedeutung: Nur wenn der Zinssatz unter der Wachstumsrate liegt, können Nettoschuldner wie Unternehmen oder auch der Staat mehr Kredite aufnehmen

als sie an Zinsen für die "Altschulden" zu zahlen haben (sie können ein Primärdefizit aufrecht erhalten), ohne daß ihr Schuldenstand (notwendig) rascher wächst als die Gesamtwirtschaft. Liegt der Zinssatz über der Wachstumsrate, so müssen sie ihre Primärbilanz in einen Überschub drehen, ihre Kreditaufnahme und damit auch ihre Investitionen reduzieren (diese Zusammenhänge werden ausführlich in Schulmeister, 1996B, diskutiert).

"state of efficiency": Je größer die Konkurrenz auf Märkten, je "richtiger" die Preissignale (im Sinne einer effizienten Ressourcenallokation), je effizienter die (Selbst)Organisation von Unternehmen, Staat und Verbänden, desto geringer sind die Chancen für "rent seeking" und desto größer die Anreize, durch Innovation und Investition auf Gütermärkten Gewinne zu erzielen.

- "state of confidence": Je mehr sich die Unternehmer auf die für langfristige Bindung des Vermögens in Realkapital besonders wichtigen makroökonomischen Rahmenbedingungen verlassen können, insbesondere auf die Stabilität von Zinssätzen, Wechselkursen und Rohstoffpreisen (insbesondere für Energie), aber auch auf eine Wirtschaftspolitik, welche die Konjunkturschwankungen mildert und die Wachstumsbedingungen durch Investitionen in die materielle und immaterielle Infrastruktur stetig verbessert, desto stärker wird das Gewinnstreben auf Innovation und Investition auf Gütermärkten gelenkt.

Die wichtigsten Bestimmungsgründe für die Wahl des Prozeßstrahls und damit die Entwicklung von Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität in den einzelnen Unternehmen bzw. Sektoren sind:

- Der Stellenwert des Vollbeschäftigungsziels in der Wirtschaftspolitik auf der einen Seite und von "schlanken Produktionsstrukturen" sowie der "shareholder value" auf der anderen Seite (in den fünfziger und sechziger Jahren war es für das Image eines Konzerns wichtig, den Beschäftigtenstand von Jahr zu Jahr auszuweiten, heute wird hingegen ein Abbau der Beschäftigung positiv bewertet, insbesondere von den Aktienmärkten).
- Die Geschwindigkeit des prozeßtechnischen Fortschritts und seiner der Diffusion sowie der Stellenwert der technologischen Konkurrenzfähigkeit: Je höher beide sind, desto stärker nimmt der Anstieg der Prozeßstrahlen und damit die Kapitalintensität der jeweiligen Produktion zu (dies ist insbesondere in Phasen starker Innovationsschübe und zunehmender Globalisierung der Fall).
- Das Verhältnis von Preisen und Produktivität neuer Kapitalgüter: Je stärker die Kapitalproduktivität bei einzelnen Prozessen (etwa der Informationsverarbeitung durch die Mikroelektronik) relativ zu den Kosten der entsprechenden Kapitalgüter steigt, desto profitabler ist es, die Kapitalintensität und damit Arbeitsproduktivität zu erhöhen.
- Das Wachstumstempo der Gesamtwirtschaft: Je niedriger dies als Folge ungünstiger makroökonomischer Rahmenbedingungen ausfällt, und je höher damit auch die Arbeitslosigkeit, desto mehr versuchen die erwerbstätigen Insider (Unternehmer und Arbeitnehmer), Realeinkommenszuwächse durch Erhöhung von Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität zu realisieren.

- Das Ausmaß und die Nachhaltigkeit der Unter- bzw. Überbewertung der Währung des jeweiligen Landes: Eine tatsächliche und für längerfristig beständig erachtete Unterbewertung fördert die Investitionsbereitschaft und damit das Produktionswachstum am stärksten im exponierten Sektor, insbesondere in der Industrie, dessen Kapitalausstattung je Arbeitsplatz überdurchschnittlich hoch ist.
- Ein hohes Qualifikationsniveau des Arbeitsangebots sowie eine hohe Lernbereitschaft und Mobilität der Beschäftigten fördern die Implementierung technischer Innovationen und damit die Produktion in solchen Sektoren, in denen die Rate des (prozeß)technischen Fortschritts und damit das Potential für Steigerungen der Kapitalintensität besonders hoch sind (Industrie, unternehmensnahe Dienstleistungen, Forschung etc.); umgekehrt fördert ein hohes Angebot an unqualifizierten Arbeitskräften solche Produktionen, die nur eine geringe Qualifikation der Arbeitskräfte erfordern und zumeist auch eine niedrige Kapitalintensität aufweisen.²⁶⁾
- Die Qualität der „labor relations“ und der „job protection“: Je größer das Vertrauen in eine wechselseitige „Gebundenheit“ von Unternehmen und Arbeitnehmern in der Produktion (der „state of confidence“ auf mikroökonomischer Ebene), desto geringer ist das Risiko aufwendiger Investitionen in Real- und Humankapital, was die Expansion von Bereichen mit einem hohen Niveau und Steigerungspotential der Kapitalintensität fördert. Umgekehrt macht ein „hire and fire“-Prinzip die Kosten und das Risiko der Schaffung eines Niedriglohnjobs (noch) geringer.
- Das Ausmaß der Arbeitslosenunterstützungen, der Aufwand für eine aktive Arbeitsmarktpolitik und sonstige Faktoren, welche die „reservation wage“ stützen wie eine solidarische Lohnpolitik: Je stärker diese Faktoren ausgeprägt sind, desto eher werden regionale oder sektorale „mismatches“ durch eine bessere Qualifikation und eine effizientere Allokation der Arbeitskräfte sowie durch Umstrukturierung und Ansiedlung von Unternehmen in Angriff genommen, also durch Maßnahmen, welche die Arbeitsproduktivität steigern, und weniger durch eine Lohnflexibilität „nach unten“.

Der Wachstumspfad im gesamtwirtschaftlichen K,L,Y-Raum ergibt sich aus der Dynamik von Realakkumulation und Kapitalintensität in den einzelnen Unternehmen bzw. Sektoren: Je größer die Investitionsdynamik, desto rascher wächst die Produktion und desto stärker verlagert sie sich zu solchen Sektoren mit überdurchschnittlicher Kapitalintensität (zu solchen, in denen relativ viel Kapital gewinnbringend angelegt werden kann). Unter günstigen Rahmenbedingungen entwickelt sich die Kapitalbildung so dynamisch, daß sowohl die Beschäftigung als auch die Arbeitsproduktivität und damit die Realeinkommen kräftig wachsen; ist Vollbeschäftigung erreicht, so kann die Kapitalakkumulation nur mehr in Form einer höheren und damit besseren Kapitalausstattung je Arbeitsplatz realisieren, der Druck bzw. Anreiz, technische Innovationen zu entwickeln, steigt. In diesem Fall gibt es keinen Konflikt zwischen dem Ziel der Vollbeschäftigung

²⁶⁾ Der Druck zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze in Niedriglohnbereichen wird umso größer sein, je höher die allgemeine Arbeitslosigkeit ist, je weniger eine aktive Arbeitsmarktpolitik versucht, die Qualifikation der Arbeitslosen zu verbessern und je geringer die Arbeitslosenunterstützungen ausfallen (unter diesen Bedingungen müssen Arbeitslose aus existentiellen Gründen fast jeden Job annehmen).

und der Effizienz, vielmehr fördert eine Vollbeschäftigungspolitik (unbeabsichtigt) die Ausschöpfung des bereits vorhandenen und die Produktion von neuem Technologiepotential.

Verschlechtern sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen für die Realakkumulation nachhaltig, wird insbesondere kurzfristig-spekulative Veranlagung relativ profitabler, so dämpft dies das Wirtschaftswachstum und läßt so einen Konflikt zwischen einem beschäftigungsintensiven und einem kapitalintensiven Wachstum entstehen; im ersten Fall wird das Effizienzpotential einer Volkswirtschaft nicht ausgeschöpft, im zweiten das Arbeitspotential.

Welcher von den drei Wachstumspfaden realisiert wird, hängt vom Zusammenwirken der angeführten Bestimmungsfaktoren für die Entwicklung von Realakkumulation und Kapitalintensität ab und damit von ihren charakteristischen Kombinationen (nach der „systemischen“ Hypothese stehen die wichtigsten Wachstumsfaktoren in einem komplementären Verhältnis zueinander, sie treten deshalb als Merkmalskombinationen oder „Syndrome“ auf). Im Hinblick auf die makroökonomischen Rahmenbedingungen lassen sich das „Prosperitätssyndrom“ und das „Krisensyndrom“ unterscheiden, im Hinblick auf das Verhältnis von Markt zu Staat als (alternative oder komplementäre) „Steuerungssysteme“, also auf die meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen, kann man zwischen dem „laissez-faire-Modell“ und dem „Wohlfahrtsstaat-Modell“ differenzieren.

3.2.3.1 Die makroökonomischen Rahmenbedingungen: „Prosperitätssyndrom“ und „Krisensyndrom“

„Prosperitätssyndrom“ bzw. „Krisensyndrom“ stellen Kombinationen der makroökonomischen Rahmenbedingungen dar, welche die Investitions- und Wachstumsdynamik prägen. Das wichtigste „durchgängige“ Unterscheidungskriterium besteht in der relativen Attraktivität von Aktivitäten auf Gütermärkten im Vergleich zu solchen auf Finanzmärkten: Das „Prosperitätssyndrom“ stellt ein „Anreizsystem“ dar, welches das Gewinnstreben auf langfristig orientierte Investitionen und Innovationen auf Gütermärkten lenkt, also auf güterwirtschaftliche Spekulationen, das „Krisensyndrom“ ist hingegen ein „Anreizsystem“, welches das Gewinnstreben in stärkerem Maß auf kurzfristig orientierte Investitionen und Innovationen auf Finanzmärkten lenkt, also auf finanzwirtschaftliche Spekulationen.

Da die makroökonomischen Rahmenbedingungen die Finanzmärkte spezifisch betreffen und diese viel stärker zu einem einheitlich-globalen System integriert sind als etwa die Güter- und Arbeitsmärkte (insbesondere wegen ihrer unterschiedlichen Regulierung in den einzelnen Ländern), prägen das „Prosperitäts“- bzw. das „Krisensyndrom“ in hohem Maß die Entwicklung in der Weltwirtschaft als Gesamtsystem.

Die Nachkriegsperiode wurde bis Anfang der siebziger Jahre vom „Prosperitätssyndrom“ geprägt, auf der Grundlage des Keynesianismus als wirtschaftswissenschaftliches und -politisches Paradigma und damit „Koordinatensystem“; die wichtigsten, komplementären Elemente des Prosperitätssyndroms waren:

- Feste Wechselkurse, insbesondere des Dollar als Weltwährung.

- Stabile Relation zwischen den in Dollar notierenden Preisen für Rohstoffe und jenen für Industriewaren.
- Stabile Verteilung der Erlöse aus dem Handel mit Industriewaren und Rohstoffen und dementsprechend ausgeglichene Leistungsbilanzen zwischen den Industrieländern, den erdölexportierenden und den sonstigen Entwicklungsländern (keine nennenswerte Akkumulation internationaler Forderungen bzw. Schulden).
- Niedrige, unter der Wachstumsrate liegende Zinssätze und dementsprechend hohe Renditen für das in Realkapital angelegte Vermögen relativ zu finanzieller Veranlagung.
- Bei stabilen Zinssätzen, Wechselkursen, Rohstoffpreisen und auch Aktienkursen ergaben sich keine attraktiven Gewinnchancen für kurzfristige Spekulation auf Finanzmärkten.
- Konsens über die Rollenverteilung zwischen Unternehmern, Arbeitnehmern (bzw. ihren Interessensvertretungen) und dem Staat; letzterer hatte sowohl zur Milderung von Konjunkturschwankungen, als auch zur Verbesserung der Wachstumsbedingungen (Infrastruktur) und der sozialen Sicherheit eine aktive Rolle zu spielen.
- Simultane Berücksichtigung verschiedener Ziele in der Wirtschaftspolitik, wobei die Vollbeschäftigung einen besonders hohen Stellenwert hatte.
- Kooperative Gestaltung der „labor relations“ und eine annähernd stabile funktionelle Einkommensverteilung zwischen Lohnsumme, Zinserträgen und Unternehmerngewinnen (bis Mitte der sechziger Jahre).
- Sinkende Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung, nicht zuletzt als Folge steigender Beschäftigung sowie sozial- und steuerpolitischer Maßnahmen.
- Hohes Vertrauen von Unternehmern, Arbeitnehmern und (Wirtschafts)Politikern in einen stabilen Wachstumspfad bei Vollbeschäftigung und damit auch in die soziale Sicherheit.

Unter den Bedingungen des „Prosperitätssyndroms“ expandierten Welthandel, Investitionen und Konsum so stark, daß bereits Anfang der sechziger Jahre in vielen europäischen Ländern Vollbeschäftigung erreicht wurde. Diese Situation begünstigte eine „offensive“ Strategie der Gewerkschaften, sie stellten an die Unternehmer neue Forderungen wie jene nach betrieblicher und überbetrieblicher Mitbestimmung sowie nach einer Umverteilung zugunsten der Löhne; unter dem Druck einer sprunghaften Zunahme von Streiks gelang es den Gewerkschaften ab Mitte der sechziger Jahre, diese Forderungen teilweise durchzusetzen, „unterminierten“ damit aber gleichzeitig die kooperative Gestaltung der „labor relations“. Ende der sechziger Jahre drängte die Studentenbewegung und wenig später die Ökologiebewegung die Unternehmerschaft zusätzlich in die gesellschaftspolitische Defensive.

Diese Entwicklungen trugen wesentlich zur Abkehr einer wachsenden Zahl von Ökonomen und Politikern vom Keynesianismus bei und zur Renaissance jenes wirtschaftswissenschaftlichen Weltbilds, das im Wohlfahrtsstaat selbst die wichtigste Ursache für ökonomische, soziale und gesellschaftspolitische „Fehlentwicklungen“ sieht: der Neo-Liberalismus in Gestalt des

Monetarismus (die polit-ökonomischen Aspekte dieser „Wende“ werden in Schulmeister, 1998A, diskutiert).

Die wichtigsten Komponenten des seit Anfang der siebziger Jahre zunehmend dominanten „Krisensyndroms“ wurden stark von den monetaristischen Forderungen nach einer maximalen Liberalisierung der Finanzmärkte (also nach einer „Gleichbehandlung“ der Güter- und Finanzmärkte) und nach einer Zurückdrängung des Staates geprägt, insbesondere hinsichtlich der Konjunktur-, Beschäftigungs- und Sozialpolitik.²⁷⁾

- Instabile Wechselkurse, wobei jene des Dollar die bei weitem stärksten Schwankungen aufweisen (als Weltwährung ist der Dollar die am meisten gehandelte Währung auf den Devisenmärkten).
- Starke Schwankungen der in Dollar notierenden Preise für Rohstoffe, insbesondere für Erdöl: die beiden starken Dollarabwertungen 1971/73 und 1978/79 (diese entwerteten die Exporterlöse der OPEC-Länder) induzierten die beiden „Ölpreisschocks“ der siebziger Jahre, welche wesentlich zum Entstehen der beiden Rezessionen 1974/75 und 1980/82 beitrugen).
- Die Verschiebungen der relativen Preise zwischen Industriewaren und Rohstoffen verursachten enorme Leistungsbilanzungleichgewichte zwischen den Industrieländern, den Erdölexporteuren und den sonstigen Entwicklungsländern und damit einen starken Aufbau internationaler Forderungen bzw. Schulden, die überwiegend in Dollar gehalten wurden; der starke Anstieg von Zinssatz und Wechselkurs des Dollar ab 1980 erhöhte den Zinsdienst und den realen Wert der internationalen Verbindlichkeiten so sehr, daß 1982 die Schuldenkrise ausbrach.²⁸⁾
- Hohe und instabile Zinssätze: Seit Aufgabe des Ziels einer Zinsstabilisierung im Zuge des Übergangs zu einer monetaristischen Geldpolitik liegt das Kredit- und Anleihezinsniveau permanent über der Wachstumsrate, wodurch Profitabilität und Finanzierungsspielraum der Realkapitalbildung eingeschränkt wurden.
- Innovationen auf den Finanzmärkten, insbesondere Futures und Optionen, und die starken Schwankungen von Wechselkursen, Zinssätzen, Rohstoffpreisen und Aktienkursen erhöhten die Gewinnchancen kurzfristig-spekulativer Transaktionen enorm.

²⁷⁾ Die weltwirtschaftlichen Aspekte des „Krisensyndroms“ werden in Schulmeister (1989), (1995) untersucht, die Konflikte und Bündnisse zwischen den politischen und ökonomischen Interessen von Realkapital, Finanzkapital und Arbeit werden in Schulmeister (1998A) diskutiert.

²⁸⁾ Die Schuldenkrise in Ostasien 1997 entwickelte sich nach gleichem Muster: In den neunziger Jahre hatten die „Tigerländer“ ihr hohes Produktions- und Importwachstum beibehalten, gleichzeitig dämpfte aber die Wachstumsschwäche in Japan und Europa ihre Exporte, sodaß sich die Leistungsbilanzen verschlechterten (eine ähnlich „asymmetrische“ Entwicklung hatte sich 1979/82 im Verhältnis zwischen den Industrieländern und den lateinamerikanischen Entwicklungsländern ergeben), die steigenden Defizite der „Tiger“ wurden mit Dollarkrediten finanziert, da der Dollar die Weltwährung darstellt. Die starke Dollaraufwertung zwischen 1995 und 1997 senkte die Exporterlöse in Dollar (die Einnahmen aus Exporten nach Europa oder Japan wurden in Dollar immer weniger wert) und machte diesen Ländern die Bedienung ihrer Schulden (kurzfristig) unmöglich (siehe dazu Hahn-Marterbauer-Schulmeister-Stankovsky, 1998).

- Das „non-financial business“ paßte sich den geänderten Rahmenbedingungen durch eine Verlagerung von den Real- zu den Finanzinvestitionen an, und „drehte“ so ihre Primärbilanz von einem Defizit in einen Überschuß. Da gleichzeitig die privaten Haushalte weiterhin Primärüberschüsse erzielten, gelang es dem Staat nicht, selbst Primärüberschüsse zu erzielen: Bei einem permanent über der Wachstumsrate liegenden Zinsniveau ist deshalb die Staatsschuld in allen Industrieländern seit 1980 stärker gestiegen als das BIP (Schulmeister, 1996B).
- Der Rückzug des Staates von einer aktiven Rolle in der Konjunktur-, Beschäftigungs-, Wachstums- und Sozialpolitik erfolgte deshalb nicht nur aus Gründen der herrschenden neo-liberalen „Weltanschauung“, sondern auch aus finanzieller Restriktion.

3.2.3.2 Die meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen: „laissez-faire-Modell“ und „Wohlfahrtsstaat-Modell“

Mit „laissez-faire-Modell“ bzw. „Wohlfahrtsstaat-Modell“ werden zwei unterschiedliche Arten der „Aufgabenverteilung“ zwischen den „Steuerungssystemen“ Staat und Markt charakterisiert. Im „laissez-faire-Modell“ beschränkt sich der Staat im wesentlichen auf die Setzung der „Spielregeln“ und die Kontrolle ihrer Einhaltung: Was, wie und für wen produziert wird, entscheiden die Marktprozesse. Im „Wohlfahrtsstaat-Modell“ greift hingegen der Staat in diese Entscheidungsprozesse ein mit dem Ziel, die Ungleichheit insbesondere in der Vorbereitung auf das Erwerbsleben (Bildungssystem), im Erwerbsleben (Arbeitnehmerschutz) und bei Ausscheiden aus dem Erwerbsleben (Krankheits-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pensionsversicherung) auszugleichen.

Da sich in der Gestaltung des Bildungswesens, der Arbeitsverhältnisse und der sozialen Sicherheit lange Traditionen unterschiedlicher gesellschaftspolitischer „Kulturen“ verfestigen, differieren die meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen zwischen Ländern bzw. Ländergruppen stärker als in der Zeit (für die makroökonomischen Rahmenbedingungen gilt tendenziell das Gegenteil, da sich ein Regimewechsel - insbesondere auf den Finanzmärkten - rasch vollziehen kann und alle Länder betrifft wie etwa der Übergang von festen zu instabilen Wechselkursen).

Von den großen Volkswirtschaften ist das „laissez-faire-Modell“ am ehesten in den USA verwirklicht:

- Die Bildungseinrichtungen sind überwiegend privatwirtschaftlich organisiert, insbesondere die „Eliteschulen“ bzw. „Eliteuniversitäten“; nicht zuletzt deshalb streut die Qualität der Ausbildung auf allen Bildungsstufen deutlich stärker als etwa in (Kontinental)Europa oder in Japan. Dementsprechend „produziert“ das amerikanische Bildungssystem einen relativ großen Anteil an Absolventen, die stark unterdurchschnittlich qualifiziert sind bzw. deren Ausbildung sie nicht für bestimmte Berufe spezifisch vorbereitet.
- Die Arbeitsbeziehungen werden nicht vom Staat geregelt: Es gibt demnach keinen nennenswerten Arbeitnehmerschutz und daher auch keine gesetzliche Schranke für eine Praxis von „hire and fire“.

- Der Einfluß der Gewerkschaften ist gering, eine solidarische Lohnpolitik daher kaum ausgeprägt.
- Eine Absicherung gegen Einkommensverluste als Folge von Arbeitslosigkeit, Krankheit, Unfall oder des Pensionsantritts durch den Staat bzw. durch Institutionen einer staatlichen Sozialversicherung ist viel schwächer entwickelt als etwa in den meisten europäischen Ländern.

Das für die meisten Länder Kontinentaleuropas charakteristische „Wohlfahrtsstaats-Modell“ wird durch folgende Merkmalskombination geprägt:

- Ein überwiegend vom Staat organisiertes Bildungssystem, das auf eine einheitliche Qualifikation der Absolventen der jeweiligen Ausbildungsstufe bzw. des jeweiligen Ausbildungstyps abzielt.
- Ein auf mehrfache Weise ausgebauter Arbeitnehmerschutz, insbesondere gegen Kündigung (durch Kündigungsfristen, Abfertigungszahlungen, etc.).
- Eine relativ zu den USA starke Machtposition der Gewerkschaften, sowohl auf betrieblicher als auch auf überbetrieblicher Ebene.
- Ein umfassendes System der sozialen Absicherung gegen Unfall und Krankheit, eine staatliche Pensionsversicherung und Unterstützung für Arbeitslose (von Arbeitslosengeldern bis zu Qualifikationsmaßnahmen im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik).

Auch in Japan sind die meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen, insbesondere im Bildungswesen, in den Arbeitsbeziehungen und der sozialen Sicherheit, durch einen „Mix“ zwischen Konkurrenz auf Märkten und Kooperation auf der Ebene der Politik (also zwischen Staat und Verbänden) charakterisiert, wenn auch viele Regelungen weniger gesetzlichen als informellen Charakter haben - man denke etwa an die de-facto-Beschäftigungsgarantie der großen Konzerne.²⁹⁾

3.2.3.3 Kombinationen von „Prosperitäts“- oder „Krisensyndrom“ mit dem „laissez-faire“- oder „Wohlfahrtsstaat-Modell“

Entsprechend der nach Perioden unterschiedlichen Ausprägung der makroökonomischen Rahmenbedingungen („Prosperitäts- und Krisensyndrom“) und der nach Ländern („ökonomischen Kulturen“) unterschiedlichen Ausprägung der meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen („laissez-faire-Modell“ und „Wohlfahrtsstaats-Modell“) lassen sich vier Kombinationen unterscheiden.

²⁹⁾ Zu den „informellen Rigiditäten“ in den Arbeitsbeziehungen in Japan siehe auch OECD (1997). Einen allgemeinen Überblick über die typischen Merkmale des „japanischen Modells“ geben Argy-Stein (1997), Ito (1992) und Tsuru (1993). Die Arbeitsbeziehungen, insbesondere ihre Unterschiede zwischen dem industriellen „core sector“ und den kleineren Zulieferfirmen im „peripheral sector“ untersucht Chalmers (1989). Eine extrem kritische (bis polemische) Darstellung findet sich in Woronoff (1993), (es handelt sich dabei mehr um einen journalistischen Text, dessen Aussagen jedoch vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen der letzten Jahre bedenkenswert sind).

Die Kombination „Prosperitätssyndrom & Wohlfahrtsstaat-Modell“ (PS/WS-Pfad) prägte den Wachstumspfad der europäischen Länder und Japans bis Anfang der siebziger Jahre: Bei stabilen monetären Rahmenbedingungen, einer aktiven Konjunktur-, Wachstums- und Sozialpolitik, im besonderen auf das Ziel von Vollbeschäftigung „fokussiert“, und einer korporatistischen Gestaltung der „labour relations“ konzentrierte sich das Gewinnstreben der Unternehmer auf Investition, Innovation und Produktion auf Gütermärkten; gleichzeitig verbesserte die wirtschafts- und sozialpolitisch aktive Rolle des Staates den „state of confidence“, was gemeinsam mit einer Verringerung der Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung alle Komponenten der Gesamtnachfrage stetig expandieren ließ. Angebotsseitig wurde diese Entwicklung durch eine Verbesserung des Systems der staatlichen Ausbildung und der betrieblichen Weiterbildung „akkommodiert“.

Diese komplementären Bedingungen und damit die Kohärenz auf mikro- und makroökonomischer Ebene, aber auch in politischer und sozialer Hinsicht, ermöglichte in Ländern wie Deutschland oder Japan ein historisch einmalig hohes Wirtschaftswachstum: Bereits Anfang der sechziger Jahre wurde Vollbeschäftigung erreicht und bis Anfang der siebziger Jahre aufrecht erhalten. Bei nur geringfügig steigendem Arbeitsangebot konnte das hohe Wachstumstempo primär nur dadurch realisiert werden, indem die Arbeitskräfte mit immer mehr und damit mit stetig verbessertem Kapital ausgestattet und entsprechend weitergebildet wurden: Hohe Beschäftigung auf der einen Seite und starke Steigerungen der Arbeitsproduktivität auf der anderen Seite (durch volle Ausschöpfung des bestehenden und Produktion von neuem Technologiepotential) standen in keinem Gegensatz zueinander, sondern ergänzten sich.

Im Gegensatz zu den anderen Industrieländern konnte Japan bis zum Ende der achtziger Jahre den Pfad eines Vollbeschäftigungswachstums fortsetzen, indem alle von einem einzelnen Land kontrollierbaren Komponenten des „Prosperitätssyndroms“ beibehalten wurden wie etwa eine gesamtwirtschaftliche Nachfragesteuerung (insbesondere durch eine akzentuiert antizyklische Fiskalpolitik), eine expansive Geldpolitik, der es gelang, den Zinssatz unter der Wachstumsrate zu stabilisieren, weiterhin regulierte Finanzmärkte, eine forcierte Technologiepolitik, de-facto-Beschäftigungsgarantie der großen Unternehmen. Erst die Deregulierung der Finanzmärkte in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre, der spekulative Boom auf den Aktien- und Grundstücksmärkten, der starke Zinsanstieg 1988/90, der dadurch mitverursachte Zusammenbruch des spekulativen „bubble“ und die enorme Aufwertung des Yen machten in ihrem Zusammenwirken eine Fortsetzung des PS/WS-Pfads unmöglich.

Im Kontext von Abbildung 3 stellt sich das Wachstum bei Vollbeschäftigung (PS/WS-Pfad) als ein „nach oben“ gerichteter und entlang der Vollbeschäftigungsgrenze verlaufender Wachstumspfad dar (bleibt das Arbeitskräftepotential konstant, so verläuft der Pfad parallel zur K-Achse, etwa von A₂ nach C₂).

Die Kombination „Prosperitätssyndrom & Laissez-faire-Modell“ (PS/LF-Pfad) charakterisierte den Entwicklungspfad der US-Wirtschaft bis Anfang der siebziger Jahre: Zwar förderten die makroökonomischen Rahmenbedingungen das Wachstum von Realkapital und Produktion, doch wurde ihr Expansionstempo durch die meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen beschränkt; das hohe Bevölkerungswachstum und der große Anteil an relativ schlecht qualifizierten

Arbeitskräften übten einen Druck zur Schaffung von Arbeitsplätzen in Sektoren mit einer unterdurchschnittlichen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität aus, sowohl der Anteil am BIP als auch das relative Wachstum der traditionellen Dienstleistungen waren deshalb in den USA viel höher als etwa in Deutschland. Dementsprechend blieb das Wachstum der Arbeitsproduktivität in höherem Maß hinter jenem von Deutschland oder Japan zurück als das Wirtschaftswachstum insgesamt. Gleichzeitig nahm die Beschäftigung in den USA rascher zu als in den „Vollbeschäftigungsländern“.

Im Kontext von Abbildung 3 läßt sich die PS/LF-Entwicklung als ein nach „rechts oben“ gerichteter Pfad charakterisieren, etwa von B_1 nach B_6^* .

Die Kombination „Krisensyndrom & Laissez-faire-Modell“ (KS/LF-Pfad) kennzeichnet den Pfad der US-Wirtschaft seit Anfang der siebziger Jahre: Bei einer makroökonomisch verursachten, nachhaltigen Abschwächung des Wirtschaftswachstums erweisen sich die mikro- und mesoökonomischen Bedingungen als sehr „elastisch“ in der Absorption eines wachsenden Arbeitsangebots, insbesondere durch eine Steigerung der Zahl von Niedriglohnjobs; denn bei erhöhter Unsicherheit im Hinblick auf Zinssätze, Wechselkurse, Rohstoffpreise und sonstige Rahmenbedingungen, und damit einer gedämpfter Bereitschaft der Unternehmer, sich in/an Realkapital zu binden, kann eine merkliche Ausweitung der Beschäftigung nur durch Schaffung solcher Jobs ermöglicht werden, welche nur mit wenig Kapital ausgestattet sind, also nicht nur geringe Arbeits- sondern insbesondere auch geringe Kapitalkosten erfordern. Diese Art des Beschäftigungswachstums entspricht nicht nur den ökonomischen Rahmenbedingungen, sondern auch den politischen Traditionen und Wertvorstellungen der „Wirtschaftskultur“ der USA in viel höherem Maß als in Europa oder in Japan:

- In ökonomischer Hinsicht ist ein überdurchschnittliches Wachstum von Niedriglohnjobs konsistent mit einem hohen Angebot unterdurchschnittlich qualifizierter Absolventen des Bildungssystems (und damit geringen Einkommenserwartungen), mit niedrigen und befristeten Arbeitslosenunterstützungen, mit einem generell „weitmaschigen“ Netz der sozialen Sicherheit, sowie mit einem nicht existenten Kündigungsschutz der Arbeitnehmer.

- In politischer Hinsicht ist diese Art des Beschäftigungswachstums und die damit verbundene Ungleichheit in der Einkommensverteilung kohärent mit der schwachen und durch die „neoliberale Renaissance“ weiter geschwächten Position der Gewerkschaften und der Nicht-Existenz einer Sozialdemokratie.

- Im Hinblick auf Wertvorstellungen korrespondiert das „Beschäftigungswunder“ in den USA der Dominanz von Individualismus („Jeder ist seines Glückes Schmied“) und der Vorstellung hoher sozialer Mobilität („Vom Tellerwäscher zum Millionär“).

Allgemeiner formuliert: Der Übergang vom "Prosperitätssyndrom" zum "Krisensyndrom" bedeutete, daß das Prinzip des "laissez-faire" nicht nur (wie schon bisher in den USA) die meso- und mikroökonomischen, sondern nunmehr auch die makroökonomischen Rahmenbedingungen prägte; diese Übereinstimmung verlieh dem Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell der USA ein hohes Maß an Kohärenz und der Zunahme von "working poor" und der wachsenden Ungleichheit den Charakter des Natürlichen (wie es auch im Begriff der „natürlichen Arbeitslosenrate“ anklingt).

Gleichzeitig fiel das Wachstum der Arbeitsproduktivität in den USA allerdings noch deutlicher hinter jenes von Deutschland oder Japan zurück (die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität ist in den USA seit 25 Jahren nicht mehr nennenswert gewachsen); in dem durch das "Krisensyndrom" verschärften Konflikt zwischen effizientem und beschäftigungsintensivem Wachstum wurde in den USA mit der Expansion von "Niedriglohnjobs" die zweite Variante realisiert (in Abbildung 3 entspricht der KS/LF- dem PS/LF-Pfad, allerdings mit abgeschwächten Veränderungen von K, L, und Y in der - graphisch nicht erfaßten - Dimension Zeit).

Die Kombination „Krisensyndrom“ & Wohlfahrtsstaatmodell“ (KS/WS-Pfad) prägt den Entwicklungspfad der kontinentaleuropäischen Länder seit Anfang der siebziger Jahre; sie zog eine wachsende Inkohärenz in ökonomischer, sozialer und politischer Hinsicht nach sich:

- Der Erfolg des "europäischen Wegs" in der Prosperitätsphase und der Fortbestand seiner Komponenten im Bereich der meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen trug entscheidend dazu bei, daß die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz weiterhin in höherem Maß gesteigert wurde als in den USA und gleichzeitig auch die Qualifikation der Arbeitskräfte entsprechend verbessert wurde; die Arbeitsproduktivität nahm weiter zu und ermöglichte sowohl den Unternehmern als auch den (erwerbstätigen) Arbeitnehmern steigende Realeinkommen.
- Da allerdings unter den Bedingungen des "Krisensyndroms" das Wachstum von Realkapital und Gesamtproduktion im Vergleich zur "Prosperitätsphase" halbiert worden war, nahm die Zahl der Arbeitsplätze langsamer zu als das Arbeitsangebot: Der Anstieg der Arbeitslosigkeit ist der markanteste Ausdruck des Widerspruchs zwischen der "wohlfahrtsstaatlichen" Organisation des Bildungssystems, der Arbeitsbeziehungen und der sozialen Sicherheit auf meso- und mikroökonomischer Ebene auf der einen Seite und der zunehmend monetaristisch geprägten (und implizit gegen den Wohlfahrtsstaat gerichteten) Geld- und Fiskalpolitik sowie des nach dem "laissez-faire- Prinzip" organisierten Weltwährungssystems auf der anderen Seite.
- Im Hinblick auf die sektorale Beschäftigungsentwicklung drückte sich dieser Widerspruch darin aus, daß in (Kontinental)Europa kein Niedriglohnarbeitsmarkt zur Absorption der unter den Bedingungen des "Krisensyndroms" überschüssig gewordenen "Reserven" entstand: Im Vergleich zu den USA sind die europäischen Jobsucher besser ausgebildet und haben deshalb auch höhere Ansprüche an die Entlohnung und die Qualität des Arbeitsplatzes; diese „Ansprüchlichkeit“ wird zusätzlich durch das "engmaschigere" Netz der sozialen Sicherheit gestützt.
- Die Inkohärenz zwischen einem "laissez-faire" auf makroökonomischer Ebene und dem Fortbestand der dem europäischen Modell der „sozialen Marktwirtschaft“ entsprechenden Regelungen auf meso- und mikroökonomischer Ebene trug in hohem Maß zur steigenden Staatsverschuldung und damit dazu bei, daß der Sozialstaat immer schwerer finanziert werden konnte; denn die im Vergleich zu den USA hohen Standards im System der sozialen Sicherheit können nur dann aufrecht erhalten werden, wenn Arbeitslosigkeit ein konjunkturelles Phänomen bleibt.

- Die Kombination von „laissez-faire“-Prinzipien in der Gestaltung der makroökonomischen Rahmenbedingungen mit einer „wohlfahrtsstaatlichen“ Orientierung der meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen ließ nicht nur Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung stark steigen, sondern (damit) auch die Ungleichheit in der Verteilung der Einkommen und allgemein der „Entfaltungschancen“ zwischen Erwerbstätigen und Arbeitslosen, zwischen Männern und Frauen und zwischen „Jungen“ und „Alten“, und bedroht längerfristig den Fortbestand des Modells einer „sozialen Marktwirtschaft“. Dadurch gerät die ökonomische und soziale Entwicklung in Europa immer stärker in einen Widerspruch zu den tradierten, Wertvorstellungen, Lebensgewohnheiten und Erwartungen eines großen Teils der Bevölkerung.³⁰⁾

Im Kontext von Abbildung 3 entspricht der KS/WS- dem PS/WS-Pfad: Bei annähernd gleichbleibender Beschäftigung entwickelt sich die Produktion im K,L,Y-Raum parallel zur K-Achse „nach oben“, allerdings langsamer als unter den Bedingungen des „Prosperitätssyndroms“, sodaß eine steigende Diskrepanz zwischen der realisierten Beschäftigung und dem Arbeitspotential (Vollbeschäftigung) entsteht: Die Wirtschaft wächst bei steigender Arbeitslosigkeit und steigender Arbeitsproduktivität.

Seit Anfang der neunziger Jahre ergaben sich markante Änderungen in den makroökonomischen Rahmenbedingungen der „Triade“: Während in den USA eine expansive Geldpolitik, eine nachfrageorientierte Fiskalpolitik und ein unterbewerteter Dollarkurs die Bedingungen für Aktivitäten auf Gütermärkten und damit für das Wachstum von Produktion, Realkapital und Beschäftigung verbesserten, verschlechterten sie sich in Europa als Folge einer Hochzinspolitik der Bundesbank, des dadurch ausgelösten Zusammenbruchs der festen EWS-Wechselkurse und einer „symptomorientierten“ Sparpolitik sowie in Japan als Folge des Zusammenbruchs des Booms auf den Aktien- und Grundstücksmärkten, der dadurch verursachten „Fragilität“ des Finanzsektors und insbesondere als Folge einer enormen Aufwertung des Yen.

In den USA verfolgt die Wirtschaftspolitik seit Anfang der neunziger Jahre einen Kurs, welcher den „systemischen“ Charakter von Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung berücksichtigt:

- Der Diskontsatz wurde für drei Jahre auf das niedrigste Niveau der Nachkriegszeit gesetzt, das Niveau der Kredit- und Anleihezinsen lag daher nur mehr geringfügig über der Wachstumsrate (das monetaristische Konzept einer Geldmengensteuerung war schon zuvor aufgegeben worden).

³⁰⁾ Der „durchschnittliche Europäer“ erwartet sich - nicht zuletzt durch den Entwicklungspfad in der Nachkriegszeit „verfestigt“ - ein hohes Maß an sozialer Sicherheit, einen Arbeitsplatz in einem nicht zu großen Umkreis seines (Eigen)Heims, einen Staat, der die Entwicklung der Beschäftigung oder der sozialen Lage der verschiedenen Schichten nicht allein den Marktkräften überläßt, und einen Mindestausgleich der Interessen, insbesondere zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern, zwischen Jungen und Alten, zwischen Armen und Reichen und zwischen Natur und Gesellschaft. Aus „systemischer“ Sicht ist nicht von Interesse, ob solche Erwartungen „rational“ oder „naiv“ sind, sondern, ob sie zu anderen Komponenten der Gesellschaft als einem ökonomischen, sozialen und politischen „Gesamtsystem“ in Widerspruch stehen oder in Übereinstimmung: das „Funktionieren“ einer Gesellschaft hängt nämlich in hohem Maß von ihrer Kohärenz ab, nicht zuletzt weil diese eine Voraussetzung für die Identifikation ihrer Mitglieder darstellt.

- Diese Niedrigzinspolitik ließ gemeinsam mit einem - besonders gegen Japan gerichteten - „talking the dollar down“ den Dollarkurs bis 1995 auf einen historischen Tiefstand fallen.
- Das Bundesbudget wurde primär einnahmenseitig konsolidiert, nämlich durch eine Erhöhung des Grenzsteuersatzes von 31% auf 42%. Zusätzlich wurde die negative Einkommensteuer für die „working poor“ stark ausgeweitet.
- Die Budgetkonsolidierung der USA war somit darauf gerichtet, nicht den Konsum, sondern das Sparen der Haushalte zu dämpfen und zwar durch eine höhere Besteuerung der Bestverdiener und eine Unterstützung der Einkommensschwächsten.
- Die Geldpolitik toleriert eine Inflation von etwa 3%: Dadurch können die Realzinsen leichter auf einem Niveau nahe der Wachstumsrate stabilisiert werden.

Die Kohärenz der Geld- und Fiskalpolitik ermöglichte den USA gemeinsam mit einem „weichen“ Dollar ein so hohes Wachstum, daß sowohl die Arbeitslosigkeit als auch das Budgetdefizit stark zurückgingen; unter diesen Bedingungen waren die Unternehmer überdies wieder stärker bereit, sich real zu veranlagern, und damit in höherem Maß als in den achtziger Jahren solche Arbeitsplätze zu schaffen, welche mit viel Kapital ausgestattet (und daher teuer) sind und eine überdurchschnittliche Produktivität und Entlohnung aufweisen: Im Hinblick auf wichtige Komponenten der makroökonomischen Rahmenbedingungen entspricht die Entwicklung der US-Wirtschaft wieder dem PS/LF-Pfad der Prosperitätsphase, dementsprechend nähert sich auch die Arbeitslosenrate dem damals erreichten Niveau an; gleichzeitig nimmt seit 1993 die Zahl von Jobs im obersten Einkommensdrittel überdurchschnittlich zu (Ilg, 1996).

In Europa verschlechterten sich hingegen die makroökonomischen Rahmenbedingungen und damit auch die Investitionsbereitschaft der Unternehmer (siehe dazu im einzelnen Schulmeister, 1996A, 1996B):

- Bis Mitte 1992 erhöhte die Bundesbank den Diskontsatz in mehreren Schritten auf das höchste Niveau der Nachkriegszeit, dementsprechend stark nahmen auch der Kreditzins und die Zinsenlast der Unternehmen zu.
- Diese Hochzinspolitik wurde zur wichtigsten Ursache des Zusammenbruchs der festen EWS-Wechselkurse im September 1992 und der nachfolgenden Spaltung der EU in eine Weichwährungszone an der Peripherie und den zentralen Hartwährungsblock.
- Die Überbewertung der europäischen Währungen gegenüber dem Dollar stieg weiter an; auf der Basis eines Warenkorbs international gehandelter Güter lag der Wechselkurs des ECU im Durchschnitt der Jahre 1990 bis 1996 um 36% über dem realwirtschaftlichen Gleichgewichtswert der Kaufkraftparität (Schulmeister, 1997).
- Die durch die Maastricht-Kriterien „gleichgeschaltete“ Sparpolitik orientierte sich an der neoliberalen bzw. monetaristischen Vorstellung, daß es der Staat allein in der Hand hätte, sein Budget zu konsolidieren, und zwar am besten durch einen Rückbau des „ausufernden Wohlfahrtsstaats“: Die Senkung der Sozialausgaben reduzierte die Einkommen jener Schichten mit der hoher Konsumneigung und dämpfte so die Umsätze der Unternehmen.

Diese Verschärfung des „Krisensyndroms“ trug entscheidend dazu bei, daß sowohl die Staatsschuldenquote als auch die Arbeitslosigkeit in der EU zwischen 1991 und 1996 stärker stiegen als in jeder anderen Fünfjahresperiode der Nachkriegszeit (und dies ohne weltwirtschaftliche Turbulenzen wie „Ölpreisschocks“).³¹⁾

4. Methode und Datenbasis der Untersuchung

Im folgenden Teil der Studie wird versucht an Hand der Entwicklung in den USA, Japan und Deutschland seit 1960 abzuwägen, ob die neoliberale oder die „systemische“ Hypothese über die Determinanten von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit mit der empirischen „Evidenz“ besser übereinstimmt. Da viele, möglicherweise relevante Variable wie Erwartungen oder die „Vertrauenswürdigkeit“ ökonomischer und (wirtschafts)politischer „Regime“ (der „state of confidence“) nicht beobachtet werden können, und insbesondere die „systemische Hypothese“ die Beschäftigungsdynamik aus der Interaktion von vielen (Teil)Entwicklungen zu begreifen versucht, wie jener von Real- und Finanzakkumulation, technischen und sozialen Innovationen, (Preis)Konkurrenz auf Märkten und Kooperation in der Politik, funktionelle und personelle Einkommensverteilung etc., kann der neoliberale bzw. „systemische“ Erklärungsansatz nicht nach dem Verfahren einer strikten Falsifikation geprüft werden (wie etwa bei einem statistischen Test), sondern bestenfalls nach einer „weichen“ Methode: Jene Hypothese, die beim „stylizing facts“ weniger Mühe bereitet, scheint „prima vista“ eher plausibel.

Der Untersuchungszeitraum erstreckt sich auf die Periode seit 1960; dadurch wird sowohl jene Phase berücksichtigt, in der (in Europa) annähernd Vollbeschäftigung bestand (bis Anfang der siebziger Jahre); als auch die darauf folgende Periode steigender Arbeitslosigkeit; letztere läßt sich wieder in die von den Ölpreisschocks 1973 und 1979, dem „Zinsschock“ 1980/81 und der internationalen Schuldenkrise 1982/83 geprägten Periode und die nachfolgende Phase gliedern, in der sich die Akteure an die Bedingungen des „Krisensyndroms“ bereits angepaßt hatten (insbesondere an die im Vergleich zur Prosperitätsphase größere Unsicherheit und die gestiegene Profitabilität von Investitionen und Innovationen auf den Finanzmärkten). Aus diesen Gründen wird die Gesamtperiode in drei (gleich lange) Teilperioden gegliedert: 1960 bis 1972, 1972 bis 1984 und 1984 bis 1996 (allerdings sind oftmals nur Daten bis 1993, 1994 oder 1995 verfügbar, sodaß sich die letzte Periode dementsprechend verkürzt).

Die wichtigsten „Referenzländer“ sind die USA, Japan und Westdeutschland (der Einfachheit halber zumeist als „Deutschland“ bezeichnet): Einerseits handelt es sich um die drei größten Industrieländer, welche jeweils unterschiedliche ökonomische, soziale und politische „Modelle“ repräsentieren (Deutschland steht „grosso modo“ für das westeuropäische System der „sozialen Marktwirtschaft“), andererseits läßt sich für diese Länder der zur Analyse erforderliche Datenstock,

³¹⁾ Von den großen EU-Ländern war die an „Reaganomics“ erinnernde Kombination von hohen Realzinsen, einem überbewerteten Wechselkurs, einem anhaltend hohen Budgetdefizit und dem Versuch, dieses durch Sozialabbau zu verringern, am stärksten in Deutschland ausgeprägt. Dementsprechend entwickelte sich die deutsche Wirtschaft in den neunziger Jahren besonders ungünstig. Relativ günstig entwickelten sich umgekehrt jene Länder, deren Währungen nach 1992 besonders stark abwerteten wie etwa Großbritannien, Spanien oder Italien (siehe dazu Schulmeister, 1996A)

insbesondere hinsichtlich der Realkapitalstöcke der wichtigsten Sektoren, aufbauen (für Österreich sind diese Daten nicht verfügbar).

Die Daten über monetäre Flows sowie die Beschäftigung nach Sektoren stammen überwiegend aus den Detailkonten der von der OECD publizierten volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung („National Accounts – Volume 2“), ergänzend wurden auch die OECD-Datenbanken „Economic Outlook“, „Main Economic Indicators“ und „Labour Force Statistics“ herangezogen, für die USA überdies die Datenbank des U.S. Department of Labor.

Die Daten über das Arbeitsstundenvolumen nach Sektoren für (West)Deutschland wurden vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in Nürnberg zur Verfügung gestellt (von Hans Kohler), für die USA stammen sie aus der Datenbank des U.S. Department of Labor bzw. ergänzend von Table 15 der „National Accounts - Vol. 2“ der OECD, für Japan mußten sie auf der Basis von Daten aus verschiedenen Quellen wie dem „Employment Outlook“ und den „Main Economic Indicators“ geschätzt werden.

Die Daten über Löhne, Wochenarbeitszeit und unselbständig Erwerbstätige nach einzelnen Produktionsbereichen (in der größtmöglichen Disaggregation - Abbildungen) für die USA wurden von der „Current Labor Statistics“ des U.S. Department of Labor bezogen (sie können via Internet abgerufen werden).

Die Daten für den Realkapitalstock der drei Länder stammen aus der OECD-Datenbank „Stocks and Flows of Fixed Capital“. Der reale Realkapitalstock ist zu Wiederbeschaffungspreisen 1987 (USA), 1990 (Japan) und 1991 (Deutschland) bewertet. Es wurden die Brutto-Kapitalstöcke verwendet, also jene, die unter der Annahme geschätzt werden, daß die Kapitalgüter bis zu ihrem Ausscheiden voll einsatzfähig sind (dieser „Kapitalstocktyp“ wird immer dann herangezogen, wenn der Einsatz von Realkapital in der Produktion untersucht wird, also etwa bei der Schätzung der Kapitalproduktivität oder von Produktionsfunktionen). Zur Berechnung der „Gesamtkapitalrendite“ als Quotient aus „Operating Surplus“ und eingesetztem Kapital wurde der nominelle Netto-Kapitalstock (bewertet zu laufenden Wiederbeschaffungspreisen) verwendet, also jener „Kapitalstocktyp“, bei dessen Schätzung die laufenden Abschreibungen in Abzug gebracht werden (zur Berechnungsmethode der in dieser Studie verwendeten Kapitalstockdaten siehe OECD, 1993).

5. Die Entwicklung von Produktion, Kapitalakkumulation und Beschäftigung im Überblick

Im folgenden soll die Entwicklung von Arbeitsangebot, Arbeitseinsatz(-nachfrage), Kapitaleinsatz und Produktion im Kontext der makroökonomischen Rahmenbedingungen dargestellt werden. Da die langfristige Entwicklung (auch) als Akkumulation kurzfristiger Veränderungen betrachtet werden kann, und dieser Aspekt bei Analyse der Beschäftigungsdynamik deshalb besonders wichtig erscheint, weil sich ein Anstieg der Arbeitslosigkeit in der Rezession leicht „verfestigt“ (wenn etwa ein Abbau von Arbeitsplätzen als Gelegenheit für Rationalisierungen genützt wird), werden die

wichtigsten Variablen in den Abbildungen 4 bis 10 sowohl in Niveaus bzw. Indizes dargestellt als auch in Veränderungsdaten gegenüber dem Vorjahr.

5.1 Die langfristige Entwicklung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage

Die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter, die Partizipationsraten und damit auch das Arbeitsangebot entwickelten sich mittel- und langfristig stetig, wenn auch mit merklichen Unterschieden zwischen den drei untersuchten Ländern (Abbildung 4a und Übersicht 1):

- Die Bevölkerung zwischen 15 und 64 Jahren nahm zwischen 1960 und 1995 in den USA um fast 60% zu, in Japan um 46% und in (West)Deutschland nur um 22%.
- Die Partizipationsrate (der Anteil der Erwerbstätigen und Arbeitssuchenden, also des Arbeitsangebots, an der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter) ist in Deutschland zwischen 1960 und 1995 leicht gesunken (von 69,8% auf 67,5%), in Japan stieg sie geringfügig an und lag 1995 bei 67,5%, in den USA nahm die Erwerbsquote hingegen deutlich zu, nämlich von 64,5% auf 77,1%, wobei jene der Frauen besonders stark stieg (die Partizipationsrate der Männer ist auch in den USA leicht gesunken).
- Das Arbeitsangebot nahm dementsprechend in den USA zwischen 1960 und 1995 am stärksten zu (+1,9% pro Jahr), in Japan wuchs es um 1,1% pro Jahr, in Deutschland hingegen nur um 0,5%.

Die Zahl der selbständig Erwerbstätigen ist in den USA bis Anfang der siebziger Jahre gesunken (seither ist sie stetig gestiegen), in Deutschland sank sie bis Ende der siebziger Jahre (seither ist sie konstant geblieben) und in Japan ging sie über die gesamte Periode zurück. Diese Entwicklung ist wesentlich von der Abwanderung aus der Landwirtschaft geprägt: Diese kam in den USA Anfang der siebziger Jahre zum Stillstand, während sie sich in Deutschland erst in den achtziger Jahren abschwächte und in Japan noch im Gange ist (in den USA waren 1995 2,3% der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft beschäftigt, in Deutschland 2,6% und in Japan 7,6%). Dies bedeutet, daß das Arbeitsangebot im nicht-landwirtschaftlichen Bereich durch die Abwanderung aus dem Agrarsektor in Deutschland und Japan in der Phase eines abgeschwächten Wirtschaftswachstums stark stieg: Zwischen 1972 und 1995 nahm die Zahl der landwirtschaftlich Erwerbstätigen in Deutschland um mehr als eine Million, und in Japan sogar um fast 5 Millionen ab, in den USA wurde der Arbeitsmarkt durch diesen Strukturprozeß hingegen nicht mehr belastet (Übersichten 4a).

Angesichts der stabilen Entwicklung des Arbeitsangebots und der Zahl der Selbständigen (auch kurzfristig schwanken diese Variablen viel schwächer als die Unselbständigen - Abbildung 4a), spiegeln die Veränderungen der Arbeitslosenrate die kurzfristigen Schwankungen bzw. das längerfristige Wachstum der Nachfrage nach unselbständig Erwerbstätigen wider (Übersichten 1 und 2 sowie Abbildung 1):

- In der Prosperitätsphase lag die Arbeitslosenrate in Deutschland bei 0,8% und in Japan bei 1,3% (Durchschnitt 1960/72). Bei voller Ausschöpfung des Arbeitspotentials könnte das hohe Wachstum von Realkapital und Produktion nur durch eine massive Erhöhung/Verbesserung

der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz und die dadurch ermöglichte Steigerung der Arbeitsproduktivität realisiert werden: In Deutschland wuchs die Kapitalintensität zwischen 1960 und 1972 um 5,6% und die Stundenproduktivität um 4,4% pro Jahr, in Japan um 10,8% bzw. 7,8% (die Kombination von „Prosperitätssyndrom“ und „Wohlfahrtsstaat-Modell“ ermöglichte bzw. erforderte eine permanente Ausschöpfung und Erweiterung des technologischen Potentials).³²⁾ Unter diesen Bedingungen stiegen die realen Stundenlöhne in Deutschland um 6,8% (1960/72) und in Japan um 9,0% (1965/72).

- In den USA lag die Arbeitslosigkeit im Durchschnitt 1960/72 bei 5,0%; bei freien Arbeitskapazitäten und einem um fast 2% pro Jahr wachsendem Arbeitsangebot folgte die US-Wirtschaft einem relativ arbeitsintensiven Pfad: Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität wuchsen nur um 1,7% bzw. 1,9% pro Jahr, die realen Stundenlöhne stiegen um durchschnittlich 2,3%. Gleichzeitig nahm die Zahl der unselbständig Beschäftigten in den USA um 2,5% pro Jahr zu, und damit viel rascher als in Deutschland oder Japan (obwohl sowohl das Wirtschaftswachstum als auch die Verkürzung der durchschnittlichen Arbeitszeit in den USA geringer ausfiel als in den beiden „Vollbeschäftigungsländern“).
- Während die Inflation in Deutschland und Japan zwischen 1960 und 1970 trotz Vollbeschäftigung stabil blieb, beschleunigte sich der Anstieg der Verbraucherpreise in den USA von 1,3% (1964) auf 5,6% (1969), gleichzeitig sank die Arbeitslosigkeit Jahr für Jahr; diese Konstellation dürfte zur „Empfänglichkeit“ der amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler für das von Milton Friedman (1968) und Edmund Phelps (1968) entwickelte Konzept einer „natural rate of unemployment“ - später NAIRU genannt - wesentlich beigetragen haben. Interpretiert man allerdings die Entwicklung in allen drei großen Industrieländern in diesem Kontext, so müßte in den sechziger Jahren die NAIRU in den „laissez-faire“-geprägten USA zwei- bis dreimal so hoch gewesen sein wie in den wohlfahrtsstaatlich orientierten Ländern Deutschland und Japan.
- Unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ fiel das langfristige Wirtschaftswachstum viel niedriger aus als in der Prosperitätsphase: Zwischen 1972 und 1995 wuchs das BIP in den USA um 2,5%, in Deutschland um 2,2% und in Japan um 3,4% (zwischen 1960 und 1972 hatte das entsprechende Wachstumstempo 3,9%, 4,3% bzw. 9,8% betragen). Gleichzeitig hat die Mikroelektronik in den letzten 25 Jahren eine Vielzahl von Produkt- und

³²⁾ Als (ein) Merkmal des Produktionsprozesses sollte die Kapitalintensität als das Verhältnis von eingesetztem Kapital (Kapitalstunden) zu eingesetzter Arbeit (Arbeitsstunden) gemessen werden, Inputs und Outputs einer Produktionsfunktion werden dann einheitlich als Flows erfaßt. Da keine Daten über Kapitalstunden verfügbar sind, wird im Rahmen dieser Studie der Kapitaleinsatz als Produkt von Kapitalstock und Kapazitätsauslastung approximiert; allerdings sind Daten über die Kapazitätsauslastung nur für die Industrie und teilweise die Bauwirtschaft verfügbar (Potential-Output-Berechnungen nehmen eine neoklassische Produktionsfunktion an, deren empirische Relevanz jedoch von der „systemischen“ Hypothese bestritten wird). Die Übersichten 2 weisen deshalb die gesamtwirtschaftliche Kapital(einsatz)intensität sowohl auf der Basis des Kapitalbestands als auch des Kapitaleinsatzes aus, wobei unterstellt wird, daß die gesamtwirtschaftliche Kapazitätsauslastung parallel zu jener der Industrie schwankt; erwartungsgemäß sind die Unterschiede in der mittelfristigen Entwicklung gering: 1972/84 wuchs die Kapitalintensität etwas stärker als die Kapitaleinsatzintensität, danach galt - mit Ausnahme von Japan - das Gegenteil; als Folge der „Schocks“ der siebziger Jahre war die Kapazitätsauslastung gesunken, danach erholte sie sich wieder (lediglich in Japan ging sie bei beschleunigtem Realkapitalwachstum weiter zurück).

Prozeßinnovationen ermöglicht und damit eine technologisch bedingte, enorme Erweiterung des Produktions(Angebots)potentials; während es in der Prosperitätsphase keine „diffundierende Basisinnovation“ gegeben hatte. Dies deutet darauf hin, daß unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ nicht nur das Potential der Arbeitskräfte (steigende Arbeitslosigkeit), des Kapitals (niedrigere Kapazitätsauslastung) und der Kapitalbildung (sinkende Investitionsquote) nicht ausgeschöpft wurde, sondern insbesondere auch das technologische Potential (der „technische Fortschritt“ für die vergangenen zwei Jahrzehnte ein höheres Wirtschaftswachstum erwarten lassen als in den sechziger Jahren).

Bei abgeschwächtem Wirtschaftswachstum folgte die US-Wirtschaft in verstärktem Maß einem relativ arbeitsintensiven Produktionspfad: Die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz nahm nur um 1,2% und die Arbeitsproduktivität um 0,8% pro Jahr zu (1972/93), die realen Stundenlöhne stiegen dementsprechend nur um 0,3% bzw. um 0,8% zu (im ersten Fall sind die Nominallöhne mit dem VPI deflationiert, im zweiten mit dem BIP-Deflator).³³⁾ In Deutschland wuchs die Kapitalintensität langfristig um 3,3% und die Arbeitsproduktivität um 2,5% pro Jahr, die Stundenlöhne stiegen um 2,3%. Die japanische Wirtschaft wuchs bis Anfang der neunziger Jahre weiterhin nahe der Vollbeschäftigungsgrenze; dies trug dazu bei, daß die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz zwischen 1994 und 1972 um 5,7% pro Jahr expandierte und damit viel stärker als in den übrigen Industrieländern. Diese Entwicklung dürfte allerdings auch dadurch bedingt sein, daß sich die in Japan traditionell hohe Spar- und Investitionsquote nur unzureichend an das niedrigere Wirtschaftswachstum anpaßte. Die daraus resultierende Tendenz zu einer „Überakkumulation“ drückt sich darin aus, daß die Kapitalproduktivität in Japan viel stärker sank als etwa in Deutschland und den USA (insbesondere seit Anfang der siebziger Jahre); dementsprechend blieb das Wachstum der Arbeitsproduktivität (1972/95: +2,2%) deutlich hinter jenem der Kapitalintensität zurück. Auch die realen Stundenlöhne wuchsen mit 3,0% pro Jahr nur geringfügig rascher als etwa in Deutschland.

Die nach Perioden und Ländern unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Anpassungsmuster kommen in der Entwicklung der Zahl der offenen Stellen („freie Arbeitsplätze“) und der Arbeitslosen („freie Arbeitskräfte“) markant zum Ausdruck:

Unter den Rahmenbedingungen der Kombination „Prosperitätssyndrom & Wohlfahrtsstaat“ (PS/WS-Pfad) waren langfristig mehr Arbeitsplätze unbesetzt als Arbeitskräfte ungenützt: Zwischen 1960 und 1972 lag die Rate der offenen Stellen (wie jene der Arbeitslosen auf die „labor force“ bezogen) in Deutschland bei 2,2% und in Japan bei 0,9%, sie war somit in Deutschland deutlich höher als und in Japan etwa gleich hoch wie die Arbeitslosenquote. Dementsprechend betrug die Rate des Arbeitsangebots netto (= Differenz zwischen der Zahl der Arbeitslosen und jener der offenen Stellen in Prozent der „labor force“) in Japan 0,3% und in Deutschland -1,4% (Abbildungen 4a und Übersichten 1). Die im Vergleich zum Arbeitsangebot hohe Arbeitsnachfrage erleichterte es den Gewerkschaften,

³³⁾ Da der reale Wechselkurs des Dollar und damit die Terms-of-Trade der USA seit Anfang der siebziger Jahre gesunken sind, stiegen die Verbraucherpreise stärker als der BIP-Deflator; die Kaufkraft der Arbeitnehmer in den USA nahm deshalb noch schwächer zu als ihre „product wages“.

Reallohnsteigerungen durchzusetzen, welche die Produktivitätszuwächse merklich überstiegen: Sowohl in Deutschland als auch in Japan stieg die Lohnquote bis Mitte der siebziger Jahre stark an (Abbildung 6a).

- Unter den Rahmenbedingungen der Kombination „Prosperitätssyndrom & Laissez-faire“ (PS/LF-Pfad) herrschte ein bestimmtes „Überschußangebot“ an Arbeitskräften, das durch den Begriff der „natural rate of unemployment“ seine theoretische Fundierung bzw. Rechtfertigung erhielt: In den USA lag die Arbeitslosenquote auch zwischen 1960 und 1972 permanent über der Rate der offenen Stellen, und zwar im Durchschnitt um 3,5 Prozentpunkte (Abbildung 4a und Übersicht 1/U), gleichzeitig blieb die Lohnquote annähernd konstant (Abbildung 6a).
- Unter den Rahmenbedingungen der Kombination „Krisensyndrom & Wohlfahrtsstaat“ (PS/WS-Pfad) nahm die Rate der offenen Stellen immer mehr ab und jene der Arbeitslosen zu: In Deutschland lag erstere im Durchschnitt 1972/84 um 3,0 Prozentpunkte unter der Arbeitslosenquote, 1984/95 betrug die Rate des „Netto-Arbeitsangebots“ bereits 6,5% (Abbildung 4b und Übersicht 1/D). Diese Verschlechterung der Beschäftigungslage dürfte wesentlich zum Rückgang der Lohnquote beigetragen haben (Abbildung 6a). Da sich Japan wesentliche Elemente des „Prosperitätssyndroms“ bis Ende der achtziger Jahre erhalten konnte (insbesondere ein niedriges und stabiles Zinsniveau), lag die Arbeitslosenquote nur um etwa 2 Prozentpunkte über der Rate der offenen Stellen (Abbildung 4a), die Lohnquote blieb annähernd konstant (Abbildung 6a).
- Unter den Rahmenbedingungen der Kombination „Krisensyndrom & Laissez-faire“ (KS/LF-Pfad) änderte sich zwar die Struktur des Beschäftigungswachstums (die Zahl von Jobs mit unterdurchschnittlicher Produktivität und Entlohnung expandierte am stärksten), seine Höhe ging aber relativ zur Prosperitätsphase nur geringfügig zurück; dementsprechend war die Relation zwischen Arbeitslosen und offenen Stellen und im Durchschnitt der letzten 25 Jahre in den USA nicht wesentlich größer als in den sechziger Jahren; gleichzeitig änderte sich auch die Lohnquote kaum (Abbildungen 4a und 6a sowie Übersicht 1/U).

Die langfristige Entwicklung von freien Arbeitskräften und freien Arbeitsplätzen läßt jene Hypothesen fragwürdig erscheinen, nach denen Arbeitslosigkeit primär eine Folge von längerer „Suchdauer“ und/oder von „mismatches“ darstelle, also von Diskrepanzen zwischen der Struktur der Arbeitsnachfrage und der Struktur des Arbeitsangebots, insbesondere nach Qualifikationen und Regionen. Träfe diese Hypothese nämlich zu, so müßte der Zahl der Arbeitslosen eine annähernd gleich hohe Zahl von offenen Stellen entsprechen, wobei beide entweder strukturell nicht zusammenpassen oder noch „auf Suche nach einander“ sind. Dies ist aber gerade in jenen (europäischen) Ländern nicht der Fall, in denen die Arbeitslosigkeit in den letzten 25 Jahren am stärksten gestiegen ist: Schon 1995 war die Zahl der Arbeitssuchenden in (West)Deutschland fast zehn Mal so hoch wie jene der offenen Stellen, diese Relation ist in den meisten EU-Ländern derzeit noch merklich höher.³⁴⁾

³⁴⁾ Da die tatsächliche Zahl der offenen Stellen höher ist als die an die Arbeits- bzw. Statistikämter gemeldete, und diese Relation im Zeitablauf gestiegen sein dürfte (weil die Unternehmen sich in sinkendem Ausmaß der öffentlichen Arbeitsvermittlung bedienen), bildet das Verhältnis der (statistisch erfaßten) offenen Stellen zu den Arbeitssuchenden das

Der durch die makroökonomischen Rahmenbedingungen des „Krisensyndroms“ verursachte Konflikt zwischen Ausschöpfung des Arbeitspotentials und Erweiterung des Technologie- und Qualifikationspotentials findet seinen markantesten Ausdruck in der langfristigen Veränderung der Unterschiede bei Arbeitslosigkeit, Kapitalausstattung und Arbeitsproduktivität zwischen den USA und Deutschland (Übersichten 1 und 2a - ohne Wohnungswirtschaft³⁵⁾):

- Im Jahr 1972 lag die Arbeitslosenquote in den USA um fast 5 Prozentpunkte über jener in Deutschland; trotz des „catching up“ der deutschen Wirtschaft in den sechziger Jahren waren die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz sowie die Arbeitsproduktivität in den USA (noch) um 51,9% bzw. um 36,4% höher als in Deutschland (zu Kaufkraftparitäten gerechnet).
- Im Jahr 1995 lag die Arbeitslosenquote in den USA auf gleichem Niveau wie 1972 (5,6%), in (West)Deutschland war sie hingegen von 0,9% auf 8,3% gestiegen; gleichzeitig hatte Deutschland die USA (auch) im Hinblick auf Produktivität und Kapitalintensität überholt: In Deutschland betrug der reale Output je Arbeitsstunde 1993 28,2\$, in den USA 27,7\$ (zu Preisen und Kaufkraftparitäten 1990); seither dürfte sich dieser Vorsprung deutlich vergrößert haben. In den USA stagniert das Produktivitätswachstum weiterhin, in Deutschland hat es sich aber durch einen Rationalisierungsschub bei gleichzeitiger Konjunkturbelebung seit 1993 stark beschleunigt (einschließlich der Wohnungswirtschaft war die Stundenproduktivität 1995 in Deutschland bereits um 6,6% höher als in den USA - Übersichten 2 und Abbildung 5a). Auch die Kapitalintensität war bereits 1993 etwas höher als in den USA, nämlich um 2,2% (Übersicht 2a).

5.2 Die kurzfristige Entwicklung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage

Die Entwicklung unter den Rahmenbedingungen des „Krisensyndroms“ vollzieht sich in einer Sequenz von Rezessionen – ausgelöst dadurch, daß wesentliche Komponenten dieses „Syndroms“ (erstmalig) wirksam werden – und Erholungsphasen, in denen die in der Rezession entstandenen Verluste an Produktions-, Kapital- und Beschäftigungswachstum nicht wettgemacht werden, insbesondere deshalb, weil jene Bestimmungsfaktoren, welche die Rezession ausgelöst haben, weiterhin wirksam bleiben (zur spezifischen Rolle der Zinsentwicklung in der „Entstehungsgeschichte“ der Nachkriegsrezessionen siehe Schulmeister, 1996B):

Die Rezession 1974/75 wurde durch den Zusammenbruch des Weltwährungssystems von „Bretton Woods“, die Entwertung des Dollars und den dadurch mitverursachten Anstieg der –

Niveau und die Veränderung von Angebots- bzw. Nachfrageüberschuß am Arbeitsmarkt zwar quantitativ unzureichend bzw. verzerrt ab, die Richtung der tatsächlichen Entwicklung dürfte von diesem Indikator jedoch richtig wiedergegeben werden (schon allein wegen des Ausmaßes des Anstiegs der Zahl der Arbeitslosen in Europa relativ zu den „vacancies“).

³⁵⁾ Da Wohnbauten etwa 40% des volkswirtschaftlichen Kapitalstocks ausmachen, ihr Output (die „Wohndienstleistung“) aber zu einem erheblichen Teil nicht zu Marktpreisen verkauft, sondern vom Eigentümer direkt bezogen wird, und die entsprechenden „imputierten Mieten“ in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung der einzelnen Länder unterschiedlich geschätzt werden, und da schließlich die Produktion der „Wohndienstleistung“ durch das Kapitalgut „Wohnbau“ keinem prozeßtechnischen Fortschritt unterworfen ist, ist es für Querschnittsvergleiche zweckmäßig, die Wohnungswirtschaft auszuschließen (dies gilt insbesondere für solche Indikatoren, welche Kapitalstockdaten „verarbeiten“).

in Dollar notierenden – Rohstoffpreise, insbesondere des Ölpreises, ausgelöst (Wechselkurse und Rohstoffpreise blieben auch nach Überwindung der Rezession instabil).

- Die Rezession 1979/1982 wurde durch die neuerliche starke Dollarabwertung zwischen 1977 und 1979, den dadurch induzierten zweiten Ölpreisschock und zusätzlich durch eine extreme Hochzinspolitik verursacht (die Zinsen blieben auch nach 1982 hoch: Sie lagen erstmals in der Nachkriegszeit um mehrere Prozentpunkte über der Wachstumsrate - Abbildung 7a).
- Die Rezession Anfang der neunziger Jahre wurde in erster Linie durch den neuerlichen Anstieg der Nominal- und Realzinsen zwischen 1988 und 1990 verursacht, und in Europa zusätzlich durch den Zusammenbruch des Systems fester EWS-Wechselkurse verschärft.

Nach der Rezession Anfang der neunziger Jahre entwickelten sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen zwischen Europa und den USA sehr unterschiedlich:

- In den USA wurden durch die Kombination einer Niedrigzinspolitik, einer dadurch mitverursachten weiteren Dollarabwertung, einer primär einnahmenseitigen Budgetkonsolidierung durch Erhöhung des Grenzsteuersatzes und schließlich durch die „Toleranz“ einer Inflationsrate von etwa 3% wesentliche Komponenten des „Krisensyndroms“ entschärft.
- In der Europäischen Union blieben hingegen die wichtigsten „Rezessionsauslöser“ wie instabile EWS-Wechselkurse und hohe Realzinsen weiterhin wirksam, zusätzlich verschlechterten sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen durch eine gleichschrittige Sparpolitik, welche durch Kürzung von Sozialausgaben die Kaufkraft jener Schichten mit einer überdurchschnittlichen Konsumneigung, in spezifischer Weise minderte.

Die Arbeitslosenraten geben dieses Muster „spiegelverkehrt“ wieder, nach dem sich Produktion, Kapitalbildung und Beschäftigung in einer Sequenz von Rezessionen und Erholungsphasen entwickeln, in denen das in den Rezessionen ungenützt gebliebene Wachstumspotential nicht "nachträglich" realisiert wird, so daß das langfristige Trendwachstum sinkt (Abbildungen 4b und 5b):

- In den USA und Deutschland (sowie in den übrigen EU-Ländern) ist die Arbeitslosigkeit seit Anfang der siebziger Jahren in drei „Schüben“ gestiegen, nämlich 1973/75, 1979/83 und 1990/92 (USA sowie Großbritannien und Skandinavien) bzw. 1992/94 (Deutschland sowie die übrigen kontinentaleuropäischen Länder), also nur im Gefolge der drei großen Rezessionen.
- Lediglich in den neunziger Jahren entwickelte sich die Arbeitslosigkeit in den USA und Deutschland gegenläufig, und zwar nicht nur wegen des asynchronen Konjunkturverlaufs, sondern insbesondere auch wegen der unterschiedlichen Entwicklung der makroökonomischen Rahmenbedingungen.
- In Japan ist die Arbeitslosenrate lediglich zwischen 1973 und 1975 sowie seit 1992 gestiegen, und zwar jeweils viel schwächer als in den übrigen Industrieländern; dafür waren insbesondere zwei Faktoren bestimmend: Erstens machte die japanische Notenbank Ende der

siebziger Jahre die monetaristisch motivierte Hochzinspolitik der anderen großen Industrieländer nicht mit und damit auch nicht die nachfolgende Rezession (Abbildungen 7a und 5b) und zweitens paßt sich die (Jahres)Arbeitszeit pro Beschäftigten in so hohem Maß an Outputschwankungen an, daß die Beschäftigung auch in den Rezessionen Anfang der siebziger und der neunziger Jahre nicht sank (Abbildung 5b - dieses Reaktionsmuster ist primär eine Folge der hohen „Verbindlichkeit“ von Arbeitsbeziehungen, die ein charakteristisches Merkmal des japanischen Gesellschaftsmodells darstellt).

Dieses immer mit Rezessionen verbundene, „schubartige“ Anwachsen des Problems „Arbeitslosigkeit“ läßt die „Erklärungskraft“ der neoliberalen Hypothese deshalb gering erscheinen, weil sich weder Rigiditäten am Arbeitsmarkt noch „mismatches“ zwischen den Angebots- und Nachfragestrukturen oder die „Lohnansprüchlichkeit“ „schubartig“ verstärken.

Der Gegeneinwand der „mainstream economics“ - wie er etwa in der „Jobs Study“ zum Ausdruck kommt - besagt: Natürlich können durch „Schocks“ ausgelöste Rezessionen einen starken Anstieg der (zyklisch bedingten) Arbeitslosigkeit verursachen, doch sei es dann die Aufgabe flexibler Lohnbildung auf flexiblen Märkten („wage adjustment“), die aktuelle Arbeitslosenrate auf das Niveau der „natürlichen“ oder „strukturellen“ Arbeitslosenrate zurückzuführen; sinkt die Arbeitslosigkeit nach Rezessionen nicht, so erweisen sich die Märkte bzw. die Löhne als „rigid“, und die aktuelle Arbeitslosigkeit deshalb gleichzeitig als „strukturell“: „Structural unemployment may be defined as that part of unemployment which is not reversed by subsequent economic upturn.“ (OECD, 1994B, p. 66).

Vom Standpunkt der „systemischen“ (Alternativ)Hypothese aus ist diese Argumentation insbesondere aus folgenden Gründen nicht überzeugend:

- Die wichtigsten Ursachen der drei Rezessionen seit Anfang der siebziger Jahre waren nicht unvermeidbare „Schocks“, sondern die Folgen wirtschaftspolitischer Entscheidungen wie etwa der Aufkündigung der Goldkonvertibilität des Dollar, des dadurch ausgelösten Zusammenbruchs fester Wechselkurse, den beiden starken Dollarabwertungen und den dadurch induzierten Ölpreiserhöhungen oder dem geldpolitischen Kurswechsel Ende der siebziger Jahre zu einer monetaristisch inspirierten Hochzinspolitik und schließlich der neuerlichen Hochzinspolitik Ende der achtziger Jahre.

- Nach den Rezessionen Anfang der achtziger und neunziger Jahre blieben die Reallohnsteigerungen in Deutschland in viel höherem Maß hinter dem Produktivitätswachstum zurück als etwa in den USA (Abbildung 6b), dennoch ging die Arbeitslosenrate in Deutschland viel schwächer zurück als in den USA bzw. stieg nach der Rezession 1993 weiter an: Dies deutet darauf hin, daß in Ländern mit einem hohen Anteil an kapitalintensiver und technologisch „hochstehender“ Produktion und einem damit korrespondierenden Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte, Lohnzurückhaltung allein nicht ausreicht, um hinreichend viele zusätzliche, der Qualifikationsstruktur des Arbeitsangebots entsprechende Arbeitsplätze entstehen zu lassen, vielmehr müssen dafür mehrere, einander ergänzende Bedingungen erfüllt sein, insbesondere stabile monetäre Rahmenbedingungen für die unternehmerische Realakkumulation (in Ländern mit einem hohen Anteil an Produktionen, die

wenig Kapitalausstattung und nur eine relativ geringe Qualifikation der Arbeitskräfte erfordern, spielt diese Komplementarität eine geringere Rolle).

- Generell gilt, daß die Komponenten des „Krisensyndroms“, welche wesentlich zum Entstehen der drei Rezessionen und (so) zur Abschwächung von Realakkumulation und Wirtschaftswachstum beigetragen hatten, auch nach der jeweiligen Rezession „strukturell“ wirksam blieben (instabile Wechselkurse und Rohstoffpreise, über der Wachstumsrate liegende Zinssätze; allgemein: „zu hohe“ Anreize für Aktivitäten auf Finanzmärkten im Vergleich zu solchen auf Gütermärkten), was wiederum die Stärke der konjunkturellen Erholung minderte. Nur in jenen Ländern und Perioden, in denen die makroökonomischen Rahmenbedingungen relativ „investitionsfreundlich“ blieben, war das Wirtschaftswachstum hoch genug, um die Arbeitslosigkeit nicht steigen zu lassen (in Japan bis Ende der achtziger Jahre) oder wieder deutlich zu senken (in den USA seit Anfang der neunziger Jahre).

Zwar haben sich die Arbeitslosenquoten in den USA und Deutschland in den siebziger und achtziger Jahren parallel entwickelt, doch nahmen sie in Rezessionen in Deutschland stärker zu als in den USA und gingen in Aufschwungsphasen weniger stark zurück; in diesem unterschiedlichen Entwicklungsmuster im Konjunkturverlauf, das die Arbeitslosenquote in Deutschland „in Stufen“ steigen läßt, während sie in den USA seit Anfang der siebziger Jahre um ein Niveau von etwa 7% schwankt (Abbildung 4b), kommt gleichzeitig der essentielle Unterschied im langfristigen Wachstumspfad beider Länder zum Ausdruck:

- Bei relativ kapitalintensiverem Wirtschaftswachstum ist der Anteil der Sachgüterproduktion (Industrie und Bauwirtschaft) an der Gesamtbeschäftigung in Deutschland um etwa 20 Prozentpunkte höher als in den USA, fast in gleichem Ausmaß ist umgekehrt in den USA der Anteil der traditionellen Dienstleistungen höher als in Deutschland (Abbildung 10a und Übersichten 4a).
- Da traditionelle Dienstleistungen nicht lagerfähig sind, Nachfrage und Produktion also in einen Akt „zusammenfallen“, kann die Beschäftigung kaum an kurzfristige Outputschwankungen angepaßt werden (statt dessen schwankt die Auslastung der Arbeitskräfte).
- Überdies ist auch die Nachfrage nach solchen Dienstleistungen viel weniger konjunkturabhängig als jene nach Produkten von Industrie und Bauwirtschaft, zumal sämtliche Investitionsgüter von diesen beiden Bereichen erzeugt werden. Da gleichzeitig der Arbeitseinsatz in Industrie und Bauwirtschaft rasch an Nachfrageschwankungen angepaßt werden kann, sinkt die Gesamtbeschäftigung im „Industrieland Deutschland“ in Rezessionen stärker als im „Dienstleistungsland USA“ (Abbildung 5b).³⁶⁾

³⁶⁾ Zwischen 1974 und 1976, 1980 und 1983 sowie 1992 und 1994 ist die Gesamtbeschäftigung der Unselbständigen jeweils um etwa 3% gesunken, in den USA stagnierte sie hingegen zwischen Beginn und Ende der drei Rezessionen seit Anfang der siebziger Jahre (hinsichtlich der letzten Rezession bezieht sich diese Aussage für die USA auf den Zeitraum zwischen 1990 und 1992, da sie in den USA etwa zwei Jahre früher als in Deutschland einsetzte).

Je stärker der Beschäftigungsabbau in einer Rezession, desto attraktiver wird es, diese „Verschlankung“ zum Anlaß für einen „Rationalisierungsschub“ zu nehmen, also durch Reorganisation und eine höhere/bessere Kapitalausstattung je Arbeitsplatz die aufschwungsbedingte Produktionssteigerung ohne zusätzlich Beschäftigte oder sogar mit weniger Arbeitskräften zu bewältigen; tatsächlich erhöhte sich die Arbeitsproduktivität in Deutschland nach den Rezessionen Anfang der achtziger und neunziger Jahre viel stärker als in den USA - in der Rezession 1974/75 war die Beschäftigung in Deutschland so sehr gesunken, daß nicht einmal das Wachstum der Arbeitsproduktivität gedämpft wurde (Abbildung 5b).

An solchen „Rationalisierungsschüben“ nach einem rezessionsbedingten Beschäftigungsabbau könnten zusätzlich auch die weiterhin beschäftigten Insider angesichts stagnierender Reallöhne (dies ist für am Ende bzw. unmittelbar nach einer Rezession typisch - Abbildung 6b) ein Interesse haben, um mit den dadurch ermöglichten Produktivitätssteigerungen einen Spielraum für künftige Realloohnerhöhungen zu schaffen.

5.3 Faktorpreise, Realkapitalbildung und Beschäftigung

In den USA sind die relativen Faktorpreise, also die Kosten von Realkapital im Vergleich zu Arbeit, zwischen 1972 und 1984 stark gestiegen, in Deutschland gilt dies nur für die realen Faktorpreise (das nominelle Preisverhältnis stagnierte), in Japan sind hingegen die nominellen und realen Kapitalkosten im Vergleich zu den Arbeitskosten auch zwischen 1972 und 1984 gesunken. Zwischen 1960 und 1972 und zwischen 1984 und 1995 sind die relativen Faktorpreise von Kapital zu Arbeit in allen drei Ländern gesunken, und zwar sowohl nominell als auch real (Übersichten 2). Die wichtigste Ursache für diese Entwicklung lag in der enormen Erhöhung der nominellen und realen Zinsen in den USA und Deutschland zwischen 1977 und 1981 (Abbildungen 6 und 7).³⁷⁾

Trotz dieser nach Ländern und Teilperioden unterschiedlichen Verschiebungen der relativen Faktorpreise entwickelte sich das relative Faktoreinsatzverhältnis stetig: In allen Teilperioden und Ländern stieg der Einsatz von Kapital relativ zu Arbeit an (Übersichten 2), selbst kurzfristig ging die Kapitalintensität nahezu nie zurück (Abbildungen 15 bis 17). Diese Beobachtungen lassen das Fundament der neoklassischen Produktionsfunktion und der aus ihr abgeleiteten Arbeitsnachfrage „prima facie“ fragwürdig erscheinen. Deshalb soll der Zusammenhang zwischen Faktorpreisen und Faktoreinsatz für die wichtigsten Sektoren in Abschnitt 7 noch genauer untersucht werden.

Der von der „systemischen“ Hypothese vermutete Zusammenhang zwischen den monetären Rahmenbedingungen und der Investitions-, Produktions- und Beschäftigungsdynamik findet in den „stylized facts“ zumindest eine „grobe“ Bestätigung (jedenfalls keinen Widerspruch), wie ein Vergleich zwischen der Entwicklung in den USA und Deutschland zeigt:

³⁷⁾ Zu den verschiedenen Berechnungsmethoden von „user costs of capital“, insbesondere den Unterschieden zwischen realen und nominellen Kapitalkosten bzw. relativen Faktorpreisen siehe Abschnitt 7.1.

- Der langfristige Anstieg des Realzins und damit der realen Kapitalnutzungskosten in den USA und Deutschland dürfte zum Rückgang der Wohnbauinvestitionen in beiden Ländern zumindest beigetragen haben (Übersichten 2 und 3).
- Trotz höherer Kapitalkosten nahmen die realen Investitionen der privaten Unternehmen in den USA seit 1972 langfristig etwas rascher zu als die Gesamtproduktion (BIP), in Deutschland aber viel langsamer; in den USA stieg die entsprechende Investitionsquote zwischen 1972 und 1995 von 10,5% auf 13,9%, in Deutschland sank sie hingegen von 13,2% auf 10,5% (Übersichten 3). Diese gegenläufige Entwicklung dürfte in hohem Maß von der Exportdynamik und damit indirekt den realen Wechselkursen beeinflusst worden sein:
 - Bis Anfang der siebziger Jahre war der Dollar stark überbewertet, die DM aber unterbewertet (insbesondere auf der Basis international gehandelter Güter - Abbildung 9a).
 - Seither verkehrte sich diese Situation, insbesondere als Folge der enormen Abwertung des Dollar ab Mitte der achtziger Jahre und der Abwertungen von Lira, Pfund, Peseta sowie der übrigen europäischen Weichwährungen nach dem Zusammenbruch fester EWS-Wechselkurse 1992: Am Höhepunkt dieser Entwicklung (1995) waren „tradables“ aus Deutschland in einheitlicher Währung um 16,1% teurer als im OECD-Schnitt, Industriewaren aus den USA hingegen um 24,1% billiger (Übersichten 3).
 - Dementsprechend mußte Deutschland seit Mitte der achtziger Jahre deutliche Marktanteilsverluste in Kauf nehmen, während die US-Exporte im weiteren Sinn viel stärker stiegen als im Durchschnitt aller Industrieländer (zu den indirekten Auswirkungen dieser Entwicklung auf die Beschäftigung siehe Abschnitt 5.5).

Während die dämpfenden Auswirkungen des langfristigen Realzinsanstiegs in den USA durch die Abwertung des Dollarkurses (über)kompensiert wurden, wurden sie in Deutschland durch die zunehmende Überbewertung der DM verstärkt. Anfang der neunziger Jahre akzentuierte sich die gegenläufige Investitionsentwicklung zwischen den USA und Deutschland als Folge der gegenläufigen Zinspolitik: In den USA ging der von der Notenbank indirekt gesteuerte Kreditzins (Prime Rate) zwischen 1989 und 1993 zurück, während er in Deutschland stark anstieg (Abbildung 7a).

- Die Investitionsbereitschaft der Unternehmer dürfte in den USA auch durch den Privaten Konsum gestützt worden sein, dessen Wachstum durch mehrere Faktoren stabilisiert wurde wie etwa die Konstanz der Lohnquote oder das voll „Wirkenlassen“ der „automatischen Stabilisatoren“ in Rezessionen, insbesondere der Sozialtransfers (diese stiegen in den USA Anfang der achtziger und neunziger Jahre deutlich stärker als in Deutschland, obwohl die letzte Rezession in Deutschland schwerer war als in den USA - Abbildung 8a).
- Während in den USA die öffentlichen Investitionen seit Anfang der siebziger Jahre leicht überdurchschnittlich wuchsen, ging ihr Anteil am BIP in Deutschland von 4,0% (1972) auf 1,9% (1995) zurück und ist somit nur mehr halb so hoch wie in den USA (Übersichten 3 und Abbildung 8a).

- Insgesamt ging die Investitionsquote in Deutschland langfristig von 26,8% (1960/72) auf 20,4% (1984/95) zurück; Mitte der neunziger Jahre lag sie nur mehr bei 19,0% und damit auf jenem Niveau, dem sich die Investitionsquote der USA „von unten“ annähert (Abbildung 7a, Übersichten 3).

Die investitionsdämpfende Wirkung steigender bzw. hoher Zinsen ergibt sich nicht nur daraus, daß diese künftige Investitionsprojekte teurer und finanzielle Veranlagung relativ attraktiver machen, sondern auch dadurch, daß sie nachträglich die Kosten der in der Vergangenheit getätigten Investitionen erhöhen, also die (Fremd)Finanzierungskosten des Kapitalstocks, und zwar sprunghaft: Steigt etwa der nominelle Kreditzins von 5% auf 8%, so nehmen die Zinszahlungen für das gesamte Fremdkapital um 60% zu („Zinsakzelerator“), und zwar auch dann, wenn die Realzinsen unverändert bleiben, die Inflation sich also um 3 Prozentpunkte beschleunigt hat (dies gilt für flexibel verzinsten Schulden, wie sie heute dominieren - im Gegensatz zu den fünfziger und sechziger Jahren). Auf eine durch einen Nominalzinsanstieg ausgelöste Gewinndämpfung reagieren die Unternehmen zunächst mit einer Ausweitung ihrer Kreditaufnahme, um die schon „fix geplanten“ Investitionsprojekte finanzieren zu können, die dadurch bedingte weitere Verschlechterung der Gewinn-Schulden-Relation (der „financial exposure“) veranlaßt die Unternehmer, zwei bis drei Jahre nach Beginn einer schrittweisen Leitzinserhöhung durch die Notenbanken ihre Investitionen einzuschränken, was in seinem Zusammenwirken in eine Rezession führt oder einen - etwa durch „Ölpreisschocks“ ausgelöste - Konjunkturverschlechterung verstärkt (Schulmeister, 1996B). Es ist daher kein Zufall, daß jeder Rezession seit Anfang der sechziger Jahre zwei bis drei Jahre davor beginnende Nominalzinssteigerungen vorausgingen (Abbildung 7a).

Die Tatsache, daß Japan als einziges Industrieland sowohl die Hochzinspolitik als auch die Rezession Anfang der achtziger Jahre nicht mitmachte (trotz des zweiten „Ölpreisschocks“) deutet ebenso auf die Relevanz dieses Zusammenhangs hin wie die Tatsache, daß dem stärksten (Nominal)Zinsanstieg in der japanischen Nachkriegsgeschichte (1988/91) eine schwere und durch die Yen-Aufwertung verlängerte Rezession folgte (Abbildung 7a).

Aus diesen Beobachtungen lassen sich zwei Schlußfolgerungen ziehen:

- Auf Grund der in der Vergangenheit gemachten Erfahrung, daß sich der Zinsendienst für einen zu günstigen Konditionen aufgenommen Kredit nachträglich enorm erhöhen kann, werden Unternehmer auch (oder sogar gerade) bei niedrigem Nominalzinsniveau ihre Fremdfinanzierungs- und Investitionsbereitschaft nicht deutlich steigern, solange sie nicht auf die „Beständigkeit“ der jeweils herrschenden Kreditkonditionen vertrauen können; dies aber setzt einen geldpolitischen Kurswechsel voraus in Richtung auf ein „Regime“, das Zinssätze als fundamentale Rahmenbedingung für die Realakkumulation in Relation zur erwarteten Wachstumsrate längerfristig stabilisiert und nicht als Instrumentenvariable für die kurzfristige Inflationsbekämpfung einsetzt (Schulmeister, 1996B).
- Da der Anteil von flexibel verzinsten Bankkrediten in Europa - insbesondere in Deutschland - deutlich höher ist als in den USA (dort spielen Anleihen für die Fremdfinanzierung der Unternehmen eine relativ größere Rolle; Schulmeister, 1996B), hat der Übergang zu stark

schwankenden Nominalzinsen die Dynamik der Realakkumulation in der EU stärker beeinträchtigt als in den USA (und umso wichtiger ist ein geldpolitischer Kurswechsel).

Der zweite, wenig beachtete „Transmissionskanal“ von Zinsänderungen auf die Investitionsdynamik betrifft die langfristige Entwicklung: Liegt der Zinssatz über der Wachstumsrate, so dürfen Schuldnersektoren wie die Unternehmen oder der Staat nur weniger neue Kredite aufnehmen als sie an Zinszahlungen für die „Altschulden“ zu leisten haben (sie müssen einen Primärüberschuß erzielen), andernfalls wächst ihre Finanzschuld rascher als die Gesamtwirtschaft. Dieser „dynamic budget constraint“ hat die Finanzierungs- und damit Investitionsmöglichkeiten der Unternehmen seit dem geldpolitischen Kurswechsel der wichtigsten Notenbanken Ende der siebziger Jahre eingeschränkt: Seither ist das Zins-Wachstums-Differential in allen Industrieländern positiv (in Japan erst seit Ende der achtziger Jahre - Abbildung 7a).³⁸⁾

Die Änderungen der makroökonomischen Rahmenbedingungen seit Anfang der siebziger Jahre sowie die Verschärfung des „Krisensyndroms“ in Deutschland seit Mitte der achtziger Jahre durch die starke DM-Aufwertung und die nachfolgende Hochzinspolitik waren neben der generell größeren „Verletzlichkeit“ eines wohlfahrtsstaatlich organisierten Wirtschaftssystems durch eine relative Verlagerung des Gewinnstrebens von den Güter- zu den Finanzmärkten die wichtigsten Ursachen für die unterschiedliche Dynamik von Realakkumulation und Produktion:

- Zwischen 1960 und 1972 expandierte der Realkapitalstock in Deutschland um 5,6% bzw. um 6,1% (ohne Wohnbauten) pro Jahr und die Gesamtproduktion (BIP) um 4,3%, in den USA wuchs der Realkapitalstock hingegen nur um 3,6% bzw. 3,8% und das BIP um 3,9%.
- Seit 1972 liegt die Rate der Realakkumulation in Deutschland nur mehr bei 3,0% bzw. 3,1% (ohne Wohnbauten) pro Jahr (1972/95), in den USA sank sie hingegen in geringerem Maß, nämlich auf 2,8% bzw. 2,9% pro Jahr (1972/93). Dementsprechend ist auch das langfristige Wirtschaftswachstum in Deutschland stärker zurückgegangen (auf 2,2%) als in den USA (auf 2,5%).

Die Gewinnentwicklung kann diese Unterschiede kaum erklären: Die Lohnquote ist in Deutschland nicht nur niedriger als in den USA, sondern überdies seit 1980 deutlich gesunken (Abbildung 6a).³⁹⁾ Nicht zuletzt deshalb ist auch die Gesamtkapitalrendite (Relation von Operating Surplus zum nominellen Wert des Kapitalstocks ohne Wohnbauten) in Deutschland um mehr als 5 Prozentpunkte höher als in den USA und seit Anfang der siebziger Jahre nicht nennenswert gesunken (Übersichten 3a); in den sechziger Jahren, also unter den Bedingungen des Prosperitätssyndroms, waren die Profitraten generell viel höher, insbesondere auch deshalb, weil

³⁸⁾ Die Ursachen und Konsequenzen dieses makroökonomischen „Regimewechsels“, insbesondere für die Entwicklung von Produktion und Beschäftigung, sowie indirekt die Akkumulation öffentlicher Schulden werden in Schulmeister (1996B) ausführlich untersucht.

³⁹⁾ Lohn- bzw. Gewinnquoten werden in dieser Studie als Anteil der Lohnsumme (einschließlich aller Lohnnebenkosten) bzw. des Betriebsüberschuß (Operating Surplus) am nominellen BIP ermittelt, um die Einkommensquoten auch als Relation zwischen dem Einkommen pro Kopf bzw. pro Stunde und der Produktivität pro Kopf bzw. pro Stunde interpretieren zu können (dies wäre dann nicht „genau“ richtig, wenn die Lohnsumme als Anteil am Volkseinkommen, die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität aber als BIP pro Unselbständigen bzw. pro Arbeitsstunde errechnet wird).

bei höherer Auslastung des Faktors Arbeit auch der Faktor Kapital besser ausgelastet ist (siehe dazu auch Schulmeister, 1996B).

Ein Querschnittsvergleich bestätigt dieses Bild: Zu Preisen und Kaufkraftparitäten des BIP 1990 war die Stundenproduktivität in Deutschland 1995 mit 32,3 \$ höher als in den USA mit 30,3 \$, die realen Stundenlöhne waren hingegen in Deutschland 1995 mit 17,0 \$ etwas niedriger als in den USA 1993 (18,3 \$).

5.4 Nachfrage und Transferzahlungen des Staates und die Beschäftigungsentwicklung

Zwar sind die Eingriffe des Staates in die Marktprozesse auf meso- und mikroökonomischer Ebene in den USA schwächer ausgeprägt als etwa in Deutschland (dies betrifft insbesondere das System der sozialen Sicherheit wie im Volumen der Sozialtransfers relativ zum BIP zum Ausdruck kommt - Abbildung 8a), die Bedeutung der öffentlichen Nachfrage auf den Güter- und Arbeitsmärkten ist aber in den USA nicht kleiner, sondern eher größer als in Deutschland:

Der Anteil des öffentlichen Konsums am BIP lag in den USA seit 1972 im Durchschnitt bei etwa 23% (in den sechziger Jahren war er noch deutlich höher, doch dürfte dies in hohem Maß eine Folge des Vietnam-Kriegs gewesen sein), in Deutschland nur bei knapp 20% (Übersichten 3).

- Die öffentlichen Investitionen absorbieren in den USA etwa 4% des BIP, in Deutschland hingegen seit Mitte der achtziger Jahre nur die Hälfte (Abbildung 8a und Übersichten 3).

Der Anteil von öffentlich Beschäftigten an der Gesamtheit der Unselbständigen ist in beiden Ländern seit Anfang der achtziger Jahre annähernd gleich und liegt bei etwa 17% (Abbildung 8a).

In den siebziger und achtziger Jahren entwickelte sich die Staatsausgabenquote (Anteil der laufenden Ausgaben und der öffentlichen Investitionen am nominellen BIP) in den USA und Deutschland parallel, der Unterschied spiegelte im wesentlichen das höhere Niveau der Sozialtransfers in Deutschland wider. Seither ist die Staatsausgabenquote in Deutschland etwas stärker gestiegen als in den USA, obwohl die amerikanische Wirtschaftspolitik die Sozialtransfers in der Rezession Anfang der neunziger Jahre stärker steigen ließ als die deutsche (Abbildung 8a). Der wichtigste Grund für diese Entwicklung lag in den durch die deutsche Wiedervereinigung verursachten zusätzlichen Staatsausgaben.

Generell behielt die Fiskalpolitik der USA in höherem Maß einen antizyklischen Kurs bei als jene in Deutschland (Abbildung 8b):

- Während sich die öffentlichen Investitionen in den USA in allen drei Rezessionen seit Anfang der siebziger Jahre deutlich besser entwickelten als das BIP, war dies in Deutschland nur 1974 der Fall; 1980/83 und seit 1993 ist hingegen die öffentliche Investitionsquote in Deutschland massiv gesunken.

- Auch die Sozialtransfers stiegen in den USA in den Rezessionen Anfang der achtziger und neunziger Jahre stärker als in Deutschland.
- Während der Anteil der öffentlich Bediensteten an den Unselbständigen insgesamt in den USA zwischen 1980 und 1992 stark zunahm, war dies in Deutschland 1993/94 nur in geringerem Maß der Fall.

Die im Vergleich zu Deutschland stärker antizyklisch orientierte Wirtschaftspolitik der USA dürfte dazu beigetragen haben, daß die Beschäftigungseinbußen in allen drei Rezessionen seit Anfang der siebziger Jahre in den USA deutlich geringer ausfielen als in Deutschland (Abbildung 4b).

In Japan wird die Fiskalpolitik in besonders „nachhaltiger“ Weise antizyklisch gestaltet: Sowohl in/nach der Rezession 1974/75 als auch 1992/94 wurden die Sozialtransfers, die öffentlichen Investitionen und (damit) die gesamten Staatsausgaben für mehrere Jahre stark überdurchschnittlich ausgeweitet (Abbildung 8a). Diese Politik ist ein (komplementärer) Teil des „japanischen Modells“, zu dessen Hauptzielen die kurz- und langfristige Stabilisierung der Beschäftigung und damit auch der Arbeitsbeziehungen gehört.

5.5 Wechselkurs, Auslandsnachfrage und Beschäftigungsentwicklung

Da die neoliberale Hypothese die Hauptursachen für die Entwicklung der Beschäftigung und Arbeitslosigkeit am Arbeitsmarkt selbst vermutet, berücksichtigt sie nicht die Entwicklung der realen Wechselkurse und ihre Auswirkungen auf Produktion, Investition und Beschäftigung (so wird etwa die seit Mitte der achtziger Jahre anhaltende Unterbewertung des Dollar in der „Jobs Study“ der OECD als ein möglicher Bestimmungsfaktor der Beschäftigungsdynamik in den USA nicht einmal erwähnt). Nach dem „systemischen“ Erklärungsansatz ist das Ausmaß der Über- oder Unterbewertung einer Währung nicht nur deshalb eine Determinante der Beschäftigungsentwicklung, weil es die Entwicklung von Export- und Importnachfrage unmittelbar beeinflußt, sondern insbesondere aus zwei Gründen:

- Die Exportnachfrage stimuliert in spezifischer Weise die Produktion in der Industrie sowie in den industrienahen Dienstleistungsunternehmen, welche gemeinsam den technologischen „core sector“ einer Volkswirtschaft bilden; seine Entwicklung ist deshalb für die Innovationsdynamik eines Landes von zentraler Bedeutung, nicht zuletzt auch wegen technologischer „spill-overs“ auf andere Sektoren).
- Eine anhaltende Über- bzw. Unterbewertung ist oft nur eine - wenn auch wesentliche - Komponente eines wirtschaftspolitischen Konzepts, das in seiner Gesamtheit das Gewinnstreben eher auf die Gütermärkte oder auf die Finanzmärkte lenkt: So war etwa der damit zunehmend überbewertete Dollarkurs zwischen 1980 und 1985 ein Element der „Reagonomics“, das gemeinsam mit hohen Dollarzinsen, einer forcierten Deregulierung, insbesondere der Finanzmärkte, und einem „Schub“ von Finanzinnovationen (Ausweitung der Derivate, also von Futures und Optionen, auf alle Arten von „financial assets“, insbesondere Aktien und Anleihen) wesentlich zur Expansion der Finanzmärkte und zur Stagnation der Industrie in den USA beigetragen hatte (seit Ende der achtziger Jahre fördern die

makroökonomischen Rahmenbedingungen in den USA hingegen in zunehmendem Maß eine Expansion der Gütermärkte).

Während der Wechselkurs des US-Dollar gegenüber den Währungen der übrigen Industrieländer im Durchschnitt 1960/72 noch um 14,1% über der Kaufkraftparität lag (auf der Basis eines Industriewarenkorbs), waren „tradables“ aus den USA zwischen 1972 und 1984 in einheitlicher Währung bereits um 7,8% und seit Mitte der achtziger Jahre sogar um 13,6% billiger als im OECD-Durchschnitt (Übersicht 3/U).⁴⁰⁾ Umgekehrt war die DM bis Anfang der siebziger Jahre noch um etwa 10% unterbewertet, seither haben sich Industriewaren aus Deutschland als Folge eines langfristig steigenden Wechselkurses der DM immer mehr gegenüber der internationalen Konkurrenz verteuert (Übersicht 3/D).

Da der reale effektive Wechselkurs der DM, aber auch des Yen, in hohem Maß durch die starken Schwankungen des Dollarkurses bestimmt wird, lassen sich die Phasen von Unter- bzw. Überbewertung dieser Währungen auch durch die Abweichungen des - bilateralen - DM/\$- bzw. Yen/\$-Kurses von der Kaufkraftparität des BIP bzw. der „tradables“ wiedergeben (Abbildung 9b).

In den neunziger Jahren nahm die „Verhärtung“ der DM und des Yen dramatisch zu, und zwar sowohl als Folge einer weiteren Abwertung des Dollar als auch der europäischen Weichwährungen nach dem Zusammenbruch der festen EWS-Wechselkurse im September 1992, seither hat sich der Dollarkurs zwar erholt, ist jedoch gegenüber der DM und dem Yen noch immer stark unterbewertet, insbesondere auf der Basis eines Warenkorbs von „tradables“ (Abbildung 9a).

Die Entwicklung der Marktanteile (bezogen auf die OECD-Exporte i. w. S.) und der Anteile der Gesamtexporte am realen BIP der drei Länder (als Indikator wie stark der Export als „Wachstumsmotor“ wirkt) zeigt die große Bedeutung anhaltender Über- oder Unterbewertung (Abbildung 9a):

- Bis Anfang der siebziger Jahre ging der Marktanteil der USA stetig zurück; jener von Japan stieg stark an (freilich von einem sehr niedrigen Niveau aus), Deutschland konnte seine Position halten, zwischen 1968 und 1972 waren die deutschen Gesamtexporte sogar höher als jene der USA. Dementsprechend waren die Exporte eine wesentliche „Triebkraft“ des Wirtschaftswachstums in Deutschland und Japan, während sie in den USA kaum stärker expandierten als die Gesamtwirtschaft.
- In der ersten Hälfte der achtziger Jahre ging der US-Marktanteil als Folge der starken Dollaraufwertung neuerlich zurück, während Deutschland und Japan ihre Position wieder bzw. weiter verbessern konnten. Mitte der achtziger Jahre war der Exportmarktanteil Deutschlands deutlich höher als jener der USA, gleichzeitig drohte auch Japan, die USA auf den Weltmärkten zu überholen; überdies wuchsen die Exporte der USA sogar langsamer als das

⁴⁰⁾ In Schulmeister (1997) werden Berechnungen der Kaufkraftparitäten auf der Basis international gehandelter Sachgüter vorgestellt; sie ergeben, daß der Dollar nach diesem Kriterium seit Mitte der achtziger Jahre in (noch) höherem Maß unterbewertet ist als gemessen an der (üblicherweise verwendeten) Kaufkraftparität des BIP (siehe dazu auch Abbildung 9a).

BIP, während gleichzeitig die Importe enorm anstiegen: Der überbewertete Dollarkurs wurde immer mehr zu einer „Wachstumsbremse“ und bedrohte indirekt auch das technologische „leadership“ der USA. Dies war der Hintergrund für einen Wechsel zu einer lockeren Geldpolitik, welche eine „überschießende“ Dollarabwertung einleitete.

- Seit Mitte der achtziger Jahre stimulierte die starke und bis 1995 zunehmende Unterbewertung des Dollar die Exporte der USA so sehr, daß ihr Marktanteil wieder das Niveau der frühen sechziger Jahre erreichte; gleichzeitig ging der Anteil der deutschen Exporte stark zurück. Japan konnte seine Position nur dadurch halten, daß es die Exportpreise in Yen „im Gegenzug“ zu Dollarabwertungen senkte und dafür die Inlandspreise hoch hielt (dementsprechend wurden japanische Produkte im Ausland relativ zum japanischen Markt immer billiger; dies wird in den USA als „42nd street effect“ bezeichnet). Diese Strategie konnte nach der weiteren Yen-Aufwertung Anfang der neunziger Jahre nicht mehr im bisherigen Maß fortgesetzt werden, seither ist auch der japanische Marktanteil zurückgegangen.

Der expansive Effekt des unterbewerteten Dollarkurses kommt insbesondere darin zum Ausdruck, daß die Exporte der USA seit Mitte der achtziger Jahre nahezu doppelt so rasch gewachsen sind wie das BIP, in Deutschland und Japan ist die Exportquote hingegen nicht mehr nennenswert gestiegen (Abbildung 9a, Übersichten 3). Diese Entwicklung hat das Beschäftigungswachstum in den USA nicht nur durch die zusätzliche Produktion für den Export stimuliert, sondern vermutlich auch über folgende „Kanäle“:

- Verbesserung des Investitionsklimas in einem Land, das sich wieder auf der „Gewinnerstraße“ befindet (dieser Aspekt wurde in Abschnitt 5.3 schon behandelt).
- Minderung des Rationalisierungsdrucks als Folge der wechselkursbedingten Verbesserung der preislichen Konkurrenzfähigkeit.
- Anstieg der Attraktivität als Produktionsstandort: Bis 1991 investierten ausländische Unternehmen in den USA mehr als US-Unternehmen im Ausland; seither ist die Bilanz der Direktinvestitionen annähernd ausgeglichen (Abbildung 9a).

Für die Hartwährungsländer ergab sich eine entgegengesetzte, beschäftigungsdämpfende Entwicklung, insbesondere für Deutschland: Das Investitionsklima verschlechterte sich nicht nur wegen der schwächeren Exportdynamik, sondern auch deshalb, weil diese Entwicklung eine Auseinandersetzung über den „Wirtschaftsstandort Deutschland“ verursachte bzw. intensivierte, in der die Überbewertung der DM in den Hintergrund trat und (angebliche) Strukturschwächen von den Lohn(neben)kosten bis zum Sozialstaat ins Zentrum rückten (diese Art der Debatte hat deshalb auch die Spannungen zwischen Gewerkschaften und Unternehmerverbänden erheblich verschärft). Gleichzeitig nahm der Rationalisierungsdruck nicht zuletzt deshalb besonders stark zu, weil die Aufwertung der DM die preisliche Konkurrenzfähigkeit erheblich verschlechtert hatte.

Auch wenn die Beschäftigungseffekte der Unterbewertung des Dollar und der Überbewertung der DM wegen der vielfältigen „Transmissionskanäle“ nicht genau quantifiziert werden können, dürften

sie insbesondere in den neunziger Jahren in erheblichem Maß zum Abbau der Arbeitslosigkeit in den USA und ihrem Anstieg in Deutschland beigetragen haben.

5.6 Sektorales Wirtschaftswachstum und Beschäftigungsentwicklung

Die markantesten Unterschiede in der Struktur von Produktion, Beschäftigung, Kapitalausstattung und Produktivität zwischen den drei größten Industrieländern betreffen die Industrie, den Finanzsektor und die traditionellen Dienstleistungen, insbesondere den heterogenen Bereich der „sonstigen Dienstleistungen“ (Abbildungen 10 und Übersichten 4 - die folgenden Ausführungen beziehen sich auf das Jahr 1993)⁴¹⁾:

- In Deutschland ist der Anteil der Industrie an der Gesamtbeschäftigung der Unselbständigen mit 30,8% fast doppelt so hoch wie in den USA (16,1%) und auch deutlich höher als in Japan (26,2%). Rechnet man die in nationaler Währung, wenn auch zu konstanten Preisen ausgedrückten Variablen mit Hilfe der BIP-Kaufkraftparität in eine einheitliche Währung (US-Dollar) um⁴²⁾, so ergibt sich folgendes Bild: In den USA und in (West)Deutschland sind Kapitalausstattung je Arbeitsplatz, Arbeitsproduktivität und Reallohniveau annähernd gleich hoch, in Japan ist die Kapitalintensität höher als in den beiden anderen Industrieländern, die Arbeitsproduktivität und die realen Stundenlöhne sind aber deutlich niedriger.⁴³⁾
- Der Finanzsektor hat in den USA die weitaus größte Bedeutung: Auf ihn entfallen 11,1% der Gesamtbeschäftigung und 28,2% des BIP (ohne Wohnungswirtschaft), das Niveau der Arbeitsproduktivität ist dementsprechend fast dreimal so hoch wie in der Gesamtwirtschaft, die Reallöhne liegen um etwa 40% über dem Durchschnitt. In Japan ist der Anteil der Banken und Versicherungen am BIP mit 16,9% deutlich niedriger als in den USA, die Relation zum Beschäftigungsanteil ist aber noch höher (die Arbeitsproduktivität im Finanzsektor ist in Japan mehr als dreimal so hoch wie in der Gesamtwirtschaft).⁴⁴⁾ In Industrieland Deutschland entfällt

⁴¹⁾ Das unterschiedliche Gewicht des Agrarsektors in den drei Ländern und die im Vergleich zu den USA viel stärkere Belastung des deutschen und japanischen Arbeitsmarkts durch die Abwanderung aus der Landwirtschaft in den vergangenen 25 Jahren wurden in Abschnitt 5.1 bereits diskutiert.

⁴²⁾ Eine solche Umrechnung kann nur ein grobes Bild der Unterschiede von sektoraler Produktivität, Kapitalintensität und Reallöhnen („product wages“) zwischen Ländern liefern, weil die Struktur der Outputpreise nach Sektoren in den einzelnen Ländern nicht ident ist; zwar gilt dies für Länder mit ähnlichem Entwicklungsniveau (BIP pro Kopf) in geringerem Maß als etwa bei einem Vergleich von Industrie- mit Entwicklungsländern, doch zeigen Berechnungen der Kaufkraftparität auf der Basis eines Industriewarenkorbs, daß diese auch im bilateralen Vergleich zwischen den USA, Deutschland und Japan von den Kaufkraftparität des BIP abweichen (Schulmeister, 1997). Besonders problematisch ist die Umrechnung des Werts von sektoralen Kapitalstöcken in eine einheitliche Währung mit Hilfe von BIP-Kaufkraftparitäten, allerdings ist dieses Vorgehen bei gegebener Datenlage die beste Lösung, jedenfalls weniger verzerrend als eine Umrechnung mit Hilfe der - enorm schwankenden - nominellen Wechselkurse.

⁴³⁾ Ungeachtet der Problematik von Kapitalstockschätzungen und ihrem internationalen Vergleich deutet dies auf eine „Überakkumulation“ der japanischen Wirtschaft hin, insbesondere seit Ende der achtziger Jahre: einerseits blieb die Sparneigung der Haushalte anhaltend hoch, andererseits dämpften Finanzkrisen und die enorme Yen-Aufwertung das Wirtschaftswachstum; die auf der Produktions- und insbesondere der Exportdynamik der achtziger Jahre basierende Realkapitalbildung wurde so im nachhinein zu einer „Überakkumulation“.

⁴⁴⁾ Das Ausmaß der Abweichungen von Produktivität, Reallöhnen und insbesondere auch der Gesamtkapitalrendite vom gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt spiegelt nicht nur die statistischen, sondern auch die konzeptuellen Probleme einer

nur 3,7% der Beschäftigung und 5,1% des BIP auf den Finanzsektor, seine Arbeitsproduktivität liegt demnach „nur“ um 34,8% über der gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt.

- Im Sektor der „traditionellen Dienstleistungen“ (sie umfassen Handel, Gastgewerbe sowie die sonstigen Dienstleistungen) werden 30,3% des BIP der USA produziert, und zwar von 44,7% aller Unselbständigen (das Niveau der Arbeitsproduktivität dieses Sektors liegt also deutlich unter dem Durchschnitt). In Deutschland entfallen nur 28,1% der Beschäftigung, aber 31,3% der Brutto-Produktion auf diesen Bereich, in Japan ist hingegen die Bedeutung dieses Sektor für die Beschäftigung fast so hoch wie in den USA, gleichzeitig ist auch die Arbeitsproduktivität relativ niedrig: 39,4% der Unselbständigen arbeiten in Japan im Bereich der traditionellen Dienstleistungen, erwirtschaften dabei aber nur 29,7% des BIP.
- Die enormen Unterschiede in der Arbeitsproduktivität bei den traditionellen Dienstleistungen (sie liegt in den USA um 31,9% und in Japan um 26,2% unter jener in der Industrie, in Deutschland aber um 19,2% darüber - ähnlich unterschiedlich ist die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz) ist ausschließlich auf die noch größeren Differenzen im heterogenen Restbereich der „sonstigen Dienstleistungen“ zurückzuführen; denn im Handel und Gastgewerbe (auf ihn entfällt in allen drei Ländern etwa die Hälfte der Beschäftigung im Bereich der traditionellen Dienstleistungen) liegt die Arbeitsproduktivität einheitlich um etwa 20% unter jener in der Industrie.
- In den USA liegt die Arbeitsproduktivität (pro Stunde) im Bereich der sonstigen Dienstleistungen um 46,6% und in Japan um 27,9% unter jener in der Industrie, in Deutschland hingegen um 69,0% darüber. Gleichzeitig absorbiert dieser Bereich in den USA 20,3% aller Unselbständigen, in Japan 22,0%, in Deutschland aber nur 12,6%. Da der Anteil der Selbständigen innerhalb des Bereichs der sonstigen Dienstleistungen in den einzelnen Ländern stark unterschiedlich ist (in den USA beträgt er 9,7%, in Japan hingegen 18,4% und in Deutschland 18,9%), überzeichnen Produktivitätskennzahlen, welche sich nur auf die (Arbeitsstunden der) Unselbständigen beziehen, die Unterschiede in der „technologischen Struktur“ dieses Bereichs, also seiner Zusammensetzung nach Produktionssparten. Doch auch wenn man den Output auf die Gesamtheit aller Erwerbstätigen (Personen) bezieht, lassen sich enorme Unterschiede zwischen den drei Ländern vermuten: In den USA ist die Produktivität je Erwerbstätigen bei den sonstigen Dienstleistungen um 58,7% niedriger als in der Industrie und um 44,3% niedriger als in der Gesamtwirtschaft (ohne Wohnungswirtschaft), in Japan betragen diese Werte -35,9% bzw. -27,7%. In Deutschland liegt hingegen die Produktivität je Erwerbstätigen im Bereich der sonstigen Dienstleistungen um 43,5% über jener in der Industrie und um 44,6% über jener in der Gesamtwirtschaft.⁴⁵⁾

Messung des realen Outputs des Finanzsektors wider: wenn etwa die Banken bei „unvollkommenem Wettbewerb“ eine Erhöhung der Zinsspanne durchsetzen oder wenn sie auf den Devisenmärkten erfolgreicher handeln (= spekulieren) als die „unprofessionellen“ Marktteilnehmer, so wird dies in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung als Steigerung des realen Outputs des Finanzsektors erfasst, obwohl es sich nur um eine Umverteilung zu seinen Gunsten handelt, also um eine Transaktion in einem Null-Summenspiel.

⁴⁵⁾ Entgegen den Konventionen der „National Accounts II“ der OECD werden die „business services“, also EDV-Dienstleistungen, Werbung, Gebäudewartung und Arbeitsvermittlung, in der deutschen VGR statt im Bereich „finance,

Der Bereich der sonstigen Dienstleistungen umfaßt als „Restsektor“ extrem heterogene Produktionen: Einerseits entfallen auf diesen Bereich bestimmte unternehmens- und insbesondere industriennahe Tätigkeiten wie (Technologie)Forschung, Consulting oder Engineering, aber auch das Bildungswesen, andererseits die persönlichen und sozialen Dienste sowie das Gesundheitswesen. Ein Vergleich der wichtigsten Indikatoren deutet darauf hin, daß die Struktur innerhalb dieses Bereichs zwischen den USA und Deutschland markant voneinander abweicht und damit einen essentiellen Unterschied zwischen beiden Ökonomien zum Ausdruck bringt, daß nämlich im „Industrieland Deutschland“ die technologisch höherstehenden Dienstleistungen dominieren, in den USA aber die wenig produktiven und schlecht bezahlten persönlichen und sozialen Dienste - die Daten beziehen sich auf das Jahr 1993):

- Die durchschnittliche Kapitalausstattung je Arbeitsplatz ist im Bereich der sonstigen Dienstleistungen in Deutschland mehr als doppelt, in den USA aber nur halb so hoch wie in der Industrie, ein direkter Vergleich zeigt, daß die Kapitalintensität dieses Bereichs in Deutschland etwa fünf Mal so hoch ist wie in den USA (da die „business services“ in der deutschen VGR bei den sonstigen Dienstleistungen erfaßt werden und überdies der Anteil der Selbständigen in diesem Bereich in Deutschland viel höher ist als in den USA, ist allerdings auch ein Querschnittsvergleich der Kapitalintensität im Bereich der sonstigen Dienstleistungen zugunsten Deutschlands verzerrt).⁴⁶⁾
- Auch die unterschiedliche Höhe des Kapitalkoeffizienten (USA: 1,5; Deutschland: 2,5) sowie des Anteils der Brutto-Investitionen am BIP dieses Bereichs (USA: 9,2%; Deutschland: 17,7% - selbst im Rezessionsjahr 1993) zeigt, daß in Deutschland die kapitalintensiveren und technologisch höher stehenden Produktionen ein relativ größeres Gewicht haben, in den USA hingegen die relativ arbeitsintensiveren persönlichen und sozialen Dienste.

Die relativ große Bedeutung der freien Berufe im Bereich „sonstige Dienstleistungen“ in Deutschland im Vergleich zu den USA ist auch am enormen Unterschied im Einkommensanteil der Unselbständigen ersichtlich: In den USA liegt die Lohnquote in diesem Bereich bei 74,3%, in Deutschland aber nur bei 27,5% (da die Gewinne in dieser Studie nicht um einen „Unternehmerlohn“ bereinigt werden, ist das Verhältnis von Betriebsüberschuß zum

insurance, real estate and business services“ (in dieser Studie verkürzt „Finanzsektor“ genannt) bei den „community, social and personal services“ erfaßt (dies ist ein „Restbereich“, der neben den durch diesen Titel angesprochenen Diensten auch Rechtsberatung, Gesundheitsdienste, Ingenieurdienstleistungen, Buchhaltung etc. umfaßt und in dieser Studie deshalb verkürzt als „sonstige Dienstleistungen“ bezeichnet wird). Dies verzerrt zwar einen Querschnittsvergleich der (Durchschnitts)Produktivität zugunsten Deutschlands, kann jedoch das Ausmaß des deutschen Produktivitätsvorsprungs in diesem Bereich nicht erklären.

⁴⁶⁾ Unter der Annahme, daß die Kapitalintensität im Bereich „Handel und Gastgewerbe“ in den USA so hoch ist wie im Handel allein (dies ist schon allein deshalb plausibel, weil das BIP des Handels viel höher ist als jenes des Gastgewerbes - Übersicht 4b/U), läßt sich die Kapitalintensität für den Bereich „sonstige Dienstleistungen“ (für diesen Bereich weist die Kapitalstockdatenbank der OECD keine Werte aus) schätzen: für 1993 ergibt sich so ein Wert von 22,6 je Arbeitsstunde.

nominellen Kapitalstock im Bereich der sonstigen Dienstleistungen in Deutschland besonders hoch).⁴⁷⁾

Die enormen Unterschiede von Kapitalintensität, Arbeitsproduktivität und Reallöhnen zwischen den Sektoren der US-Wirtschaft (einer technologisch hochentwickelten Industrie und einem im internationalen Vergleich großen und extrem profitablen Finanzsektor steht der Bereich der traditionellen Dienstleistungen gegenüber, in dem 45% aller Unselbständigen arbeiten, und zwar überwiegend zu stark unterdurchschnittlichen Löhnen), spiegeln (auch) die relativ große Streuung des Arbeitsangebots nach Qualifikationen wider; diese dürfte sowohl mit den großen Unterschieden in der Qualität der Bildungseinrichtungen in einem überwiegend privatwirtschaftlich organisierten Bildungssystem zusammenhängen als auch mit den nach der sozialen Herkunft unterschiedlichen Ausgangsbedingungen (insbesondere im Hinblick auf die Unterschiede zwischen Weißen und Schwarzen bzw. "Latinos", aber auch zwischen - legalen und illegalen - Immigranten und den schon „Eingesessenen“). In diesem Sinn erscheinen die wichtigsten Merkmale der sektoralen Wirtschaftsstruktur in den USA kohärent mit einem Gesellschaftsmodell, das auf dem Prinzip des „laissez-faire“ gründet.

Die im Vergleich zu den USA geringere Streuung von Kapitalintensität, Arbeitsproduktivität und Reallöhnen in Deutschland entspricht umgekehrt einer Gesellschaft, in welcher der (Wohlfahrts)Staat insbesondere durch das von ihm (überwiegend) organisierte Bildungswesen, das System der sozialen Sicherheit und durch einen gesetzlichen Arbeitnehmerschutz versucht, die Ungleichheit in den „Ausgangs- und Entfaltungsbedingungen“ zu mildern; dies verringert sowohl die Streuung der Qualifikationen auf der jeweiligen Bildungsstufe (der „Informationsgehalt“ eines Abiturzeugnisses in Deutschland dürfte in viel geringerem Maß von der tatsächlich besuchten Schule abhängen als ein High-School-Diplom in den USA) als auch - davon nicht unabhängig - die Unterschiede in der „Ansprüchlichkeit“ bezüglich der Qualität eines Arbeitsplatzes und die Entlohnung (und damit die Einkommensverteilung). Die dem „europäischen Modell“ entsprechende, relativ geringe Streuung von Arbeitsproduktivität und Reallohn nach Sektoren ist allerdings auf investitionsfördernde makroökonomische Rahmenbedingungen angewiesen, da ein Niedriglohnbereich zur Absorption der bei anhaltender Akkumulations- und Wachstumsschwäche „überschüssigen“ Arbeitskräfte in ein sozialstaatliches Wirtschaftssystem „nicht paßt“ (Kohärenzproblem).

Die unterschiedliche Entwicklung von Produktion, Kapitalintensität, Arbeitsproduktivität und Beschäftigung nach Sektoren zwischen den USA und Deutschland seit Anfang der siebziger Jahre verdeutlicht diese Problematik (Übersichten 4):

⁴⁷⁾ Die im Vergleich zur Industrie bzw. zur Gesamtwirtschaft niedrige Produktivität im Bereich der sonstigen Dienstleistungen sowie der gesamten traditionellen Dienstleistungen in Japan, und das noch niedrigere Niveau der Reallöhne in diesen Bereichen, bestätigen das Bild eine „gespaltenen“ Wirtschaft: einem technologisch und sozial „fortschrittlichen“ Industrie- und Finanzsektor steht ein technologisch rückständiger Dienstleistungsbereich gegenüber, in dem die Beschäftigten nicht nur wenig verdienen, sondern auch sozial kaum abgesichert sind (siehe dazu auch Ito, 1992, Chalmers, 1989, und Woronoff, 1993).

- In den USA konzentrierte sich die Realkapitalbildung auf Produktionen mit unterdurchschnittlicher Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität, für die ein steigendes Angebot an relativ wenig qualifizierten Arbeitskräften zur Verfügung stand, wie bei den traditionellen Dienstleistungen (es wurden primär solche Arbeitsplätze geschaffen, die nur einen relativ geringen Investitionsaufwand erfordern): Zwischen 1972 und 1993 wuchs der reale Kapitalstock in diesem Bereich um insgesamt 177,9% und damit mehr als doppelt so stark wie in der Gesamtwirtschaft ohne Wohnbau (81,9%), die Zahl der Beschäftigten stieg von 26,7 auf 50,2 Millionen, gleichzeitig nahmen ihre Arbeitsproduktivität und ihre Reallöhne nicht nennenswert zu; innerhalb der „sonstigen Dienstleistungen“ verschob sich die Produktion schrittweise zu Tätigkeiten mit immer niedrigerer Produktivität, sodaß die Arbeitsproduktivität in diesem „Restbereich“ um 1,5% und die Reallöhne um 1,2% zurückgingen. Gleichzeitig wurden aber auch für die besser Qualifizierten zusätzliche, mit mehr Kapital ausgestattete und besser bezahlte Jobs geschaffen insbesondere im Finanzsektor (einschließlich der „business services“), im Verkehrs- und Kommunikationswesen sowie im öffentlichen Dienst (insgesamt entstanden in diesen drei Bereichen 13,7 Millionen zusätzliche Jobs, etwa halb so viele wie im Bereich der traditionellen Dienstleistungen).⁴⁸⁾

- In Deutschland wuchs der Realkapitalstock in der Gesamtwirtschaft zwischen 1972 und 1993 etwa gleich stark wie in den USA (um 93,0%), doch wurde er anders alloziert, nämlich in relativ größerem Ausmaß in Bereichen mit überdurchschnittlicher Kapitalintensität und Produktivität: So expandierte der Realkapitalstock des Handels in Deutschland nur um 91,2% (USA: +192,0%), im Bereich der „sonstigen Dienstleistungen“ aber um 382,1% (in Deutschland sind die Produktionen in diesem Bereich besonders kapital- und technologieintensiv). Dementsprechend wurden in Deutschland mehr Jobs in Bereichen mit hoher und stark steigender Produktivität der Erwerbstätigen geschaffen, bei gedämpftem Gesamtwachstum reichte dies jedoch nicht aus, um die zusätzliche „labor force“ voll zu absorbieren, zumal im exponierten Sektor, insbesondere in der Industrie, der Rationalisierungsdruck nicht zuletzt als Folge der DM-Aufwertung immer mehr stieg. Obwohl das BIP im Bereich der traditionellen Dienstleistungen in Deutschland 1972/93 um 3,9% pro Jahr wuchs und damit rascher als in den USA (+3,3%), nahm die Zahl der Unselbständigen in diesem Bereich in Deutschland nur um 2,4% pro Jahr, in den USA hingegen um 3,0% zu. Denn in Deutschland konzentrierte sich das Beschäftigungswachstum auf den hochproduktiven Bereich der sonstigen Dienstleistungen (die Zahl der Unselbständigen wuchs 1972/93 um 4,2% pro Jahr, jene aller Erwerbstätigen um 3,9%), im Handel und Gastgewerbe nahm die Zahl der Unselbständigen hingegen nur um 1,3% pro Jahr zu.

Die enorme Bedeutung des „Niedrigproduktivitäts- und Niedriglohnbereichs“ der sonstigen Dienstleistungen in den USA für die Absorption der „Arbeitskraftreserven“ bei abgeschwächtem Wirtschaftswachstum läßt sich auch durch folgende „Milchmädchenrechnung“ verdeutlichen: Wenn die Arbeitsproduktivität in diesem Bereich zwischen 1972 und 1993 gleich geblieben - also

⁴⁸⁾ Die Entwicklung von Arbeitszeit, Löhnen und Beschäftigung im Bereich der Dienstleistungsproduktion in den USA wird in Abschnitt 8 auf disaggregierter Ebene untersucht.

nicht um insgesamt 27,1% gesunken - wäre, so hätte die Arbeitslosenrate in den USA 1993 „ceteris paribus“ nicht 6,9%, sondern 11,6% betragen.

Wie sehr die Beschäftigung in einer Volkswirtschaft mit einem hohen Anteil kapitalintensiver und exportorientierter Produktion durch eine Verschlechterung der makroökonomischen Rahmenbedingungen, insbesondere durch instabile Zinssätze und Wechselkurse, beeinträchtigt wird, zeigt die Entwicklung der deutschen Industrie (Übersichten 4a): Nicht zuletzt als Folge einer immer stärkeren Überbewertung der DM ist die Produktion seit 1972 nur mehr um 1,0% pro Jahr gestiegen, während sie in den USA um 2,0% wuchs; mit der seit Mitte der achtziger Jahre zunehmenden Überbewertung der DM bzw. Unterbewertung des Dollar nahm die Wachstumsdifferenz zu: Seit 1984 stieg die Industrieproduktion in den USA um 2,4% pro Jahr, in Deutschland aber nur mehr um 0,8%. Überdies ließ der Rationalisierungsdruck sowohl die Kapitalintensität als auch die Arbeitsproduktivität in der deutschen Industrie seit Anfang der siebziger Jahre stärker steigen als in den USA. Obwohl die durchschnittliche Arbeitszeit in Deutschland um 0,8% pro Jahr sank, während sie in den USA sogar leicht zunahm, ist die Zahl der Industriearbeitsplätze in Deutschland langfristig deutlich stärker zurückgegangen als in den USA (-1,0% gegenüber -0,3% pro Jahr).

6. Die Entwicklung von Arbeitseinsatz, Kapitaleinsatz und Output in den wichtigsten Sektoren

In diesem Abschnitt sollen die realisierten Punkte im K,L,Y-Raum für die wichtigsten Sektoren der drei Referenzländer seit 1960 untersucht und dabei geprüft werden, ob die Beobachtungen leichter mit einer neoklassischen oder mit einer „dynamisierten“ linear-limitationalen Produktionsfunktion in Übereinstimmung gebracht werden können. Weiters wird versucht, den jeweiligen Entwicklungspfad im K,L,Y-Raum im Kontext der „systemischen“ Hypothese nachzuzeichnen. Im Zentrum stehen die Bereiche der Industrie und der traditionellen Dienstleistungen, ergänzend werden auch die Sektoren Verkehr und Nachrichten, Banken und Versicherungen, Handel sowie der öffentliche Dienst behandelt. Abschließend wird der Entwicklungspfad im gesamtwirtschaftlichen K,L,Y-Raum als „Resultante“ der sektoralen Pfade dargestellt.

6.1 Der Produktionspfad in der Industrie

Die Abbildungen 11 geben die Realisationen im K,L,Y-Raum der Industrie in den USA, Deutschland und Japan seit 1960 wieder (für Japan sind Daten erst ab 1970 verfügbar); Abbildung 11a zeigt das Gesamtbild, die Abbildungen 11b bis 11d geben die drei zweidimensionalen „Schnitte“ durch den K,L,Y-Raum wieder, und Abbildung 11e zeigt den Zusammenhang zwischen der Kapitaleinsatzintensität und der Arbeitsproduktivität (alle Variablen sind auf der Basis 1980=100 indiziert). Zunächst sollen die Abbildungen am Beispiel der US-Industrie erläutert werden, beginnend mit der langfristigen Entwicklung.

Im Jahr 1960 wurde eine K,L,Y-Kombination von 45,1/82,8/53,6 realisiert, 1993 eine solche von 135,5/92,9/134,8: Im Verlauf von 33 Jahren wurde somit die Produktion um 151,5% erhöht, indem der Kapitaleinsatz um 200,4% und der Arbeitseinsatz um 12,2% gesteigert wurde. Die Punkte in Abbildung 11a/U markieren die 34 Einzelrealisationen, ihre Verbindung stellt den Produktions- bzw. Entwicklungspfad der US-Industrie dar.

Da ein genaues Erfassen eines solchen Pfades in einem dreidimensionalen Diagramm schwierig ist, soll er durch drei zweidimensionale Abbildungen verdeutlicht werden.

Abbildung 11b/U stellt den Entwicklungspfad im K,L-Raum dar: In der durch die Rezession 1970/71 unterbrochenen Prosperitätsphase (1969 erreichten die USA das Nachkriegsminimum der Arbeitslosenrate - siehe auch Abbildung 1) erhöhte die US-Industrie nicht nur den Einsatz von Kapital, sondern - allerdings in geringerem Ausmaß - auch den Einsatz von Arbeit. Dieser Pfad entspricht der Kombination in Abschnitt 3.2.1.2 beschriebenen Kombination „Prosperitätssyndrom & Laissez-faire“ (PS/LF-Pfad nach „rechts oben“): Bei stabilen monetären Rahmenbedingungen und einer entsprechend hohen Profitabilität von Realakkumulation relativ zu Finanzveranlagung wurde der Kapitaleinsatz zwischen 1960 und 1973 fast verdoppelt, gleichzeitig wird bei nicht voller Ausschöpfung der Arbeitskapazität auch der Arbeitsinput erhöht.

Verbindet man die Punkte vergleichbarer (Hoch)Konjunktur (1969/1973/1979), so erhält man den mittelfristigen Entwicklungspfad der siebziger Jahre: für die zusätzliche Produktion wurde nur mehr der Kapitaleinsatz erhöht. Zwischen 1979 und 1993 wurde schließlich die Outputsteigerung um 25,6% mit einem um 32,6% höherem Kapitaleinsatz, aber einem um 11,5% niedrigerem Arbeitseinsatz realisiert.

Insgesamt entspricht die Entwicklung seit 1973 den makroökonomischen Rahmenbedingungen des „Krisensyndroms“: Die größere Unsicherheit, insbesondere in bezug auf Wechselkurse und Zinssätze, ein deutlich über der Wachstumsrate liegendes Zinsniveau sowie höhere Gewinnchancen kurzfristig orientierter Aktivitäten auf den Finanzmärkten, dämpften die Bereitschaft zu langfristiger und „bindender“ Realveranlagung; unter diesen Bedingungen nahm der Kapitaleinsatz in der US-Industrie in den 20 Jahren nach 1973 nur um insgesamt 64,2% zu, und damit merklich schwächer als in den 13 Jahren davor (+82,9%). Gleichzeitig trugen mehrere Faktoren dazu bei, daß das zusätzliche Kapital immer stärker in Form einer höheren/besseren Kapitalausstattung je Arbeitsplatz angelegt wurde (der Anstieg des jeweiligen Prozeßstrahls vom Ursprung zu den K,L-Punkten stieg von Periode zu Periode an): Erstens erfuhr der vom „technisch-ökonomischen System“ vorangetriebene (prozeß)technische Fortschritt durch die „Basisinnovation Mikroelektronik“ eine erhebliche Beschleunigung, zweitens verlor das Ziel von Vollbeschäftigung immer mehr an Bedeutung, und zwar auf gesamt- wie auf einzelwirtschaftlicher Ebene, drittens wurden „lean production“ und „shareholder value“ zu den dominierenden Zielen in der Unternehmensführung (auch wegen der höheren Finanzkapitalrenditen als „opportunity profits“), und schließlich stieg der Rationalisierungsdruck zusätzlich im Prozeß der Globalisierung.

Abbildung 11c/U zeigt, daß das Verhältnis von Kapitaleinsatz zu Output, und damit der Kapitalkoeffizient bzw. die Kapitalproduktivität, langfristig (nahezu) konstant ist, obwohl der Kapitalinput kontinuierlich zunimmt, während der Arbeitsinput langfristig (nahezu) konstant blieb. Diese Beobachtung steht in Widerspruch zum „Ertragsgesetz“ und damit zu den Erwartungen einer

neo-klassischen Produktionsfunktion (ohne Berücksichtigung eines technischen Fortschritts), wonach die Grenz- und damit auch die Durchschnittsproduktivität des immer „reichlicheren“ Faktors sinkt.

Geht man von der Existenz eines exogenen technischen Fortschritts aus (in der Tradition der neo-klassischen Wachstumstheorie, aber auch der Debatte um eine Definition von Neutralität des technischen Fortschritts a la Hicks oder Harrod - siehe dazu Vivarelli, 1995), also eines Prozesses, der losgelöst von der Erfindung, Produktion und der verbessernden Weiterentwicklung von Kapitalgütern und der komplementären (Re)Qualifikation des Faktors Arbeit stattfindet, und der entweder die Produktivität des Kapitals oder der Arbeit, oder beider Faktoren erhöht (arbeitsparender, kapitalsparender oder neutraler technischer Fortschritt), so kann man die Beobachtungen (nur) dadurch widerspruchsfrei im Modellrahmen der neo-klassischen Produktionstheorie „unterbringen“, indem man sich zu den Beobachtungen „passende“ Verschiebungen der Isoquanten in der Zeit vorstellt (im Fall der obigen Beobachtungen würden diese Verschiebungen den Einfluß eines exogenen, arbeitsparenden technischen Fortschritts zum Ausdruck bringen).⁴⁹⁾

Im Kontext der „systemischen“ Hypothese ergibt sich für die Industrie deshalb ein annähernd konstanter Kapitalkoeffizient (obwohl sich die Wirtschaft bei steigender Kapitalintensität nicht im „steady state“ befindet), weil eine Erhöhung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz gleichzeitig eine Verbesserung der Produktionsmittel impliziert, welche - gemeinsam mit einem komplementären Lernprozeß der Arbeitskraft - eine proportionale Erhöhung der Arbeitsproduktivität ermöglicht (im Bereich der traditionellen Dienstleistungen steigt die Arbeitsproduktivität hingegen nur langsamer als die Kapitalintensität). Diesen Zusammenhang zeigt die Abbildung 11e/U; sie macht überdies deutlich, daß die Kapital(einsatz)intensität in keinem einzigen Jahr gesunken ist (obwohl - wie noch zu zeigen ist - die Kapitalkosten relativ zu den Arbeitskosten in den späten siebziger Jahren enorm gestiegen sind); diese Beobachtung entspricht der Vermutung des „systemischen“ Erklärungsansatzes, daß der sich in einer Erhöhung der Kapitalintensität „materialisierende“ (prozeß)technische grundsätzlich irreversibel ist.⁵⁰⁾

⁴⁹⁾ Mit dieser Bemerkung soll darauf hingewiesen werden, daß die Interpretation der Beobachtungen im Sinne der „systemischen“ Hypothese nur eine „Lesart“ darstellt, und keinesfalls einen (unüberbrückbaren) Widerspruch zwischen der Empirie und der neo-klassischen Produktionsfunktion behauptet; einen solchen Widerspruch kann es nämlich deshalb nicht geben, weil die Neo-Klassik axiomatisch von der Existenz von Zusammenhängen ausgeht, die überhaupt nicht beobachtbar sind wie etwa Isoquanten (man kann immer nur einzelne Punkte im K,L,Y-Raum beobachten).

⁵⁰⁾ Auch die Theorien des „endogenen Wachstums“ gehen davon aus, daß der technische Fortschritt durch Vermehrung und Verbesserung des Kapitals produziert wird (dabei wird im Gegensatz zum „systemischen“ Ansatz ein weiter, auch das Humankapital umfassender Kapitalbegriff verwendet) und daß das (Ertrags)Gesetz der „diminishing returns to capital“ zwar auf mikroökonomischer Ebene gilt, infolge von „spill-overs“ des technischen Wissens aber nicht auf der makroökonomischen Ebene (dort gilt die Produktionsfunktion $Y = aK$); der wichtigste Unterschied der „systemischen“ Hypothese besteht neben dem unterschiedlichen Kapitalbegriff darin, daß das Ertragsgesetz auch auf mikroökonomischer Ebene nicht gilt, weil eine Vermehrung des Kapitals je Arbeitsplatz eine Verbesserung impliziert, welche eine Steigerung der Arbeitsproduktivität ermöglicht (aus diesem Grund ist auch die Einkommensverteilung nicht durch die Produktionsfunktion determiniert). Eine Einführung in die Theorien des „endogenous growth“ bietet Romer, 1994).

Abbildung 11d/U zeigt ergänzend den Entwicklungspfad der US-Industrie im Y,L-Raum; wegen der (annähernden) Konstanz des Kapitalkoeffizienten ähnelt er jenem im K,L-Raum (Abbildung 11b/U).

Die kurzfristige Entwicklung stellt die „Resultante“ von konjunkturbedingten Schwankungen der Kapazitätsauslastung (Bewegung entlang eines Prozeßstrahls) und dem längerfristigen Pfad des technischen Fortschritts dar (Bewegung zu einem steileren Prozeßstrahl durch Veränderung des Kapitalbestands je Arbeitsplatz - seine Zusammensetzung ändert sich ja auch dann, wenn der Bestand bei einer Netto-Investition von Null konstant bleibt oder sogar sinkt, weil permanent ein Teil der Produktionsmittel ausgeschieden und durch neue ersetzt wird); dies zeigt sich am deutlichsten in Rezessionen, also wenn sich die Kapazitätsauslastung abrupt verringert: In der besonders „schockartig“ aufgetretenen Rezession 1974/75 ging die Kapazitätsauslastung so stark zurück, daß der dadurch bedingte gleichschrittige Rückgang des Einsatzes von Kapital und Arbeit viel stärker ins Gewicht fiel als die Erhöhung des Kapitalbestands, sodaß sich der Produktionspfad nahezu entlang eines Prozeßstrahls, also in Richtung auf den Ursprung, (zurück)bewegte (Abbildung 11b/U).

Im Ergänzungsband finden sich die analogen Abbildungen (1/U-E) mit dem Kapitalbestand statt des Kapitaleinsatzes; sie zeigen, daß der Kapitalstock in der US-Industrie permanent gestiegen ist, wenn auch in Rezessionen mit vermindertem Tempo (Abbildung 1b/U-E). Vernachlässigt man die zyklischen Schwankungen der Kapazitätsauslastung, so gewinnt man den - falschen - Eindruck, als würde in Rezessionen die Kapitalintensität sprunghaft ansteigen (Abbildung 1e/U-E), während tatsächlich sowohl Arbeit als auch Kapital weniger genützt werden: Arbeitskräfte, indem sie gekündigt werden, das an die Unternehmen „gebundene“ Kapital (es kann nicht gekündigt, sondern nur auf „Kurzarbeit“ umgestellt werden), indem seine Produktionskapazität weniger ausgelastet ist (vergleiche Abbildungen 11e/U-E mit 1e/U-E).⁵¹⁾

In der weniger „schockartigen“, aber relativ lang anhaltenden Rezession 1980/82 sowie in der vergleichsweise „leichten“ Rezession 1990/91 ging der Kapitaleinsatz zwar auch absolut zurück, relativ zum Arbeitseinsatz stieg er aber deutlich an: Der stetige Rationalisierungsprozeß prägte den Entwicklungspfad der US-Industrie in diesen beiden Rezessionen stärker als 1974/75, er führte dementsprechend eher „nach links“ als in Richtung zum Ursprung (Abbildung 11b/U).

In der deutschen Industrie sind die vom „systemischen“ Ansatz vermuteten Zusammenhänge zwischen Kapitaleinsatzintensität und Arbeitsproduktivität und damit auch zwischen Kapitaleinsatz und Output noch markanter ausgeprägt als in den USA (Abbildungen 11c/D und 11e/D): Die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz nimmt stetig zu und mit ihr die Arbeitsproduktivität, der Kapitalkoeffizient ist nicht nur langfristig, sondern auch kurzfristig konstant; lediglich nach der Rezession 1993 nahm der Kapitaleinsatz deutlich stärker zu als der Output; dies dürfte die Folge eines massiven Rationalisierungsschubs gewesen sein, der offenbar über das in und nach

⁵¹⁾ Der vermeintliche Anstieg der Kapitalintensität in Rezessionen wurde zum Ausgangspunkt einer umfangreichen Literatur zur Beantwortung der Frage, warum die Reallohne in Rezessionen nicht steigen; denn in neo-klassischem Kontext müßte eine Vermehrung des Kapitals je Arbeitskraft, das Grenzprodukt des relativ knapper gewordenen Faktors, also der Arbeit, erhöhen (siehe dazu Greenwald-Stiglitz, 1993, p. 80ff und die dort angeführte Literatur).

Rezessionen übliche Maß einer Reorganisation der Produktion aus Anlaß des Beschäftigungsabbaus hinausging (diese Entwicklung ist vermutlich nicht nur von der starken Aufwertung der DM gefördert worden, sondern indirekt auch durch die restriktive Fiskalpolitik: Bei schwachem Wachstum der Nachfrage wurde die Senkung der Lohnstückkosten durch eine Erhöhung von Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität zur wichtigsten „Quelle“ von Gewinnsteigerungen.

Die wichtigsten Unterschiede zwischen den Entwicklungspfaden der Industrie in den USA und in Deutschland beziehen sich auf den Faktor Arbeit (Abbildungen 11b/D und 11b/U):

- Zwischen 1960 und 1973 herrschte in Deutschland Vollbeschäftigung, das unter den Bedingungen des Prosperitätssyndroms hohe Nachfragewachstum konnte deshalb nur durch eine massive Erhöhung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz und damit eine Forcierung des prozeßtechnischen Fortschritts „befriedigt“ werden: Dementsprechend stieg in Deutschland der Kapitaleinsatz (+134,1% gegenüber +82,9%) fast doppelt so rasch wie in den USA, und die Kapitalintensität dreimal so rasch (+150,6% gegenüber +48,6%).
- Die Bedingungen des „Krisensyndroms“ dämpften die Realkapitalbildung in Deutschland noch stärker als in den USA: Zwischen 1973 und 1995 stieg der Kapitaleinsatz in der deutschen Industrie nur mehr um 40,1% (die Nachfrage nach Produkten der deutschen Industrie wurde nicht zuletzt wegen der Aufwertung der DM und der Abwertung des Dollar stärker gedämpft als nach Industriewaren „made in USA“), gleichzeitig wurde in Deutschland der Rationalisierungsprozeß weiterhin stärker forciert als in den USA: In der deutschen Industrie stieg die Kapitaleinsatzintensität um 114,0%, in den USA nur um 76,7% (dafür dürfte neben der Wechselkursentwicklung auch maßgeblich gewesen sein, daß die „Ansprüchlichkeit“ hinsichtlich des Wachstums der Reallöhne nach jahrelanger Prosperität in Deutschland höher waren und blieben als in den USA).
- Dieser Rationalisierungsprozeß - er kommt in Abbildung 11b/D in der Zunahme des Anstiegs der Prozeßstrahlen vom Ursprung zu den realisierten K,L-Punkten zum Ausdruck - konzentrierte sich auf die Rezessionen und insbesondere auf die unmittelbar daran anschließende Aufschwungsphase: In der deutschen Industrie wurde die Beschäftigung im Vergleich zum Kapitaleinsatz zwischen 1973 und 1976, 1979 und 1984 sowie zwischen 1992 und 1995 viel stärker reduziert als in den USA, wo die Industriebeschäftigung insbesondere nach 1975 und 1982 merklich ausgeweitet wurde; nach der Rezession Anfang der neunziger Jahre wurde die Outputsteigerung in den USA mit konstantem, in Deutschland aber mit stark sinkendem Arbeitseinsatz realisiert (Abbildungen 11b/U und 11b/D).
- Über den gesamten Zeitraum seit 1973 führte dieser stufenweise „nach links“ gerichtete Pfad im K,L-Raum gemeinsam mit dem schwächeren Outputwachstum zu folgendem Resultat: Zwischen 1973 und 1995 nahm die Industrieproduktion in Deutschland insgesamt nur mehr um 18,9% zu, zu deren Realisierung wurden um 34,5% weniger Arbeitsstunden benötigt; in den USA stieg der Output um 36,6%, der Arbeitseinsatz ging nur um 8,8% zurück (1973/93).

Die Entwicklung in Japan zwischen 1970 (Kapitalstockdaten waren für die sechziger Jahre nicht verfügbar) und 1991 entspricht in qualitativer Hinsicht jener in Deutschland zur Zeit der

Vollbeschäftigung (Abbildungen 11/J): Der Produktionspfad der Industrie führte im K,L-Raum parallel zur K-Achse „nach oben“, bei annähernd konstantem Arbeitseinsatz wurde eine Outputsteigerung um 144,3% durch eine entsprechend hohe Steigerung der Arbeitsproduktivität ermöglicht. Die Tatsache, daß die Erhöhung der Kapitalintensität jene der Arbeitsproduktivität so stark überstieg, dürfte auf das Zusammenwirken zweier Faktoren zurückzuführen sein:

- Die Spar- und Investitionsdynamik paßte sich nur unzureichend der Verschlechterung der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Folge des Krisensyndroms an (binnenwirtschaftlich gelang es der japanischen Wirtschaftspolitik bis Ende der achtziger Jahre, wesentliche Elemente des Prosperitätssyndroms zu bewahren wie stabile, unter der Wachstumsrate liegende Zinssätze), die daraus resultierende Tendenz zu einer „Überakkumulation“ (jedenfalls ex post betrachtet) wurde durch die exorbitante Yen-Aufwertung seit Mitte der achtziger Jahre verschärft.
- Wegen der wechselseitig als „bindend“ angesehenen Arbeitsverhältnissen (insbesondere in den großen Konzernen) reagiert die Beschäftigung in der japanische Industrie viel schwächer auf Produktionsschwankungen als in den übrigen Industrieländern: Diese Eigenheit der japanischen „Wirtschaftskultur“ führt bei einem unter den Bedingungen des Krisensyndroms „längerfristig schwächeren Wirtschaftswachstum zu einem „labor hoarding“.

6.2 Der Produktionspfad bei den traditionellen Dienstleistungen

Die meisten der traditionellen Dienstleistungen werden an Menschen „vollzogen“ (z. B.: Friseur, Gesundheitswesen) oder stellen einen „Kontakt“ zwischen Menschen und Sachgütern her (z. B.: Einzelhandel, Gastgewerbe), sie sind daher nicht lager- oder transportfähig (so kommt im Tourismus nicht das Produkt zum Kunden, sondern der Kunde zum Produktionsort), Nachfrage und Produktion fallen in einen Akt zusammen. Dies hat mehrere Konsequenzen:

- Da die Nachfrage nach vielen dieser Dienstleistungen starken Schwankungen im Tages-, Wochen- und Jahresablauf unterliegt und der Arbeitseinsatz aus rechtlichen Gründen sowie wegen der Unsicherheit über das genaue Ausmaß der Nachfrageschwankungen diesen nur in geringem Maß angepaßt werden kann (der Kapitaleinsatz ebenso wie in der Industrie überhaupt nicht), besteht in diesem Produktionsbereich eine „strukturelle“ Unterauslastung der Arbeits- und Kapitalkapazität.
- Gelingt es, durch eine forcierte Preisdifferenzierung wie im Flugverkehr oder bei der Vermarktung von Nächtigungskapazität, die Nachfrage zu „verstetigen“, so steigt die - gemessene - Produktivität an, doch spiegelt dies nur eine Erhöhung der Auslastung von Kapital und Arbeit wider und nicht einen prozeßtechnischen Fortschritt.
- Eine analoge Entwicklung in die entgegengesetzte Richtung ergibt sich, wenn ungeachtet der Nachfrageschwankungen zusätzliche „Dauerkapazitäten“ geschaffen werden: Steigt etwa die Zahl von in der Nacht geöffneten „drug stores“ deutlich an, so verteilt sich die - relativ stabile - Nachfrage der „Nachteinkäufer“ auf mehr Geschäfte, die beobachtete Produktivität sinkt als Folge einer geringeren Auslastung beider Faktoren.

Wegen der Notwendigkeit, eine bestimmte Betriebsbereitschaft aufrecht zu erhalten, schwankt die Beschäftigung bei den traditionellen Dienstleistungen im Konjunkturverlauf viel schwächer als in der Industrie, die gemessene Arbeitsproduktivität aber stärker; die Tatsache, daß ein erheblicher Teil der Dienstleistungen unabhängig von konjunkturellen Einkommensschwankungen ist, trägt überdies dazu bei, daß sich auch der Output dieses Sektors stabiler entwickelt als jener der Industrie.

Die Abbildungen 12 verdeutlichen die Stabilität des K,L,Y-Pfades seit 1960 in allen drei Ländern. Der wichtigste Unterschied besteht in der Entwicklung von Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität, die wiederum in erster Linie eine Folge einer unterschiedlichen Produktionsstruktur innerhalb dieses heterogenen Bereichs sein dürfte (diese Problematik wurde in Abschnitt 5.6 bereits diskutiert):

- In den USA wuchs die Arbeitsproduktivität bis Ende der siebziger Jahre zwar langsamer als die Kapitalintensität, doch in einem engen Zusammenhang zur Kapitalausstattung je Arbeitsplatz (Abbildung 12e/U). Seither ist die Arbeitsproduktivität kaum mehr gestiegen, wohl aber die Kapitalintensität; dies könnte auf einen „Struktureffekt“ als Folge einer „gespalteten“ Entwicklung zurückzuführen sein: Einerseits wurde eine große Zahl von Arbeitsplätzen mit minimaler Kapitalausstattung und niedriger Produktivität geschaffen, andererseits könnte aber gleichzeitig die Produktion und Kapitalbildung in anderen Bereichen mit einer hohen Kapitalintensität gestiegen sein (z.B.: Luxushotels, Sanatorien, Golfplätze etc.).
- In Deutschland stiegen sowohl die Kapitalintensität als auch die Arbeitsproduktivität über den gesamten Zeitraum seit 1960 relativ stetig an (Abbildung 12e/D): Während die Arbeits(stunden)produktivität in den USA seit 1960 insgesamt nur um 39,7% gewachsen ist, expandierte sie in Deutschland um 159,5% (dies dürfte in hohem Maß damit zusammenhängen, daß das Bildungssystem in Deutschland viel weniger relativ schlecht oder unspezifisch Ausgebildete hervorbringt als in den USA).
- Auch für Japan zeigt sich ein systematischer Zusammenhang zwischen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität im Bereich der traditionellen Dienstleistungen, doch steigt letztere in Relation zur Kapitalausstattung nur schwach (insbesondere im Vergleich zu Deutschland): Seit 1970 hat sich der Kapitalstock zur Produktion traditioneller Dienstleistungen in Japan mehr als verfünffacht, die Arbeitsproduktivität stieg jedoch nur um 69,0% (auch diese Entwicklung deutet auf ein Zusammenwirken von „Überakkumulation“ mit „labor hoarding“ unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ hin).
- Die unterschiedliche Beschäftigungsdynamik im Bereich der traditionellen Dienstleistungen dürfte überwiegend durch die unterschiedliche Produktionsstruktur innerhalb dieses Bereichs und die damit verbundene unterschiedliche Qualifikationsstruktur der Beschäftigten bedingt sein: In den USA wuchs der Output seit 1970 um 115,6% und der Arbeitseinsatz um 88,3%, in Japan wurde für eine Produktionssteigerung um 206,5% ein um 81,5% höherer Arbeitseinsatz benötigt, in Deutschland reichte eine Steigerung des Arbeitseinsatzes um 45,0%, um den Output um 161,9% zu erhöhen (Abbildungen 12b).

6.3 Der Produktionspfad in den übrigen Sektoren

Im Ergänzungsband werden die jeweiligen K,L,Y-Pfade für die wichtigsten nicht-landwirtschaftlichen Sektoren in jeweils fünf Abbildungen dokumentiert; es sind dies:

- Verkehr und Nachrichten (Abbildungen 2).⁵²⁾
- Finanzsektor, also Banken, Versicherungen und Dienstleistungen für Unternehmen - letztere sind im Fall Deutschlands allerdings bei den „sonstigen Dienstleistungen“ und damit in der „Obergruppe“ der traditionellen Dienstleistungen erfaßt (Abbildungen 3).
- Handel - im Fall von Japan einschließlich des Gastgewerbes (Abbildungen 4).
- Öffentlicher Dienst (Abbildungen 5 - mangels Kapitalstockdaten ohne Japan).

Da das „Lesen“ der verschiedenen „Schnitte“ im K,L,Y-Raum am Beispiel der Bereiche „Industrie“ sowie „traditionelle Dienstleistungen“ bereits erläutert wurde, sollen nur einige sektorspezifische Entwicklungen kommentiert werden.

Im Bereich Verkehr und Nachrichten nahm die Arbeitsproduktivität in den USA seit Anfang und in Deutschland seit Mitte der achtziger Jahre markant rascher zu als die Kapitalintensität; dies dürfte in erster Linie mit der Diffusion der Mikroelektronik zusammenhängen, welche für die Produktionen in diesem Bereich eine spezifische Bedeutung hat:

- Für die Produktion im Sektor Kommunikation ist dies angesichts des technologischen Wandels bei Radio, Fernsehen, aber auch den Printmedien sowie in der Telekommunikation „self-evident“.⁵³⁾
- Die Produktionsbedingungen im Sektor Verkehr entsprechen jenen bei den traditionellen Dienstleistungen insofern, als auch Verkehrsleistungen an Menschen bzw. Sachgütern „vollzogen“ werden, also selbst weder transport- noch lagerfähig sind; die daraus resultierende strukturelle Unterauslastung der Verkehrsmittel konnte im Flugverkehr durch elektronische Buchungssysteme in Kombination mit radikaler Preisdifferenzierung seit Anfang der achtziger Jahre drastisch verringert werden; dies läßt die (gemessene) Produktivität von Kapital und Arbeit steigen, ohne daß dem ein radikaler Fortschritt in der Verkehrstechnologie selbst zugrunde läge (den gab es - etwa in Form der Einführung von Großraumflugzeugen - noch zusätzlich, doch bedeutete dies keinen „Technologieschub“ für den gesamten Produktionsbereich „Flugverkehr“).

⁵²⁾ Ohne Japan, da die Kapitalstockreihen aus der OECD-Datenbank „Stocks and Flows of Fixed Capital“ für diesen Sektor der japanischen Wirtschaft (zu) starke Brüche aufweisen.

⁵³⁾ Ein statistisches Hauptproblem besteht allerdings darin, wie man den „realen“ Wert eines Kapitalstocks für einen Bereich bestimmt, der so radikalen technologischen Veränderungen unterworfen ist (von der kapitaltheoretischen Problematik ganz abgesehen); darauf kann im Rahmen dieser Studie nicht näher eingegangen werden, sie nimmt vielmehr an, daß die OECD bzw. die ihr „zuliefernden“ statistischen Ämter der einzelnen Mitgliedsländer die Kapitalstöcke hinreichend genau schätzen konnten.

Im Finanzsektor der USA gab es um 1980 einen Bruch in der Entwicklung von Output, Kapital und Arbeitseinsatz (Abbildungen 3b/U-E und 3c/U-E): Bis 1980 waren alle drei Variablen fast gleichschrittlig gewachsen, Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität nahmen über einen Zeitraum von 20 Jahren relativ wenig zu. Seit 1980 stieg der Kapitalstock um 106,1%, der Arbeitseinsatz um 59,9%, der Output aber nur um 41,4%, ein systematischer Zusammenhang zwischen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität ist seither nicht mehr erkennbar. In Deutschland wuchsen beide Variablen hingegen - von der vermutlich durch die Wiedervereinigung bedingten „Unstetigkeit“ 1990/92 abgesehen - etwa gleichschrittlig (der Kapitalkoeffizient blieb konstant), in Japan ging das Outputwachstum relativ zur Kapitalbildung erst ab 1989 zurück, wohl als Folge der Wachstumsabschwächung und insbesondere der Deflation auf den Aktien- und Grundstücksmärkten sowie der nachfolgenden Bankenkrise.

Die „anomale“ Entwicklung des US-Finanzsektors seit 1980 läßt sich am ehesten durch eine „Überakkumulation“ erklären, und zwar auf der Grundlage eines erfolgreichen „rent seeking“ angesichts boomender Finanzmärkte. Dafür spricht nicht nur die enorme Gesamtkapitalrendite (Übersicht 4a/U), sondern insbesondere die Tatsache, daß der Deflator der Produktion im Finanzsektor der USA erst seit 1980 markant stärker zunimmt als der BIP-Deflator: Zwischen 1980 und 1993 stiegen die Preise von Finanzdienstleistungen insgesamt um 114,7%, das gesamtwirtschaftliche Preisniveau hingegen nur um 68,8% (in Deutschland und Japan sind hingegen beide Deflatoren vor und nach 1980 etwa gleich stark gestiegen - OECD, National Accounts II, Tables 12).

Der K,L,Y-Pfad im Handel (im Fall von Japan einschließlich des Gastgewerbes) ist in den drei Ländern viel weniger verschieden als jener der traditionellen Dienstleistungen (dies ist angesichts der geringen Differenzierbarkeit des Outputs und seiner Produktionstechnologie wenig überraschend und verweist indirekt auf die große Bedeutung der unterschiedlichen Struktur innerhalb des „Restsektors“ der „sonstigen Dienstleistungen“). Weiters zeigen die Abbildungen, daß sich nicht der Faktor Arbeit, sondern seine Auslastung an Outputschwankungen anpaßt (wegen mangelnder Lager- und Transportfähigkeit dieser Dienstleistungen); dies wurde Anfang der neunziger Jahre in Deutschland und Japan besonders deutlich: Die anhaltend schwache Konsumnachfrage ließ die Arbeitsproduktivität im Handel sinken bei gleichzeitig steigender Kapitalintensität (Abbildungen 4e/D und 4e/J).

Die unterschiedliche Höhe des Outputwachstums im Handel der drei Länder deutet auf mögliche, aber kaum in Erwägung gezogene Effizienzunterschiede hin: In den USA ist der Output des Handels zwischen 1970 und 1990 um 112,2% und damit fast doppelt so rasch wie das BIP gewachsen (dafür wurde der Kapitalstock um 185,1% und der Arbeitseinsatz um 49,5% ausgeweitet), in Deutschland hingegen nahm der Output des Handels nur um 63,2% zu und damit im gleichen Ausmaß wie das BIP (dafür wurde ein um 82,8% höherer Kapitalstock und ein um 2,0% niedrigerer Arbeitseinsatz benötigt). Da sich die Qualität der Güterversorgung durch den Groß- und Einzelhandel in Deutschland im Vergleich zu den USA nicht erkennbar verschlechtert hat, scheint die Produktion von Handelsdienstleistungen in Deutschland wesentlich effizienter (geworden) zu sein als in den USA, und zwar im Hinblick auf den Einsatz beider

Produktionsfaktoren (Prais-Jarvis-Wagner, 1989, dokumentieren ähnliche Beobachtungen für die Arbeitskräfte in deutschen Hotels im Vergleich zu solchen in Großbritannien).⁵⁴⁾

Ein (Querschnitts)Vergleich des Anteils des Handels am BIP bestätigt dieses Bild: dieser lag in den USA 1993 bei 17,0%, in Deutschland hingegen nur bei 9,0%; daß die Güterversorgung in einem so hohem Ausmaß in Deutschland schlechter ist als in den USA, ist höchst unplausibel (ähnliches gilt auch für das Gesundheitswesen, das in den USA 4,6%, in Deutschland hingegen nur 2,6% des BIP absorbiert).

Diese Beobachtungen deuten auf eine relativ ineffiziente Güterversorgung in den USA hin, die vermutlich in diesem Ausmaß nur deshalb möglich ist, weil es viele wenig qualifizierte Arbeitskräfte und ein niedriges und sinkendes Reallohniveau in diesem Segment der „labor force“ gibt.⁵⁵⁾ Zusätzlich könnte eine solche Entwicklung auch durch ein erfolgreiches „rent seeking“ und damit eine unzureichende Konkurrenz gefördert werden - schließlich gründet die Wertschöpfung des Handels auf der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreisen.

Indirekt zeigt dieses Beispiel auch, wie sehr die Kohärenz einer Ökonomie wie der deutschen, die sowohl im Hinblick auf das Bildungssystem als auch das Netz der sozialen Sicherheit auf Effizienz hin angelegt ist, durch die Bedingungen des Krisensyndroms bedroht wird: Einerseits kann man die schon Qualifizierten nicht auf Jobs wie „Tragetascheneinschlichter“ umschulen, andererseits nimmt aber bei effizienter Produktion und einem makroökonomisch bedingt niedrigem Wirtschaftswachstum die Arbeitslosigkeit zu.

Auch im öffentlichen Dienst ist der K,L,Y-Pfad in den USA und Deutschland in quantitativer Hinsicht unterschiedlich ausgeprägt (allerdings ist zu berücksichtigen, daß die Erfassung von Output und Produktivität in diesem Bereich aus konzeptuellen und statistischen Gründen besonders schwierig ist - dies gilt für die Niveaus in höherem Maß als für ihre Veränderung): Über den gesamten Zeitraum bis 1993) nahm die Arbeitsproduktivität im öffentlichen Dienst der USA nur um 17,5% zu; in Deutschland hingegen um 58,3%; die Wertschöpfung stieg in Deutschland viel stärker als in den USA (+153,0% gegenüber 90,5%), die Zahl der Arbeitsstunden hingegen geringfügig schwächer (+58,3% gegenüber 62,2%).

Die Ergebnisse der Untersuchung der Entwicklungspfade im K,L,Y-Raum für die wichtigsten Sektoren der drei größten Industrieländern lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

⁵⁴⁾ In Japan dürfte die Produktion im Handel und Gastgewerbe ähnlich (wenig) effizient sein wie in den USA: Bei relativ niedrigen Reallohnen (Übersicht 4b/J) nahm der Output zwischen 1970 und 1990 um 253,3% und damit doppelt so rasch wie das BIP zu, dafür wurde der Kapitalstock um 407,3% erhöht und der Arbeitseinsatz um 43,3%; auch der im internationalen Vergleich hohe Beschäftigungsanteil des Handels in Japan bestätigt dieses Bild (siehe dazu Übersichten 3 sowie ergänzend Argy-Stein, 1997, Chapter 13).

⁵⁵⁾ Beide Faktoren dürften gemeinsam mit der Nicht-Regulierung von Öffnungszeiten dazu beitragen, daß der Einzelhandel in den USA im Zeitablauf, also an Wochenenden und insbesondere in der Nacht, viel mehr Produktionskapazität bereit stellt als in Deutschland (und generell in Kontinentaleuropa); auch dies läßt den Output des Handels steigen, dämpft aber die Arbeitsproduktivität (die Produktionskapazität ist in der Nacht stark unterdurchschnittlich ausgelastet).

- Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität entwickeln sich in engem Zusammenhang: In der Industrie steigt die Arbeitsproduktivität annähernd gleich stark wie die Kapitalintensität (der Kapitalkoeffizient ist konstant), bei den traditionellen Dienstleistungen wächst die Arbeitsproduktivität langsamer, im Verkehrs- und Kommunikationswesen hingegen rascher als die Kapitalausstattung (im ersten Fall steigt der Kapitalkoeffizient, im zweiten sinkt er).
- Die Kapitaleinsatzintensität und damit die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz nimmt Jahr für Jahr zu.
- Produktionssteigerungen sind immer mit einem höheren Kapitaleinsatz verbunden.

Diese drei Beobachtungen lassen sich im Rahmen der neo-klassischen Produktions- bzw. Wachstumstheorie der Theorien des endogenen Wachstums erklären, wenn sie auch nicht ihren Kernaussagen entsprechen: Um die Kombination von steigender Kapitalintensität und konstantem Kapitalkoeffizienten im „unsteady state“ (der „realen Welt“) neo-klassisch zu erklären, benötigt man (adaptierende) Zusatzannahmen hinsichtlich des technischen Fortschritts und damit der Isoquantenverschiebung in der Zeit; die Tatsache, daß weder auf gesamtwirtschaftlicher noch sektoraler Ebene Outputsteigerungen ohne gleichzeitige Erhöhung des Sachkapitals beobachtbar sind, widerspricht zwar nicht zwingend den Aussagen der „neuen Wachstumstheorien“, läßt sie aber zumindest nicht sehr überzeugend erscheinen; denn nach diesen Theorien ist die Akkumulation von Humankapital der „Wachstumsmotor“ - im Prinzip unabhängig von der Sachkapitalbildung - und dies ließe erwarten, daß es wenigstens einzelne Episoden gibt, wo der Output wächst, ohne daß auch der Sachkapitalstock steigt.

Im Rahmen einer „dynamisierten“ linear-limitationalen Produktionsfunktion, die eine wesentliche Komponente des „systemischen“ Erklärungsansatzes darstellt, lassen sich diese Beobachtungen leicht erklären: Damit das technische Wissen der „Ingenieure“ und die organisatorischen Fertigkeiten der Manager „wachstumswirksam“ werden, müssen sie sich in neuem Sachkapital „materialisieren“ (seien es Industrieroboter oder EDV-Netzwerke) und von einem entsprechenden Lernen der damit ausgestatteten Arbeitskräfte begleitet sein. Diese komplementären Aktivitäten in ihrer Gesamtheit realisieren ein Wachstum des Outputs je Arbeitsstunde, also von Produktivität und Realeinkommen; statistisch spiegelt die Kapitalintensität diesen Prozeß deshalb wider, weil mehr Kapital je Arbeitskraft in aller Regel auch „besseres“ Kapital bedeutet.⁵⁶⁾

6.4 Der Produktionspfad in der Gesamtwirtschaft

Der gesamtwirtschaftliche K,L,Y-Pfad ergibt aus der Aggregation der Produktionspfade in den einzelnen Sektoren, wobei die Differenz zwischen der realisierten Beschäftigung (L), dem implementierten (prozeß)technischen Fortschritt (K/L) und damit auch den Realisationen von K und

⁵⁶⁾ Damit soll keinesfalls behauptet werden, daß es unmöglich wäre, Outputsteigerungen nur durch Änderungen in der Unternehmensorganisation zu erreichen, in aller Regel ist ein solcher Prozeß allerdings auch mit einer Erneuerung eines Teils des Sachkapitals verbunden; die Komplementarität von technischem Wissen und ihrer Materialisierung in Sachkapital („gefrorenes Wissen“) zeigt sich etwa im Kontext der Mikroelektronik an der Wechselwirkung zwischen der Entwicklung von „hard ware“ und „soft ware“.

Y einerseits und dem Potential von L , K/L , K und Y andererseits, die jeweilige Phase im Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung charakterisiert, insbesondere das Ausmaß der „Nicht-Ausschöpfung“ des Beschäftigungspotentials (Arbeitslosigkeit) und des technologischen Potentials (im Kontext der Abbildungen 13 sollte man sich deshalb die in den einzelnen Jahren bestehende Technologie- und Beschäftigungskapazität hinzudenken, was freilich nur hinsichtlich letzterer möglich ist - indem man die Höhe des jeweiligen Arbeitsangebots mitberücksichtigt).

Der Entwicklungspfad der deutschen und japanischen Wirtschaft zwischen 1960 und 1973 wies folgende Charakteristika auf (PS/WS-Pfad):

- Es herrschte Vollbeschäftigung, die Zahl der offenen Stellen entsprach jener der (wenigen) Arbeitslosen oder war sogar deutlich höher.
- Die Bedingungen des „Prosperitätssyndroms“ lenkten das Gewinnstreben auf die Gütermärkte, dementsprechend hoch war die realisierte und geplante Dynamik von Realakkumulation und Wirtschaftswachstum.
- Ein „steiler“ Wachstumspfad entlang der Vollbeschäftigungsgrenze erzwang gemeinsam mit der Erwartung eines weiterhin stabilen Wachstums die volle Ausschöpfung des bestehenden technologischen Potentials sowie die Schaffung von neuem technischen und organisatorischen Wissen und seiner „Materialisierung“ in Form immer effizienterer Kapitalgüter.
- Das „Wohlfahrtsstaat-Modell“ förderte durch ein Bildungssystem, das die Qualitätsdifferenzen je Bildungsstufe bzw. Berufsschultyp gering zu halten versuchte und so die „Produktion“ schlecht qualifizierter Schulabgänger systematisch niedrig hielt, eine die Erhöhung/Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitskraft „akkommodierende“ (komplementäre) Entwicklung des Arbeitsangebots.
- Obwohl in dieser Phase keine Basisinnovationen diffundierten, erreichte das langfristige Wachstum von Produktion, Kapitalintensität, Arbeitsproduktivität und Realeinkommen einen historischen Spitzenwert.

Der japanischen Wirtschaft gelang es, bestimmte Komponenten des „Prosperitätssyndroms“ bis Ende der achtziger Jahre wirksam zu erhalten, bei dennoch abgeschwächtem Wachstum führte dies zu einer tendenziellen „Überakkumulation“ und damit auch zu einem schwächeren Wachstum der Arbeitsproduktivität relativ zur Kapitalintensität (Abbildungen 11c/J und 11e/J).

In den USA prägte die Kombination von „Prosperitätssyndrom & Laissez-faire-Modell“ den Entwicklungspfad bis 1973: Bei einer im Vergleich zum PS/WS-Pfad geringeren Auslastung der Arbeitskapazität, einem relativ höheren Anteil an wenig Qualifizierten (in hohem Maß eine Folge des privatwirtschaftlich organisierten Bildungssystems) und einem überbewerteten Dollarkurs wuchs die Produktion zwar rascher als unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“, aber merklich langsamer als jene in Deutschland oder Japan auf dem PS/WS-Pfad; das Wachstum der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz und der Arbeitsproduktivität blieb noch stärker hinter jenem in Deutschland oder Japan zurück (die Ausführungen in Abschnitt 5.1 und 5.2 erleichtern ein genaueres „Nachgehen“ der in den Abbildungen 13 dargestellten K, L, Y -Pfade der drei Volkswirtschaften).

Unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ ging das langfristige Wachstumstempo in den USA und Deutschland auf ein annähernd gleiches Niveau zurück; gleichzeitig nahm die Rate des potentiellen technischen Fortschritts - insbesondere als Folge der „Basisinnovation Mikroelektronik“ - zu. Seine volle Ausschöpfung hätte allerdings makroökonomischen Rahmenbedingungen erfordert, welche die Realkapitalbildung zwecks forcierter Erneuerung des Kapitalstocks begünstigen. Tatsächlich führte jedoch die gegenläufige Entwicklung im „technisch-ökonomischen System“ (Innovationsschub durch die Mikroelektronik) und im „sozial-ökonomischen System“ (Dis-Innovationsschub durch Rückkehr zum ökonomischen Denken des „laissez-faire“, insbesondere im Hinblick auf Zinssätze, Wechselkurse und die Rolle des Staates) zu einer „Inkohärenz“, welche sich in einer steigenden Unterauslastung der Arbeitskräfte (steigende Arbeitslosigkeit) und des technologischen Potentials (sinkendes Wachstum von Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität) manifestierte.⁵⁷⁾

Aus den in den Abschnitten 5.1 und 5.2 näher umschriebenen Gründen entwickelte sich die deutsche Wirtschaft unter diesen Bedingungen auf einem solchen K,L,Y-Pfad, auf dem in relativ stärkerem Maß das technologische Potential genutzt wurde (steigende Arbeitsproduktivität bei stagnierender Beschäftigung), während in den USA durch ein überdurchschnittliches Beschäftigungswachstum im Bereich traditioneller Dienstleistungen das Arbeitspotential relativ stärker genutzt wurde, gleichzeitig stagnierte allerdings die Arbeitsproduktivität.

Ein Vergleich der Abbildungen 13e/U und 13e/D verdeutlicht die Unterschiede zwischen dem KS/WS-Pfad (Deutschland) und dem KS/LF-Pfad (USA): In Deutschland nahmen Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität auch nach 1973 kontinuierlich zu, in den USA stieg die Arbeitsproduktivität hingegen in den letzten zwanzig Jahren nur mehr geringfügig, und damit auch viel langsamer als die (gesamtwirtschaftliche) Kapitalintensität (die Kapitalbildung verlagerte sich zu Sektoren mit niedriger Kapitalausstattung).

⁵⁷⁾ Die Grundannahme der wichtigsten Wachstumstheorien (neo-klassische wie „endogene“), daß die langfristige Wirtschaftsentwicklung nur durch (Angebots)Faktoren wie das Wachstum der Arbeitskräfte oder des technischen Wissens bzw. des Humankapitals bedingt ist, scheint angesichts der langfristigen Wachstumsabschwächung in den letzten 25 Jahren und der gleichzeitigen Beschleunigung des technischen Fortschritts, insbesondere infolge der „Basisinnovation Mikroelektronik“, problematisch. Im Rahmen der „systemischen“ Hypothese läßt sich diese Entwicklung deshalb erklären, weil nach diesem Ansatz die Kohärenz bzw. Inkohärenz zwischen dem „technisch-ökonomischen“ und dem „sozial-ökonomischen“ System über die langfristige Wirtschaftsdynamik entscheidet, wobei diese eher durch das eine oder das andere System beschränkt wird: So dürfte das Wachstumstempo in der Prosperitätsphase der Nachkriegszeit (bei Vollbeschäftigung) eher durch das „technisch-ökonomische“ System beschränkt worden sein (es wurde keine Basisinnovation „produktionsreif“), in den letzten 25 Jahren aber eher durch das „sozial-ökonomische“ System (es wurden keine neuen, mit der technologischen Entwicklung kohärente Wirtschaftstheorien entwickelt, statt dessen kehrte man zu den schon in einer früheren Entwicklungsphase dominanten „laissez-faire“-Konzepten zurück - ein in den Naturwissenschaften nicht vorkommender Prozeß).

7. Kapitalkosten, Arbeitskosten und die Entwicklung des relativen Faktoreinsatzes

Das Fundament der neo-klassischen Arbeitsnachfragefunktion bildet eine Produktionsfunktion, in welcher der relative Einsatz von Kapital und Arbeit - die Kapitalintensität - durch die relativen Faktorpreise bestimmt wird: Verteuert sich Kapital relativ zu Arbeit, so wird relativ arbeitsintensiver produziert und umgekehrt (die Substitutionselastizität ist negativ; im Fall der zumeist unterstellten Cobb-Douglas-(CD)-Funktion beträgt sie -1). Im Gleichgewicht entsprechen die Preise der Produktionsfaktoren ihrem Grenzprodukt, die funktionelle Einkommensverteilung ist gewissermaßen „technologisch“ fixiert: Im Fall einer CD-Funktion sind Lohn- und Gewinnquote konstant, bei einer (absolut) höheren Substitutionselastizität steigt der Einkommensanteil des relativ billiger werdenden Faktors (und umgekehrt).

Im Gegensatz dazu impliziert eine „dynamisierte“ linear-limitationale Produktionsfunktion als Grundlage für die Erklärung der Arbeitsnachfrage im Rahmen der „systemischen“ Hypothese:

- Die potentielle bzw. maximale Kapitalaustattung je Arbeitsplatz wird vom „technisch-ökonomischen“ System, gewissermaßen den Ingenieuren, im Zuge des (prozeß)technischen Fortschritts relativ kontinuierlich gesteigert.
- Das Ausmaß der Realisierung des technologischen Potentials wird im „sozial-ökonomischen“ System bestimmt, hängt also vom Zusammenwirken der makro-, meso- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen ab, insbesondere von der Attraktivität von Realkapitalbildung relativ zu finanzieller Veranlagung, nicht aber von den relativen Faktorpreisen.
- Die funktionelle (und personelle) Einkommensverteilung ergibt sich aus der Interaktion von ökonomischen und politischen Faktoren, dazu gehört auch die produktionstechnologische Entwicklung; doch nicht sie allein bestimmt, wie viele Menschen beschäftigt werden, wie sie beschäftigt sind und was sie dafür bekommen, sondern die Art der „gesellschaftlichen Verarbeitung“ des technischen Fortschritts, also das Zusammenwirken der technischen und sozialen Innovationsdynamik.

In diesem Abschnitt wird der Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Faktorpreisen und Faktoreinsatz empirisch untersucht.

7.1 Die Schätzung der Kapitalkosten

Die „user costs of capital“ bestehen aus drei Hauptkomponenten (siehe dazu etwa D. Romer, 1996, p.346f):

- Zinskosten $i \cdot P_K$ (P_K bezeichnet den Preis von Kapitalgütern),
- Abschreibungskosten $d_1 \cdot P_K$ (d_1 bezeichnet den effektiven bzw. „produktionstechnischen“ Abschreibungssatz),

- Veränderung der Kapitalgüterpreise $\%P_K$: Steigt der Wert des Kapitalstocks, so mindert dies die „user costs“ und umgekehrt; die Berücksichtigung dieser Komponente bei einer empirischen Schätzung der Kapitalnutzungskosten (im folgenden der Einfachheit halber Kapitalkosten genannt) ist allerdings dann problematisch, wenn ein bereits angeschafftes Kapitalgut nicht veräußerbar ist (oder nur weit unter dem Preis, der bei neuerlicher Beschaffung zu bezahlen wäre), weil es für spezifische Produktionsvorgänge erstellt wurde, oft komplementär zu anderen Produktionsmitteln (man denke etwa an eine Werkshalle, die mit einer „Kette“ von den einzelnen Produktionsschritten entsprechenden Spezialmaschinen „bestückt“ ist). Je mehr die Produktion in einer hochspezialisierten, produktspezifischen „Komposition“ von Maschinen und Bauten erfolgt, desto weniger leicht können die Kapitalgüter „liquide“ gemacht, also veräußert werden („im einzelnen“ noch weniger als „im ganzen“), und desto stärker ist der Unternehmer an sein Realkapital „gebunden“. Aus diesen Gründen wurden für diese Studie die „user costs“ mit und ohne Bewertungsänderungen als Folge der Entwicklung der Kapitalgüterpreise ermittelt.

Berücksichtigt man auch die direkten Steuern und damit die Tatsache, daß die Kapitalkosten den Gewinn vor Steuern im Ausmaß des steuerlichen Abschreibungssatzes d_2 mindern, so reduzieren sich die Brutto-Kapitalkosten um $(d_2 * t * P_K)$.

Unterscheidet man schließlich zwischen nominellen und realen Kapitalkosten, ergeben sich 8 Varianten⁵⁸⁾:

Nominelle Kapitalkosten:

- Variante 1 (ohne Bewertungseffekte, ohne Steuern):
 $UC1 = P_K (i + d_1)$
- Variante 2 (mit Bewertungseffekten, ohne Steuern):
 $UC2 = P_K (i + d_1 - \%P_K)$
- Variante 3 (ohne Bewertungseffekte, mit Steuern):
 $UC3 = P_K (i + d_1) * (1 - d_2 * t)$
- Variante 4 (mit Bewertungseffekten, mit Steuern):
 $UC4 = P_K (i + d_1 - \%P_K) * (1 - d_2 * t)$

Reale Kapitalkosten (i_r bzw. PR_K bezeichnen den Realzins bzw. die realen Kapitalgüterpreise, also die entsprechenden nominellen Größen, deflationiert mit dem Index des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus):

- Variante 5 (ohne Bewertungseffekte, ohne Steuern):

⁵⁸⁾ Die „Raten“ i , d und $\%P_K$ sind nicht in Prozentsätzen ausgedrückt, $\%P_K$ bezeichnet also $\delta P_K(t) / P_K$ (beträgt der Nominalzins 5% und steigen die Kapitalgüterpreise um 15%, gilt: $i=0,05$ bzw. $\%P_K=0,15$).

$$UC5 = PR_K (ir + d_1)$$

- Variante 6 (mit Bewertungseffekten, ohne Steuern):

$$UC6 = PR_K (ir + d_1 - \%PR_K)$$

- Variante 7 (ohne Bewertungseffekte, mit Steuern):

$$UC7 = PR_K (ir + d_1) * (1 - d_2 * t)$$

- Variante 8 (mit Bewertungseffekten, mit Steuern):

$$UC8 = P_K (i + d_1 - \%PR_K) * (1 - d_2 * t)$$

Die der Fisher-Relation entsprechende Deflationierung des Nominalzinses (der Realzins ergibt sich näherungsweise als Differenz zwischen dem Realzins und der (erwarteten) Veränderungsrate des Preisniveaus⁵⁹⁾) impliziert, daß die nominellen Kapitalkosten in einer Phase der Inflationsbeschleunigung auch (bzw. gerade) dann rascher zunehmen als das Preisniveau, wenn alle Preise im gleichen Ausmaß steigen, die relativen Preise also konstant bleiben (außer jene des Nominalzinses).

Dies läßt sich am leichtesten an einem einfachen Beispiel zeigen: Angenommen, die Kapitalkosten bestehen ausschließlich aus dem Zinsaufwand, das Preisniveau ist in der Ausgangsperiode konstant, Realzins und Nominalzins liegen bei 4%. Steigt nun das Preisniveau um 2% und der Nominalzins entsprechend der Fisher-Valorisierung auf 6%, so wachsen alle nominellen „flows“ wie Umsätze, Löhne oder Gewinne nun „ceteris paribus“ um zwei Prozentpunkte rascher, die Zinszahlungen steigen allerdings (bei konstantem Schuldenstand) um 50%.

Den theoretischen Hintergrund für diesen „Akzeleratoreffekt“ einer Zinsvalorisierung nach Fisher bildet der Gedanke, daß auch die nominellen Werte aller Realvermögen mit dem Preisniveau steigen: Ist das Realkapital eines Unternehmers in der Ausgangsperiode 1000 wert und zu 100% fremdfinanziert, so steigen in unserem Beispiel seine Zinszahlungen als Folge der Inflationsbeschleunigung (von 0% auf 2%) von 40 auf 60, gleichzeitig ist aber auch der Wert seines Kapitals um 20 gestiegen. Diese theoretisch schlüssige Lösung des Valorisierungsproblems verursacht in der Praxis allerdings erhebliche Probleme:

- Der Bewertungsgewinn am Kapital ist ein Buchgewinn, der zusätzliche Zinsaufwand ist hingegen in Cash zu bezahlen oder durch zusätzliche Kredite abzudecken, was bei fortgesetzter Erhöhung von Inflationsrate und Nominalzins auch bei einem konstanten Realzins nahezu zwingend in eine Rezession führt, weil sich die „financial exposure“ der Unternehmen und damit auch ihre Verschuldensbereitschaft (bzw. die Kreditbereitschaft der Gläubiger) immer mehr verschlechtert.

⁵⁹⁾ Die (mögliche) Diskrepanz zwischen erwarteter und realisierter Inflationsrate und damit zwischen ex-ante- und ex-post-Realzinsen ist im Kontext der Valorisierungsproblematik nicht relevant, es wird daher angenommen, daß eine solche Diskrepanz nicht existiert.

- Der Bewertungsgewinn kann bei einem großen Teil des Realkapitals nicht in Cash lukriert werden, weil es - insbesondere für spezifische „Kompositionen“ von Maschinen und Ausrüstungen - keinen „second-hand-Markt“ gibt.

Die Grundproblematik, daß es logisch unmöglich ist, sowohl den „stock“ des Kapitals als auch den „flow“ der Zinszahlungen im Fall einer Inflationsbeschleunigung zu valorisieren sowie die Konsequenzen des „Zinsakzelerators“ für die Konjunkturentwicklung, insbesondere auch dann, wenn nicht die Nominalzinsen dem (erwarteten) Inflationstempo folgen, sondern die Notenbanken (vermutete) Inflationsgefahren durch Erhöhungen der Realzinsen (also durch „überproportionale“ Nominalzinssteigerungen) „brechen“ wollen, werden ausführlich in Schulmeister, 1996B, diskutiert.

Da es nicht eindeutig ist, ob Unternehmen in der Praxis ihre Kapitalkosten überwiegend als Finanzierungskosten des bestehenden und künftigen Kapitalstocks wahrnehmen oder ob sie auch Bewertungseffekte berücksichtigen, sollen zwei Arten von relativen Faktorpreisen mit der Entwicklung des relativen Faktoreinsatzes verglichen werden:

- Nominelle Kapitalkosten relativ zu den nominellen Stundenlöhnen.
- Reale Kapitalkosten relativ zu den realen Stundenlöhnen.

Die Entwicklung der einzelnen Komponenten der verschiedenen Kapitalkostenvarianten wurden durch folgende Daten erfaßt:

- Zinssätze: Anleihenzinsen und Bankkreditzins (Prime Rate).
- Kapitalgüterpreise: Deflator des nominellen Realkapitalstocks laut der OECD-Datenbank „Flows and Stocks of Fixed Capital“.
- Abschreibungssätze d_1 bzw. d_2 : Abschreibungen laut „National Accounts II“ (OECD) dividiert durch den nominellen Brutto- bzw. Netto-Kapitalstock.
- Steuersatz: Direkte Unternehmenssteuern im „non-financial business“ dividiert durch ihre Gewinne („National Accounts II“).⁶⁰⁾

Die Übersichten 14 zeigen den Verlauf von 16 Varianten der Kapitalkostenberechnungen für die Industrie in den USA bzw. in Deutschland (die mit „a“ gekennzeichneten Varianten verwenden den Anleihenzins, die mit „b“ gekennzeichneten den Kreditzins).⁶¹⁾ Wegen der geringfügigen Veränderungen sowohl der Steuersätze als auch der Abschreibungsquoten (siehe dazu die Abbildungen 15 bis 17) im Vergleich zu den anderen Komponenten der Kapitalkosten, sind die Berechnungsergebnisse mit und ohne Berücksichtigung der Steuereffekte nahezu ident und deshalb in den Abbildungen nicht zu unterscheiden; die Varianten 3, 4, 7, und 8 wurden deshalb von den weiteren Untersuchungen ausgeschlossen.

⁶⁰⁾ Es handelt sich also um einen Durchschnitts- und nicht um einen Grenzsteuersatz.

⁶¹⁾ Für die japanische Industrie waren nicht alle zur Berechnung der Varianten 3, 4, 7 und 8 benötigten Daten verfügbar; die (aussagekräftigsten) Varianten 1 und 5 finden sich für Japan in den Übersichten 15/J bis 17/J.

Die Varianten 2 und 6 - sie berücksichtigen die kapitalspezifischen Bewertungseffekte, also jene, welche sich aus den Verschiebungen der relativen Preise von Kapitalgütern ergeben - schwanken wesentlich stärker als die Varianten 1 und 5: So sind etwa die Kapitalgüterpreise in den USA in Phasen einer schwachen (Investitions)Konjunktur und/oder einer starken Inflationsbeschleunigung wie 1974/75 oder 1979/82 deutlich schwächer gestiegen als der BIP-Deflator; diese Entwicklung schlug sich als Bewertungsverlust und damit in einer sprunghaften Steigerung der Kapitalkosten nieder. Nicht nur wegen des Ausmaßes dieser Bewertungsschwankungen, sondern auch der geringen Liquidität von in Realkapital angelegtem Vermögen, scheint die Relevanz dieser Kapitalkostenvarianten für die Dispositionen der Unternehmen fragwürdig. Aus diesen Gründen werden sie in dieser Studie nicht weiter dokumentiert - überdies auch deshalb, weil schon zwischen den relativen Faktorpreisen, welche auf den vergleichsweise stabilen Varianten 1 und 5 basieren, und dem relativen Faktoreinsatz kein erkennbarer Zusammenhang besteht (und daher erst recht nicht im Fall der Varianten 2 und 6).

Die Unterschiede zwischen den Kapitalkosten auf der Basis des Anleiheinzinses und des Kreditinzinses sind nicht stark ausgeprägt; in der weiteren Darstellung werden die Berechnungen mit dem Kreditzins verwendet und zwar deshalb, weil in den USA und in Deutschland der Anteil der Bankkredite an den Verbindlichkeiten des „business sectors“ (einschließlich des „non-corporate business“) höher ist als jener von Anleihen (Schulmeister, 1996B).

7.2 Faktorpreise und Faktoreinsatz

Die Abbildungen 15 bis 17 vergleichen die Entwicklung der relativen Preise/Kosten von Kapital und Arbeit mit jener des relativen Einsatzes der beiden Faktoren, also der Kapital(einsatz)intensität, in der Industrie, bei den traditionellen Dienstleistungen sowie in der Gesamtwirtschaft, wobei sowohl für die nominelle (Variante 1) als auch die reale (Variante 2) Faktorpreise herangezogen werden. Folgende Gemeinsamkeiten können für alle drei Länder festgestellt werden:

- Während die Kapitalintensität (im Falle der Industrie die Kapitaleinsatzintensität) kontinuierlich und permanent steigt, schwanken die relativen Faktorpreise kurz- und mittelfristig so stark, daß kein Zusammenhang zwischen beiden Variablen erkennbar ist.

- Die offensichtliche Unabhängigkeit der Steigerung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz von der Entwicklung der Faktorpreise wird am Beispiel der späten siebziger Jahre besonders deutlich: so nahmen die Kapitalkosten in der US-Industrie zwischen 1976 und 1981 nominell um 99,0% und real um 273,8% stärker zu als die Arbeitskosten ohne daß dies einen erkennbaren Einfluß auf die Entwicklung der Kapitalintensität gehabt hätte (Abbildung 15b/U - eine ähnliche Entwicklung ergab sich in den übrigen Sektoren der US-Wirtschaft). In der deutschen Industrie verteuerte sich Kapital relativ zur Arbeit zwar etwas schwächer als in den USA, aber dennoch erheblich, nämlich nominell um 62,1% und real um 90,5% (1978/81); auch in diesem Fall ist kein (gegenläufiger) Zusammenhang zur Entwicklung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz erkennbar, ebensowenig wie in den übrigen Bereichen der deutsche Wirtschaft (Abbildungen 15/D bis 17/D).

- Die Schwankungen der relativen Faktorpreise sind nahezu ausschließlich eine Folge der Volatilität der Kapitalkosten, die Stundenlöhne entwickeln sich stabil, in erster Linie deshalb, weil sich die Lohnverhandlungen generell an der Arbeitsproduktivität orientieren, welche sich gemeinsam mit der Kapitalintensität stetig entwickelt.
- Die Instabilität der Kapitalkosten ist in erster Linie auf die Schwankungen der Kreditzinsen zurückzuführen: Bei den nominellen Kapitalkosten ist dies auf Grund der Abbildungen unmittelbar einsichtig, bei den realen Kapitalkosten muß man die Entwicklung von Jahr zu Jahr genau betrachten, um den dominanten Einfluß der Zinsentwicklung wahrzunehmen; „auf den ersten Blick“ scheinen nämlich im Fall von Deutschland und den USA die realen Kapitalgüterpreise und die realen Kreditzinsen stärker korreliert als sie es tatsächlich sind. Überdies zeigen auch die wesentlich stärkeren relativen Veränderungen der Zinsen im Vergleich zu den Kapitalgüterpreisen den dominanten Einfluß der Zinsentwicklung (dies wird durch Berücksichtigung der Maßstabunterschiede zwischen dem zweiten und dritten Diagramm deutlich).

Der wichtigste Unterschied in der Entwicklung der Faktorpreise zwischen den drei größten Industrieländern betrifft die nominellen und realen Zinsen:

- Die Nominalzinsen schwanken in Japan wesentlich weniger als in den USA und Deutschland.
- Seit Anfang der achtziger Jahre geht das Nominalzinsniveau in den USA und Japan mittelfristig zurück (in den USA überdies auch das Realzinsniveau, wenn auch in schwächerem Ausmaß), nicht aber in Deutschland.
- Die Realzinsen liegen in Japan langfristig deutlich unter dem Niveau von Deutschland und den USA.
- Die Abweichungen zwischen den Änderungen der Realzinsen und jenen der Kapitalproduktivität (letztere bleibt kurzfristig konstant) sind markant größer als die Abweichungen zwischen den Änderungen von Reallöhnen und Arbeitsproduktivität: Durch Zinsschwankungen wird dementsprechend der Betriebsüberschuß zwischen Unternehmergewinnen und Zinseinkommen in viel größerem Ausmaß umverteilt, als das Gesamteinkommen durch die Lohnentwicklung zwischen Betriebsüberschuß und Lohnsumme umverteilt wird (diese Zusammenhänge und ihre Auswirkungen auf Gesamtnachfrage und Konjunkturentwicklung werden in Schulmeister, 1996B, näher untersucht).

Die markanteste Gemeinsamkeit zwischen den drei Referenzländern betrifft die gesamtwirtschaftlichen Folgen nachhaltiger Nominalzinssteigerungen via „Zinsakzelerator“ - jeder Rezession gingen nämlich zwei bis drei Jahre andauernde Erhöhungen der Kreditzinsen voraus, induziert von Leitzinserhöhungen durch die Notenbanken (Abbildungen 17a sowie 5b): In den USA gilt dies für die Rezessionen 1970, 1974/75, 1980/82 und 1990/91, in Deutschland für die Rezessionen 1967, 1974/75, 1980/82 und 1992/93 und in Japan für die Rezessionen 1974 und 1992/94 (zu den konkreten „Transmissionskanälen“ zwischen Nominalzinsentwicklung und Konjunktur siehe Schulmeister, 1996B).

Diese Beobachtungen legen gemeinsam mit jenen über den „Nicht-Zusammenhang“ zwischen relativen Faktorpreisen und relativem Faktoreinsatz folgendes nahe: Wegen der technologisch bedingten Komplementarität von Kapital und Arbeit führen anhaltende Zinssteigerungen nicht zu einer Zusatznachfrage nach Arbeit via Substitutionseffekt, sondern zu einer Reduktion der Nachfrage nach Kapital und Arbeit via Kosteneffekt (verstärkt durch den „Zinsakzelerator“), also in eine Rezession. Dies ist eine der zentralen Aussagen der „systemischen“ Hypothese.

8. Beschäftigungsentwicklung in Einzelbereichen des Dienstleistungssektors der USA

Ergänzend soll die Entwicklung der Zahl der Unselbständigen, ihrer wöchentlichen Arbeitszeit und ihrer realen Brutto-Stundenlöhne im Dienstleistungssektor der USA beschrieben werden, und zwar bezüglich der traditionellen Dienstleistungen auf möglichst disaggregierter Ebene. Die Daten stammen vom U.S. Department of Labor und sind mit jenen aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung stammenden Daten der Übersichten 4a/U und 4b/U nicht strikt vergleichbar (dies gilt insbesondere für die Niveaus - so enthalten etwa die Reallöhne im Fall der VGR-Daten auch die Lohnnebenkosten).

Während die zur Beschreibung des Y,K,L-Pfades in den wichtigsten Sektoren der US-Wirtschaft benötigten Kapitalstockdaten der OECD nur den Zeitraum bis 1993 umfassen (allerdings schon ab 1960), beschreiben die DOL-Daten die Entwicklung in den einzelnen Dienstleistungsbereichen bis 1996, in vielen Fällen aber erst ab 1988. Die nachfolgenden Ausführungen konzentrieren sich aus diesem Grund auf die Periode 1988 bis 1996, zumal sich auch das amerikanische „Beschäftigungswunder“ hauptsächlich in dieser Phase ereignete (in den achtziger Jahren lag die Arbeitslosenrate in den USA nur geringfügig unter jener in Deutschland).

Abbildung 18 zeigt die Beschäftigungsentwicklung im Dienstleistungssektor der USA in einer groben Gliederung (siehe dazu auch Übersicht 5): bei weitem am stärksten stieg die Zahl der Unselbständigen seit 1988 bei den Dienstleistungen für Unternehmen (+2,5 Mill.), im Gesundheitswesen (+2,3 Mill.), im Einzelhandel (+2,6 Mill.) im Gastgewerbe (+1,4 Mill.) und im öffentlichen Dienst (+ 2,1 Mill.). Da diese Bereiche teilweise sehr unterschiedliche Dienstleistungssparten umfassen, wird ihre Beschäftigungsstruktur in Übersicht 5 und die Entwicklung von Reallöhnen und Arbeitszeit in den Abbildungen 19 dargestellt.

In den meisten Bereichen mit einem relativ hohen Reallohniveau ist sowohl das gesamte Arbeitsvolumen (in Stunden) als auch die Zahl der Beschäftigten unterdurchschnittlich gewachsen; so nahmen etwa die Beschäftigung im Kommunikations- und Finanzwesen (ohne „business services“) oder im Großhandel seit 1988 merklich schwächer zu als etwa im Einzelhandel oder im Gaststättenwesen (Abbildungen 19a und 19b). In den beiden letztgenannten Bereichen nicht nur die Stundenlöhne extrem niedrig (zu Preisen 1988), sondern auch die wöchentliche Arbeitszeit: so lagen die Reallöhne im Einzelhandel 1996 bei 6,4\$ und im Gastgewerbe bei 4,6\$, die wöchentliche Arbeitszeit betrug 28,8 bzw. 25,2 Stunden; die daraus resultierenden, extrem niedrigen Wochenlöhne pro Job - sie lagen 1996 im Einzelhandel einschließlich Gastgewerbe zu laufenden Preisen bei 230,1\$ - machen verständlich, warum das Phänomen der „working poor“

und die sich daraus ergebende Notwendigkeit, in mehr als einem Job zu arbeiten, gerade in diesem Sektor besonders verbreitet ist.

Gleichzeitig entstehen im Einzelhandel und Gastgewerbe die meisten zusätzlichen Jobs, zwischen 1988 und 1996 waren es 3,8 Millionen (Übersicht 5), was auf folgenden (möglichen) „vicious circle“ hindeutet: Bei gedämpfter Bereitschaft zur Realkapitalbildung und (deshalb) schwachem Wirtschaftswachstum entstehen zuwenig gut mit Kapital ausgestattete Jobs im Vergleich zum Arbeitsangebot; angesichts niedriger Sozialleistungen, aber auch mangels einer aktiven Arbeitsmarktpolitik, sind die Arbeitssuchenden gezwungen, Niedriglohnjobs anzunehmen, und zwar umso mehr, je niedriger ihr relatives Qualifikationsniveau ist. Das unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ überschüssige Angebot an relativ schlechter Qualifizierten, drückt die Reallöhne in diesem Segment des Arbeitsmarkts weiter nach unten, was die „working poor“ nötigt, zusätzliche Jobs zu suchen, also ihr Arbeitsangebot zu erhöhen; dies erhöht wiederum den Druck auf die Löhne.

Die Hauptursache für das Phänomen der „working poor“ liegt nach dieser Interpretation daran, daß aus makroökonomischen Gründen zu wenig kapitalintensive („gute“) Jobs geschaffen werden, und nicht primär an einer unzureichenden Qualifikation der Arbeitskräfte (diese ist heute - etwa gemessen am Anteil von High-School- und Collegeabsolventen - wesentlich höher als vor 20 oder 30 Jahren).⁶²⁾ Trifft diese Vermutung zu, so können zwar einzelne „working poor“ ihre Lage durch Weiterbildung und damit einen Aufstieg in der Qualifikationshierarchie verbessern, das „systemisch“ bedingte Gesamtproblem kann aber so nicht gelöst werden, wie ein einfaches Gedankenexperiment zeigt (dabei wird angenommen, daß die „working poor“ die relativ zum Durchschnitt am schlechtesten qualifizierten Arbeitskräfte sind): Würden alle „working poor“ ihre Qualifikation verbessern, so käme es zwar zu „Umbesetzungen“ der vorhandenen Arbeitsplätze, insgesamt würde aber in erster Linie die Diskrepanz zwischen der Qualifikation, welche die Arbeitsplatzbesitzer haben, und jenen, die ihr Arbeitsplatz erfordert, zunehmen.

Einen solchen Zusammenhang in Erwägung zu ziehen scheint derzeit besonders wichtig; denn es ist schon fast allgemein üblich geworden, aus der richtigen Beobachtung, daß in allen Ländern die Arbeitslosenquote umso höher ist, je geringer das (Aus)Bildungsniveau ist den möglicherweise falschen Schluß zu ziehen, daß die Arbeitslosenrate durch eine Qualifikationsoffensive entscheidend verringert werden könnten. Dieser Schluß impliziert ein „Say'sches Gesetz des Arbeitsmarkts“, wonach die Qualifikation von Arbeitslosen die Schaffung eines entsprechenden Arbeitsplatzes nach sich zieht.⁶³⁾

⁶²⁾ Allerdings geht die „systemische“ Hypothese davon aus, daß die Streuung der Qualifikation dieser Absolventen in den USA viel höher ist als in Deutschland (in den USA gibt es auf jeder Ausbildungsstufe mehr relativ schlechter qualifizierte Absolventen).

⁶³⁾ Die Problematik dieser Art von Schlußfolgerung läßt sich an folgendem Beispiel verdeutlichen: seit Jahren beobachtet man in Österreich, daß sich die Nüchternen in den qualitativ hochstehenden Hotels der Kategorie A viel besser entwickeln als in C- oder D-Betrieben, und schließt deshalb auf die Notwendigkeit einer „Qualitätsoffensive“; diese Schlußfolgerung führt dann in die Irre, wenn die Ursache für den beobachteten Zusammenhang darin besteht, daß jene Einkommensschicht, welche A-Hotels besucht, von der Wirtschaftskrise weniger betroffen wird als jene, welche in

Der Bereich der Dienstleistungen für Unternehmen ist im Hinblick auf das Niveau der Reallöhne und der durchschnittlichen Arbeitszeit extrem heterogen (Abbildung 19c): Die Reallöhne in der Werbung und bei EDV-Diensten sind etwa doppelt so hoch wie im Bereich der Gebäudewartung und wohl auch viel höher als in der Arbeitsvermittlung (für letztere fehlen Zeitreihen). Auch die Beschäftigung entwickelt sich die den „business services“ extrem unterschiedlich: Seit Anfang der achtziger Jahre ist sie in einem Hochlohnbereich (EDV) und einem Niedriglohnbereich (Arbeitsvermittlung) stark gestiegen, unterdurchschnittlich entwickelten sie sich hingegen in der Werbebranche (hohe Löhne) und der Gebäudewartung (niedrige Löhne).

Da die enorme Expansion der Zahl von Leiharbeitern (Arbeitsvermittlung) für bestimmte Entwicklungen auf einem „laissez-faire“-Arbeitsmarkt wie jenem der USA charakteristisch ist, sollen aus einer neuen Studie einige Kennzahlen zitiert werden (Segal-Sullivan, 1997):

- 1993 lagen die Stundenlöhne von Leiharbeitern um 21,8% unter dem Durchschnitt vergleichbar „normal“ Beschäftigter („blue-collars“: -29,4%; „white collars“: -13,4%).
- Berücksichtigt man die vom Durchschnitt abweichende Zusammensetzung der Leiharbeiter nach Alter, Rasse, Geschlecht, Branche, Ausbildung und Region, so beträgt das Löhndifferential immer noch -13,8%.
- Die Wahrscheinlichkeit, wieder arbeitslos zu werden, ist bei Leiharbeitern fast dreimal so hoch wie bei „normal“ Beschäftigten.
- Nur 56% der Leiharbeiter verfügen über eine private Krankenversicherung, nur für 24% leistet der Arbeitgeber dazu Beiträge - bei den „normal“ Beschäftigten lagen diese Anteile bei 79% bzw. 55%.

Das Lohnniveau innerhalb des Bereichs der produktionsnahen Dienstleistungen ist überdurchschnittlich hoch, insbesondere bei Forschung und Engineering (Abbildung 19d); gleichzeitig ist allerdings der Beitrag dieses Bereichs zum Beschäftigungswachstum im Vergleich zu Einzelhandel und Gaststätten relativ gering: Zwischen 1988 und 1996 entstanden nur etwa 0,6 Millionen neue Jobs (Übersicht 5), die weitaus größte Steigerung verzeichnete der Teilbereich der „Managementberatung“.

Neben dem Bereich von Einzelhandel und Gaststättenwesen entstanden zwischen 1988 und 1996 die meisten Jobs im Gesundheitswesen sowie bei persönlichen sowie sozialen Diensten, insgesamt 3,3 Millionen (Übersicht 5). Auch innerhalb diese Bereichs wuchsen die Niedriglohnjobs besonders stark (Abbildungen 19e und 19f): Die Zahl der Beschäftigten stieg in den sonstigen Gesundheitseinrichtungen (Reallohn 1996 zu Preisen 1988 pro Stunde: 7,3\$) um 0,7 Millionen, bei (Kranken)Pflege im Haushalt (Reallohn: 9,0\$) um 0,4 Millionen, bei Betreuung im Haushalt

billigeren Hotels zu nächtigen pflegt (durch Umwandlung von D- in A-Betriebe wird die kaufkraftstarke Schicht nicht größer).

Berücksichtigt man die Existenz vieler Volkswirtschaften, so wird eine Qualifikationsoffensive in einem einzelnen Land durch die damit verbundene Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit die Produktion und die Zahl der Arbeitsplätze steigern, in der Weltwirtschaft als Gesamtsystem aber nicht (notwendigerweise).

(Reinigung und sonstige Dienstleistungen - Reallohn: 7,0\$\$) um 0,5 Millionen und in der Kinderbetreuung (Reallohn 5,9\$) um 0,2 Millionen.

Entsprechend der Höhe der Reallöhne sowie eines Grundwissens über die unterschiedlichen Arten von Tätigkeiten und ihre Qualifikationsprofile, lassen sich die in Übersicht 5 erfaßten Bereiche grob in solche mit überwiegend „guten“ Jobs und mit überwiegend „schlechten“ Jobs gliedern (jene Dienstleistungssparten, über die keine eindeutigen Aussagen gemacht werden können, bilden den „neutralen“ Restbereich):

- Bereiche mit „guten“ Jobs: Kommunikation, Film, sonstige Unterhaltung, Bildung, Finanzdienstleistungen, Großhandel, EDV, Werbung, Engineering, Buchhaltung, Werbung, Managementberatung, Spitäler, Arztpraxis.
- Bereiche mit „schlechten“ Jobs: Einzelhandel, Gaststätten, Hotels, Gebäudewartung, Arbeitsvermittlung, sonstige Gesundheitseinrichtungen, Pflege im Haushalt, Kinderbetreuung, Betreuung im Haushalt, sonstige persönliche und soziale Dienste.

Nach dieser Gliederung entfallen von den im Bereich privater Dienstleistungen zwischen 1988 und 1996 geschaffenen 14,3 Millionen Arbeitsplätzen 32% auf „gute“ und 52% auf „schlechte“ Jobs (die restlichen 16% entstanden im „neutralen“ Bereich).⁶⁴⁾

Im Gegensatz zu Deutschland (Übersicht 4b/D) ist die Beschäftigung im öffentlichen Dienst in den USA mittel- und langfristig stark ausgeweitet worden, allerdings nicht beim Bund (dem in den USA weniger beschäftigungsintensive Kompetenzen zukommen als in Europa), sondern bei den Bundesstaaten und insbesondere bei Bezirken und Gemeinden: Zwischen 1988 und 1996 nahm die Zahl der öffentlich Bediensteten beim „federal government“ (einschließlich des „postal service“) um 0,2 Millionen ab, bei den „state governments“ hingegen um 0,6 Millionen und bei den „local governments“ sogar um 1,7 Millionen zu (Übersicht 5). Der größte Teil des Beschäftigungszuwachses im öffentlichen Dienst der USA kam den Bildungseinrichtungen zugute (Abbildung 20).

9. Die neoliberale und „systemische“ Erklärung der Beschäftigungsentwicklung im Vergleich

Der empirische Teil der Studie konzentrierte sich auf zwei für die Beschäftigungsentwicklung essentielle Zusammenhänge: jenen zwischen Output, Kapital- und Arbeitseinsatz (Ableitung der Arbeitsnachfrage aus der Produktionsfunktion) und jenen zwischen den relativen Faktorpreisen und dem Faktoreinsatz (Einfluß der Lohnkosten auf die Arbeitsnachfrage).

⁶⁴⁾ Berücksichtigt man nicht nur die Struktur „by industry“, sondern auch „by occupation“ und damit die unterschiedlichen Tätigkeiten und Bezahlungen innerhalb der verschiedenen Branchen, so zeigt sich, daß im Zuge des nachhaltigen Wirtschaftsaufschwungs seit Anfang der neunziger Jahre die Zahl von Jobs im oberen Drittel der Entlohnungshierarchie rascher gestiegen ist als im unteren Drittel; gleichzeitig ging allerdings die Zahl der Arbeitsplätze im mittleren Einkommensbereich absolut zurück (Ilg, 1996).

Zwar stützen diese Beobachtungen eher die „systemische Hypothese“, wonach sich der prozeßtechnische Fortschritt in der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz „materialisiert“, und diese daher irreversibel ansteigt (unabhängig von den Faktorpreisen), sie können jedoch auch im Rahmen des neoklassischen Modells interpretiert werden. Dazu ein konkretes Beispiel: zwischen 1977 und 1981 haben sich die Kapitalkosten relativ zu jenen der Arbeit in den USA und in Deutschland mehr als verdoppelt, ohne daß dies den stetigen Anstieg der Kapitalintensität in allen Sektoren der beiden Länder erkennbar beeinflusst hätte (für die Industrie und die traditionellen Dienstleistungen siehe Abbildungen 15 und 16); diese Beobachtungen lassen sich auf zweierlei Weise interpretieren:

- Im neoklassischen Modell können sie dann „untergebracht“ werden, wenn man annimmt, daß es in dieser Periode einen „Schub“ im arbeitssparenden technischen Fortschritt gab, der die Grenzproduktivität des Kapitals und damit auch die Realzinsen stark erhöhte, sodaß das Wachstum der Kapitalintensität trotz der Verteuerung von Kapital nicht gedämpft wurde.⁶⁵⁾
- Der „systemische“ Erklärungsansatz unterstellt eine „dynamisierte“ linear-limitationale Produktionsfunktion, deshalb werden die Preise der Faktoren nicht durch ihr Grenzprodukt determiniert (jenes der Arbeit ist ja Null);⁶⁶⁾ der Zinsanstieg zwischen 1977 und 1981 wird in dieser Sicht primär auf die Hochzinspolitik der wichtigsten Notenbanken zurückgeführt.

Dieses Beispiel zeigt, daß es nicht möglich ist, durch einen Vergleich zwischen den theoretischen Annahmen und Erwartungen des neoliberalen bzw. „systemischen“ Ansatzes und der empirischen „Evidenz“ eine der beiden „Konstruktionen der Wirklichkeit“ eindeutig zu beweisen bzw. die andere eindeutig zu widerlegen.⁶⁷⁾ Begnügt man sich mit dem „weichen“ Kriterium, nach dem jene Hypothese eher akzeptiert wird, die beim „stylizing facts“ weniger Mühe bereitet, so läßt sich

⁶⁵⁾ Umgekehrt müßte allerdings in den achtziger Jahren eine „Schubumkehr“ zu einem kapitalsparenden technischen Fortschritt stattgefunden haben, weshalb die relative Verbilligung von Kapital keine Beschleunigung im Wachstum der Kapitalintensität nach sich zog (diese Annahme ist angesichts der kontinuierlichen Diffusion neuer Informations- und Kommunikationstechnologien durch die Mikroelektronik wenig plausibel).

⁶⁶⁾ Die Produktionstechnologie bestimmt daher auch nicht die Einkommensverteilung, umgekehrt beeinflusst aber letztere den Pfad im gesamtwirtschaftlichen K,L,Y-Raum: je größer die Arbeitslosigkeit und der dadurch mitverursachte Rückgang der Reallöhne („wage curve“), desto eher steigt der Anteil solcher Produktionen, welche wenig qualifizierte Arbeit erfordern und nur einen geringen Kapitaleinsatz. Nach dem „systemischen“ Ansatz läuft die Kausalität somit von der Ungleichheit in der Einkommensverteilung zum gesamtwirtschaftlichen Produktionspfad.

⁶⁷⁾ Für die neoklassische Theorie gilt dies deshalb, weil sie in hohem Maß mit Axiomen operiert, welche prinzipiell nicht beobachtet werden können wie etwa Isoquanten in der Nutzen- und Produktionstheorie; überdies: „übernehmen“ Residualvariable wie der technische Fortschritt in der Produktionstheorie oder die „time variant risk premium“ in der Theorie der Finanzmärkte die Abweichungen der empirischen Beobachtungen von den theoretischen Erwartungen (die Neoklassik ist so kunstvoll konstruiert, daß sie empirisch kaum widerlegt werden kann).

Da der „systemische“ Ansatz auf induktivem Weg entwickelt wurde, operiert er überwiegend mit Variablen, die im Prinzip beobachtbar sind; allerdings geht er davon aus, daß ökonomische, soziale und politische Faktoren und ihre Entwicklungen so eng miteinander verflochten sind, daß die Vorteile einer Reduktion von Komplexität (indem man etwa die Beschäftigungsentwicklung nur im Kontext des Arbeitsmarkts analysiert) viel kleiner sind als ihr Hauptnachteil, daß nämlich viele Zusammenhänge vorweg von der Betrachtung ausgeschlossen werden. Die Berücksichtigung einer Vielzahl ganz unterschiedlicher Variablen macht es allerdings nahezu unmöglich, die empirische Relevanz des „systemischen“ Ansatzes zu „beweisen“.

für die beiden im Detail untersuchten Zusammenhänge feststellen: sowohl die beobachteten Realisationen im K,L,Y-Raum der drei größten Industrieländer als auch die Beobachtungen über die Entwicklung der Kapitalintensität und der relativen Preise von Kapital und Arbeit lassen sich mit dem „systemischen“ Erklärungsansatz leichter in Übereinstimmung bringen als mit dem neoklassischen Modell.

Abschließend sollen die Antworten der beiden Ansätze auf die wichtigsten Fragen im Zusammenhang mit der Beschäftigungsentwicklung zusammengefaßt und mit der empirischen Evidenz verglichen werden:

- Warum herrschte bis Anfang der siebziger Jahre annähernd Vollbeschäftigung, warum ist die Arbeitslosigkeit seither in fast allen Industrieländern gestiegen?
- Warum hat die Arbeitslosigkeit in den USA bis Anfang der neunziger Jahre schwächer zugenommen als in Europa und ist seither deutlich gesunken?
- Ist eine steigende Einkommensungleichheit der (unvermeidbare) Preis für ein höheres Beschäftigungsniveau?
- Was sind die sozialen Kosten des amerikanischen und des europäischen Wegs, welches sind die wichtigsten Unterschiede in der gesamtgesellschaftlichen Performance?

Die unterschiedlichen Antworten ermöglichen nach dem „weichen Relevanzkriterium“ eine erste Beurteilung, welcher der beiden Erklärungsansätze mit den Beobachtungen besser übereinstimmt und deshalb mehr zu einem konkreten Verständnis der Entstehungsgeschichte von Massenarbeitslosigkeit und Armut beitragen kann (diese abschließende Darstellung beschränkt sich auf die USA bzw. Deutschland als Referenzländer).

9.1 Die Hauptursachen des Wegs von der Vollbeschäftigung in die Massenarbeitslosigkeit

In neoliberalen Kontext ist die Beschäftigungsentwicklung unabhängig vom gesamtwirtschaftlichen Wachstumstempo, sie wird vielmehr von Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt bestimmt. Kurzfristig können zwar „demand shocks“ wie die beiden „Ölpreisschocks“ die Beschäftigung senken, die Anpassung an die geänderten Bedingungen müssen hingegen die Marktkräfte leisten: die von „Schocks“ verursachten Beschäftigungsverluste können daher nur durch eine nachfolgende Reallohnzurückhaltung wettgemacht werden; tatsächlich blieben die Arbeitsmärkte in Deutschland (sowie generell in den kontinentaleuropäischen Ländern) zu „rigid“: die in den Rezessionen gestiegene Arbeitslosigkeit konnte deshalb im Aufschwung nicht wieder abgebaut werden, sie ist somit strukturell bedingt.

Im Rahmen des NAIRU-Konzepts bedeutet dies: in den „rigiden“ Ländern ließ die „Reallohnansprüchlichkeit“ der Arbeitnehmer, insbesondere der beschäftigten „Insider“, gestärkt durch die Macht der Gewerkschaften, einen zu weitgehenden Arbeitnehmerschutz und durch großzügige Arbeitslosenunterstützungen, die gleichgewichtige Arbeitslosenrate ansteigen. Überdies

führt die „Rigidität“ der (europäischen) Arbeitsmärkte dazu, daß sich die Arbeitslosigkeit verfestigt (Hysteresis).

Langfristig hängt das Wirtschaftswachstum (je Erwerbstätigen) nach neoklassischer Theorie nur vom technischen Fortschritt ab, der sich seit Anfang der siebziger Jahre verlangsamt hätte („productivity slow-down“). Die Prosperitätsphase der Nachkriegszeit, in der die Beschäftigung zunächst bis zur Kapazitätsgrenze wuchs und danach Vollbeschäftigung herrschte ohne daß die Inflation stieg, wird von den meisten neoklassisch fundierten Studien vernachlässigt; dafür dürfte auch bestimmend sein, daß nach neoklassischer Interpretation die Arbeitsmärkte in den sechziger Jahren viel flexibler und die Gewerkschaften viel zurückhaltender gewesen sein müßten als etwa in den neunziger Jahren.

Nach der „systemischen“ Hypothese ist die Beschäftigungsentwicklung abhängig vom Wachstum des Realkapitals und (damit) der Gesamtproduktion einerseits und von der Zunahme der Kapitalintensität andererseits, welche das Wachstum der Arbeitsproduktivität determiniert. Das Tempo der Realakkumulation hängt wieder in erster Linie von der Profitabilität von Aktivitäten auf Gütermärkten im Vergleich zu solchen auf Finanzmärkten ab.

In der Prosperitätsphase wurde das Gewinnstreben durch die makroökonomischen Rahmenbedingungen auf die Gütermärkte gelenkt: bei festen Wechselkursen, unter der Wachstumsrate liegenden Zinssätzen, festen Rohstoffpreisen, stabilen Aktienkursen blieben kurzfristig-spekulative Transaktionen auf den Finanzmärkten unattraktiv, der „Vermehrungsdrang“ des Kapitals konzentrierte sich auf langfristig-spekulative Aktivitäten auf den Gütermärkten, also Investitionen, Innovationen und den (internationalen) Handel.

Die kontinentaleuropäischen Volkswirtschaften expandierten in dieser Phase viel rascher als die Wirtschaft der USA, zwar in erster Linie deshalb, weil die makro- und mesoökonomischen Rahmenbedingungen aufeinander abgestimmt waren (Synergieeffekte): der wirtschaftspolitisch aktive Staat und die korporatistische Gestaltung der „labor relations“ durch Unternehmerverbände und Gewerkschaften ergänzten die realkapital- und damit wachstumsfreundlichen Makrobedingungen.

Bei Vollbeschäftigung konnte der „Expansionsdrang“ des (Real)Kapitals nur durch eine stetige Erhöhung und Verbesserung der Kapitalausstattung je Arbeitsplatz und damit ein hohes Wachstum der Arbeitsproduktivität befriedigt werden: die Vollbeschäftigungspolitik trug so zur Ausschöpfung und Erweiterung des technologischen Potentials bei, wirkte also (unbeabsichtigt) als „Produktivitätsspeitsche“.

Die drei Rezessionen 1974/75, 1980/82 und 1991/93 wurden nach „systemischer“ Sicht nicht durch unvermeidliche „Schocks“ verursacht, sondern in erster Linie durch Maßnahmen der Politik:

- Nach Aufkündigung der Goldkonvertibilität des Dollar (1971) entwerteten zwei starke Abwertungsschübe des Dollar 1971/73 und 1978/79 die Exporterlöse der OPEC-Länder und trugen so zu den nachfolgenden Ölpreiserhöhungen bei (1973 bzw. 1979); diese „Ölpreisschocks“ waren wiederum die wichtigsten Ursachen für die beiden Rezessionen 1974/75 und 1980/82.

- Die Rezession 1980/82 wurde überdies durch den Übergang zu einer monetaristischen Hochzinspolitik verschärft; diese war in den USA besonders stark ausgeprägt und induzierte eine nachhaltige Dollaraufwertung, die gemeinsam mit dem Anstieg der Dollarzinsen 1982 die internationale Schuldenkrise auslöste (nach gleichem Muster löste der seit den frühen achtziger Jahren stärkste Dollarkursanstieg zwischen Mitte 1995 und Mitte 1997 die Schuldenkrise in Ostasien aus).
- Die Rezession Anfang der neunziger Jahre wurde im wesentlichen durch eine 1988 beginnende Erhöhung der Leitzinsen verursacht. Diese war in Deutschland am größten und wurde so zur wichtigsten Ursache für den Zusammenbruch der festen EWS-Wechselkurse 1992. Die Spaltung der EU in Weich- und Hartwährungsländer trug gemeinsam mit der gleichschrittigen Sparpolitik zur anhaltenden Wachstumsschwäche in Europa bei.

Nach dem „systemischen“ Erklärungsansatz konnten die in den Rezessionen „erlittenen“ Beschäftigungsverluste danach deshalb nicht wettgemacht werden, weil jene Faktoren, welche die Rezessionen ausgelöst hatten wie instabile Wechselkurse, Rohstoffpreise und Zinssätze, wirksam blieben.

Die Hauptursache für die langfristige Abschwächung des Wirtschaftswachstums liegt in der Verlagerung des „Vermehrungsdrangs“ des Kapitals von den Gütermärkten zu den Finanzmärkten: einerseits erhöhten instabile Zinssätze, Wechselkurse und Rohstoffpreise die Unsicherheit hinsichtlich der Profitabilität von Realinvestitionen sowie ihre Finanzierungskosten, andererseits bot genau diese Entwicklung neue Gewinnchancen für kurzfristig-spekulative Aktivitäten, institutionell durch die Expansion der derivativen Instrumente gefördert.⁶⁸

Die Expansion spekulativer Transaktionen erhöhte wiederum die Volatilität von Wechselkursen, Rohstoffpreisen, Zinssätzen und Aktienkursen, was in einem „feed-back“ die Realakkumulation und damit das Wirtschaftswachstum dämpfte; überdies schränkte das seit 1980 permanent über der Wachstumsrate liegende Zinsniveau den Finanzierungsspielraum der Unternehmen ein: unter diesen Bedingungen haben sie ihre ökonomische und soziale Hauptfunktion, das Sparen der privaten Haushalte in Realkapital und damit auch in Arbeitsplätze zu transformieren, in viel geringerem Maß erfüllt als bis Anfang der siebziger Jahre. Bei steigenden Sozialausgaben (primär als Folge höherer Arbeitslosigkeit) und gedämpften Steuereinnahmen „erlitt“ der Staat persistente Budgetdefizite.

Der „systemische“ Ansatz nimmt an, daß der Einfluß der Gewerkschaften in den letzten 25 Jahren nicht gestiegen, sondern angesichts steigender Arbeitslosigkeit gesunken ist, was auch im Rückgang der Lohnquote zum Ausdruck kommt. Gleichzeitig sind die Arbeitsmärkte im Vergleich zur Vollbeschäftigungsphase nicht rigider, sondern wesentlich flexibler geworden.

Im Kontext des „systemischen“ Erklärungsansatzes wird (auch) die langfristige Wirtschaftsentwicklung nicht nur von Angebotsfaktoren determiniert, sondern von der Interaktion des „technisch-ökonomischen“ und des „sozial-ökonomischen“ Systems: durch die

⁶⁸) Diese Bestimmungsgründe für Investitions- und Wachstumsschwäche und die dadurch induzierte Unterbeschäftigung als „systemischer und institutioneller Aspekt“ betont Heise (1997).

„Basisinnovation Mikroelektronik“ hat sich der technische Fortschritt seit den siebziger Jahren beschleunigt, doch konnte sein Potential nicht voll ausgeschöpft werden (ebenso wie jenes der Realkapitalbildung und der Beschäftigung), weil der technische Innovationsprozeß nicht durch einen korrespondierenden sozialen Innovationsprozeß „akkomodiert“ wurde; in „systemischer“ Sicht ist dies der Hauptgrund für das „productivity paradox“ (zur neoliberalen Deutung dieses Phänomens siehe OECD, 1996A, p. 43ff.).

9.2 Die Hauptursachen der unterschiedlichen Beschäftigungsentwicklung in den USA und Europa

In neoliberalem Kontext ist die höhere (Lohn)Flexibilität der amerikanischen Arbeitsmärkte im Vergleich zu (Kontinental)Europa die wichtigste Ursache, warum die Arbeitslosigkeit in den USA seit Anfang der siebziger Jahre viel weniger gestiegen ist: es gibt keinen nennenswerten Arbeitnehmerschutz, die Mindestlöhne sind niedrig, der Einfluß der Gewerkschaften ist schwach, die „Reallohnansprüchlichkeit“ der Arbeitnehmer blieb auch durch die niedrigen Arbeitslosenunterstützungen gering.

Unter diesen Bedingungen konnten die Marktkräfte die „demand shocks“ der siebziger und achtziger Jahre in den USA viel besser absorbieren als im „rigiden“ Kontinentaleuropa.

Der „systemische“ Erklärungsansatz geht von der Beobachtung aus, daß die Streuung der Arbeitslosigkeit auch nach Bildungs- bzw. Qualifikationsstufen in den USA höher ist als etwa in Deutschland (siehe Abschnitt 3.1.2.1), was die neoliberale Interpretation fragwürdig erscheinen läßt: danach hätten „low-skilled workers“ in den USA zwar einen Rückgang ihrer Reallöhne hinnehmen müssen, während diese in Deutschland stetig anstiegen, dafür wären die wenig Qualifizierten in den USA aber mit relativ geringerer Arbeitslosigkeit „belohnt“ worden. Tatsächlich ist jedoch das Gegenteil der Fall, wie Nickell feststellt: „German men in the bottom wage decile earn twice as much as American men in a similar position. And yet they are hardly more likely to be unemployed“ (Nickell, 1996, p. 306).

Nach der „systemischen“ Hypothese nahm mit dem Realzinsniveau und mit den Gewinnchancen spekulativer Aktivitäten auf den Finanzmärkten auch die „Renditeansprüchlichkeit“ des Realkapitals zu (dies manifestiert sich etwa in der „shareholder-value-Philosophie“); eine höhere Profitabilität realer Investitionen erforderte eine Umverteilung des Produktionsertrags zugunsten der Gewinne, also ein „Drücken“ des Reallohnzuwachses unter die Steigerung der Arbeitsproduktivität, was auf zweierlei Weise realisiert werden kann:

- Steigerung der Arbeitsproduktivität durch Forcierung von Rationalisierungsinvestitionen: diese erhöhen und verbessern die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz und konzentrieren sich auf Sektoren mit überdurchschnittlicher Kapitalintensität und einer hohen Rate des technischen Fortschritts, insbesondere die Industrie.
- Senkung der Reallöhne und Konzentration der Produktion auf solche Sektoren, in denen überwiegend wenig qualifizierte Arbeitskräfte verwendet werden, kombiniert mit einer geringen Kapitalausstattung je Arbeitsplatz, insbesondere im traditionellen Dienstleistungsbereich.

Wegen der komplementären Beziehungen zwischen der „Qualitätsstruktur“ der Arbeitskräfte und des Realkapitalstocks, den sozialen Sicherungssystemen, den „labor relations“, der Rolle der Interessensverbände und den von all diesen Faktoren beeinflussten Erwartungen hinsichtlich der Qualität von Jobs und ihrer Entlohnung, folgte die Wirtschaft in den USA eher dem ersten, jene in Deutschland eher dem zweiten der oben skizzierten Pfade.

In den USA trug das hohe Angebot an wenig qualifizierten Arbeitskräften gemeinsam mit der geringen „Verbindlichkeit“ der Arbeitsbeziehungen, den niedrigen Arbeitslosenunterstützungen und den schwachen Gewerkschaften in ihrem Zusammenwirken dazu bei, daß sich das Wachstum von Produktion und Beschäftigung auf den Bereich der traditionellen Dienstleistungen konzentrierte: Arbeitsproduktivität und Reallöhne stagnierten, die Zahl der „working poor“ nahm ebenso zu wie die generelle Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung, gleichzeitig stieg die Beschäftigung permanent an.

In Deutschland trugen das hohe Niveau und die geringe Streuung der Qualifikation der Arbeitskräfte gemeinsam mit der korporatistischen Gestaltung der Arbeitsbeziehungen (und damit auch ihrer „Verlässlichkeit“) und des relativ „engmaschigen“ Netzes der sozialen Sicherheit dazu bei, daß die Kapitalausstattung je Arbeitsplatz erhöht und die Arbeitsproduktivität durch diese Rationalisierungsprozesse permanent gesteigert wurde; gleichzeitig blieb die personelle Einkommensverteilung stabil.

Vereinfacht ausgedrückt: unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“, insbesondere der gestiegenen Attraktivität von Aktivitäten auf den Finanzmärkten, hat sich die Dynamik der Realakkumulation sowohl in den USA als auch in Deutschland verlangsamt, ihr (gedämpftes) Tempo war in beiden Ländern seit Anfang der siebziger Jahre etwa gleich hoch. In Deutschland konzentrierten sich die Investitionen auf die Schaffung weniger, relativ teurer und hochproduktiver Arbeitsplätze, in den USA verteilte sich hingegen das zusätzliche Realkapital auf viele, relativ billige und weniger produktive Arbeitsplätze.

In dieser Entwicklung kommt zum Ausdruck, daß die Destabilisierung der Rahmenbedingungen für die Realakkumulation („Krisensyndrom“) die Beschäftigungslage in einem Land mit einem hohen Anteil an kapitalintensiver Sachgüterproduktion und einer (dementsprechend) hohen Exportquote wie Deutschland viel stärker beeinträchtigt als in einem Land mit einem hohen Produktionsanteil der traditionellen Dienstleistungen und einem relativ geringen Gewicht der Außenwirtschaft wie die USA:

- Der Beschäftigungsanteil von Industrie und Bauwirtschaft ist in Deutschland etwa doppelt so hoch wie in den USA, die Kapitalkosten eines Arbeitsplatzes haben daher für die Beschäftigungsentwicklung in Deutschland eine viel größere Bedeutung als in den USA, wo es besonders viele Niedriglohnarbeitsplätze mit geringer Kapitalausstattung gibt. Dementsprechend haben sowohl die Destabilisierung der Zinssätze als auch das über der Wachstumsrate liegende Zinsniveau die Beschäftigungslage in Deutschland stärker beeinträchtigt als in den USA.
- Die Exportquote Deutschlands war im Durchschnitt der letzten 25 Jahre fast dreimal so hoch wie jene der US-Wirtschaft; dementsprechend haben die Destabilisierung der Wechselkurse

- im allgemeinen und die Entwicklung des real-effektiven Wechselkurses von DM bzw. Dollar im besonderen zur Verschlechterung der Beschäftigungsentwicklung in Deutschland in hohem Ausmaß beigetragen, während umgekehrt der exponierte Sektor der US-Wirtschaft durch den unterbewerteten Dollarkurs stimuliert wurde.
- Wegen des hohen Gewichts von Industrie und Bauwirtschaft fällt der Beschäftigungsrückgang in Rezessionen in Deutschland stärker aus als in den USA; die Tatsache, daß - insbesondere in der Industrie - der rezessionsbedingte Beschäftigungsabbau für Rationalisierungen genützt wird, trägt dazu bei, daß die Beschäftigungszunahme im Konjunkturaufschwung in Deutschland schwächer ausfällt als in den USA.
 - Aus diesen Gründen wurde die Beschäftigungsentwicklung in Deutschland von den im Vergleich zur Prosperitätsphase viel größeren Konjunkturschwankungen seit Anfang der siebziger Jahre stärker beeinträchtigt als jene in den USA.
 - Die Arbeitsproduktivität im Bereich der Dienstleistungen wuchs in Deutschland auch unter den Bedingungen des Krisensyndroms stetig, während sie in den USA stagnierte bzw. im Bereich der sonstigen Dienstleistungen sogar sank:
 - In Deutschland trugen ein Bildungssystem, das sich an einheitlichen Qualitätsstandards orientiert und damit relativ wenig schlecht Qualifizierte „produziert“, gemeinsam mit einer Erhöhung der komplementären Kapitalausstattung je Arbeitsplatz dazu bei, daß die Effizienz der Produktion auch von traditionellen Dienstleistungen kontinuierlich gesteigert werden konnte, was wiederum relativ einheitliche Reallohnsteigerungen ermöglichte.
 - In den USA vertiefte sich hingegen die Spaltung der Wirtschaft in den relativ kleinen Bereich der Industrie sowie des Verkehrs- und Kommunikationswesens, wo Arbeitsproduktivität und Reallöhne fast so stark wuchsen wie in Deutschland, und den großen Bereich der (traditionellen) Dienstleistungen, wo Arbeitsproduktivität und Reallöhne stagnierten.

Schließlich wurde die Wirtschaft in Deutschland durch die Bedingungen des „Krisensyndroms“ deshalb viel stärker beeinträchtigt als die US-Wirtschaft, weil erstere wohlfahrtsstaatlich organisiert ist:

- Nicht zuletzt wegen des im Vergleich zu den USA viel „engmaschigeren“ Netzes der sozialen Sicherheit ist das in Rezessionen „erlittene“ Budgetdefizit in den europäischen Wohlfahrtsstaaten höher als in den USA.
- Deshalb kann ein Staat, der sowohl die soziale Sicherheit gewährleistet als auch die Infrastruktur stetig verbessert, nur dann finanziert werden, wenn Arbeitslosigkeit ein konjunkturelles Phänomen bleibt; tatsächlich hat aber das „Krisensyndrom“ Produktion und Beschäftigung langfristig gedämpft.

Seit Anfang der neunziger Jahre haben sich überdies die makroökonomischen Rahmenbedingungen in den USA und Deutschland stark unterschiedlich entwickelt:

- In den USA förderten die Niedrigzinspolitik, der unterbewertete Dollarkurs, die Stärkung der Kaufkraft der „working poor“ durch die Ausweitung der negativen Einkommenssteuer, und die

„nachfrageschonende“ Budgetkonsolidierung durch den höheren Grenzsteuersatz (wieder) Aktivitäten auf den Gütermärkten, insbesondere Investitionen und Exporte.

- In Deutschland ergab sich durch die Hochzinspolitik der Bundesbank, die DM-Aufwertung, die nachfragedämpfende Budgetpolitik sowie den starken Inflationsrückgang und damit anhaltend hohe Realzinsen eine genau gegenteilige Entwicklung: erstmals in der Nachkriegszeit entwickelte sich die Arbeitslosigkeit in Deutschland und den USA mittelfristig markant gegenläufig, während sie in den USA sank, stieg sie in Deutschland immer mehr an.

9.3 Beschäftigungsentwicklung und Einkommensverteilung

Seit Ende der siebziger Jahre ist die Ungleichheit in der Verteilung der Lohneinkommen von allen Industrieländern in Großbritannien und den USA bei weitem am stärksten gestiegen (OECD, 1994A, Chart 1.5; Gottschalk-Smeeding, 1997; Gottschalk, 1997); aus neoliberaler Sicht war diese Entwicklung gewissermaßen der Preis für das hohe Beschäftigungswachstum in den USA (daß die Beschäftigung im „flexiblen“ Großbritannien langfristig deutlich schwächer zunahm als im „rigiden“ Deutschland, wird in diesem Kontext zumeist vernachlässigt): weil die Reallöhne in den USA auf den „demand shift against low-skilled workers“ flexibel reagierten, hätte sich die Beschäftigung viel günstiger entwickelt als etwa in Deutschland. Mehrere Beobachtungen lassen diese Interpretation allerdings fragwürdig erscheinen (siehe dazu auch die Abschnitte 3.1.2.2 und 3.1.2.3):

- Die Arbeitslosigkeit der „low skilled“ relativ zu den „high skilled“ ist in den USA deutlich höher als etwa in Deutschland.
- Die relativen Arbeitslosenraten der schlechter Qualifizierten sind in den meisten Industrieländern seit Mitte der achtziger Jahre gesunken.
- Dementsprechend ist die Arbeitslosigkeit für sämtliche Qualifikationsstufen und Berufsgruppen langfristig gestiegen, was auch in der enormen Diskrepanz zwischen der Zahl der Arbeitssuchenden und der offenen Stellen zum Ausdruck kommt.
- Der Anteil der von einem Reallohnrückgang betroffenen US-Arbeitnehmer ist viel zu groß als daß diese Entwicklung durch einen „demand shift against low-skilled workers“ erklärt werden könnte: zwischen 1973 und 1994 sind die Reallöhne von fast 80% aller männlichen Arbeitnehmer gesunken (Gottschalk, 1997, Figure 2).
- Die „within-group inequality“ (jene innerhalb von Gruppen mit gleicher Ausbildung, gleichem Geschlecht und gleicher Rasse, also nach Berücksichtigung der Lohnunterschiede zwischen diesen Schichten) ist in den USA seit Anfang der siebziger Jahre etwa ebenso stark gestiegen wie die Ungleichheit insgesamt (Gottschalk, 1997).
- Die größten Verschiebungen in der Einkommensverteilung ergaben sich an der Spitze der Einkommenspyramide: zwischen 1973 und 1993 nahm der Anteil der 5% „reichsten“ Haushalte am Gesamteinkommen von 16,6% auf 20,0% zu, jener der 40% „ärmsten“ sank „nur“ von 14,9% auf 12,7% (Ryscavage, 1995, Table 1).

Völlig vernachlässigt wird im Kontext der neoliberalen Erklärung der steigenden Einkommensungleichheit in den USA und Großbritannien, daß die Politik genau in diesen beiden Ländern in den achtziger Jahren von konservativen Regierungen geprägt wurde, die sich explizit den Abbau des Sozialstaats und die Schwächung der Gewerkschaften zum Ziel gesetzt hatten (im Gegensatz zu den konservativen Parteien, die in Kontinentaleuropa regierten wie etwa der CDU/CSU in Deutschland). Während ein solcher polit-ökonomischer Zusammenhang in der „Jobs Study“ nicht einmal erwähnt wird, kommen Fortin-Lemieux (1997) zum Ergebnis, daß etwa 50% des Anstiegs der „wage dispersion“ innerhalb der männlichen Arbeitnehmer in den USA zwischen 1979 und 1988 auf die Schwächung der Gewerkschaften, das Sinken des realen Mindestlohns und auf Deregulierungen zurückgeführt werden kann.

Allgemein impliziert die neoliberale Interpretation der Entwicklung von Beschäftigung und Einkommensverteilung einen Widerspruch zwischen den Zielen von Gleichheit und Effizienz; dementsprechend formuliert die OECD in einer Studie zur „Jobs Strategy“: „The issue of a potential trade-off between considerations of equity and the desire to enhance economic efficiency, including through reduced unemployment, is most acute with respect to the Jobs Strategy recommendations aimed at enhancing the ability of economies to adjust and adapt.“ (OECD, 1997, p. 116).

Aus „systemischer“ Sicht ist das Verhältnis von Gleichheit und Effizienz in hohem Maß von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig: verschlechtern sich diese nachhaltig und dämpfen so das Wirtschaftswachstum, so verursacht eine (weiter) steigende Produktionseffizienz eine Zunahme der Arbeitslosigkeit, welche via „wage curve“ die Reallöhne dämpft und die Ungleichheit in der Einkommensverteilung erhöht; der Rückgang der Reallöhne und der Anstieg der „wage dispersion“ werden umso höher ausfallen, je schwächer der rechtliche und politische Arbeitnehmerschutz ist (durch die Sozialgesetzgebung, die sie „exekutierenden“ Institutionen sowie durch die Gewerkschaften).

Ein Vergleich der Entwicklung in den USA und Deutschland seit Anfang der siebziger Jahre verdeutlicht diese Zusammenhänge:

- In den USA ist die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität kaum mehr gestiegen, bei gedämpftem Wirtschaftswachstum wurde ein steigender Teil der „labor force“ in solchen Dienstleistungsbereichen beschäftigt, in denen die Kapitalausstattung, die Qualifikationsprofile und die Entlohnung der Arbeitskräfte weit unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegen; unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ sind somit in den USA die Produktionseffizienz und Reallöhne gesunken und die Einkommensungleichheit sowie die Beschäftigung gestiegen.
- In Deutschland sind hingegen Arbeitsproduktivität und Reallöhne in den letzten 25 Jahren weiter gestiegen, die steigende Produktionseffizienz der deutschen Wirtschaft ließ jedoch bei gedämpftem Wachstum die Arbeitslosigkeit stark zunehmen; dennoch erhöhte sich die Einkommensungleichheit nicht, insbesondere deshalb, weil eine relativ geringe Streuung der Qualifikation der Arbeitskräfte je Bildungsstufe gemeinsam mit einer solidarischen Lohnpolitik das Entstehen eines Niedriglohnarbeitsmarkts nicht zuließen.

Nach „systemischer“ Sicht hat die unterschiedliche Organisation des Bildungswesens einen erheblichen Einfluß auf die Unterschiede in der Entwicklung von Arbeitsproduktivität (Effizienz), Reallohn(anspruchlichkeit), Arbeitslosigkeit und Einkommensverteilung zwischen den USA und Deutschland (bzw. Kontinentaleuropa):

- Das überwiegend privatwirtschaftlich organisierte Bildungssystem der USA „produziert“ auf allen Stufen Absolventen mit einer relativ großen Streuung ihrer Ausbildungsqualität und damit ihrer „skills“ für die spätere Berufstätigkeit: es existiert eine ausgeprägte Hierarchie der Bildungseinrichtungen zwischen Primary Schools, High Schools, Colleges und Universitäten, Eliteschulen „oben“ bis zu den „public schools“ am unteren Ende.⁶⁹⁾ Der relativ großen Zahl von gering qualifizierten Schulabgängern entspricht ein hohes Angebot an Jobs, welche keine spezifischen Qualifikationen erfordern: 55,8% der Arbeitnehmer in den USA benötigten 1991 für ihren Job keinerlei spezifische Ausbildung (OECD, 1994B, p. 144).
- Das deutsche Bildungssystem ist in hohem Maß darauf ausgerichtet, auf allen Stufen bzw. Ausbildungszweigen einheitliche Qualitätsstandards sicherzustellen; überdies erleichtert das „duale System“ der Facharbeiterausbildung nicht nur den Übergang von der Schule in den Beruf, sondern stimmt indirekt auch die Entwicklung von Bildungssystem und Produktionswelt aufeinander ab; dementsprechend ist auch der Anteil von Jobs mit bestimmten Qualifikationsanforderungen in Deutschland wesentlich höher als in den USA (94,2% gegenüber 55,8% - OECD, 1994B, p. 144).
- Die spezifischen Unterschiede zwischen dem Ausbildungssystem in den USA und Deutschland kommen auch in folgender Beobachtung zum Ausdruck: 12 Jahre nach Abschluß der Sekundarstufe hatten nur 35% der amerikanischen, aber 82% der deutschen Schulabgänger eine berufsspezifische Weiterbildung genossen (dies bezieht sich auf jene Schulabgänger, die danach nicht Colleges oder Universitäten besuchten - Buechtemann-Schupp-Solow, 1993).

Der hohe Grad an Komplementarität zwischen der Organisation des deutschen Bildungswesens und der Wirtschaft sowie die einheitlich hohen Standards der Ausbildungsqualität je Bildungsstufe und Berufszweig, zeigen sich auch an den Ergebnissen von Fallstudien, in denen das National Institute of Economic and Social Research die Effizienz deutscher und englischer Unternehmen in den Bereichen Metallverarbeitung (Daly-Hitchens-Wagner, 1985), Küchenmöbel (Steedman-Wagner, 1987), Textilerzeugung (Steedman-Wagner, 1989) sowie Hotels (Prais-Jarvis-Wagner, 1989) untersuchte; in all diesen Fällen ergab sich ein markanter Produktivitätsvorsprung der deutschen Unternehmen, der in hohem Maß auf das deutsche Schulsystem zurückgeführt wurde (Prais-Wagner, 1985).

Zwar erscheint die Hypothese eines durch die Globalisierung und/oder den technischen Fortschritt verursachten „demand shift against low-skilled workers“ empirisch nur unzureichend bestätigt, doch ist unbestritten, daß die Arbeitslosenquoten der schlechter Qualifizierten bis Mitte der achtziger Jahre besonders stark gestiegen sind und seither viel höher blieben als jene der besser

⁶⁹⁾ Indikatoren, welche die Qualität der „labor force“ am Anteil von Universitäts- oder Collegeabsolventen messen, vernachlässigen diesen Aspekt.

Qualifizierten (siehe Table 2a und Figure 4 in Nickell-Bell, 1995). Dies läßt sich im Rahmen des „systemischen“ Ansatzes folgendermaßen erklären:

- In jeder Rezession sinkt die Zahl der überwiegend in Industrie und Bauwirtschaft beschäftigten „blue-collar workers“ aus zwei Gründen viel stärker als jene der „white-collar workers“: erstens geht die Nachfrage nach Bauleistungen und Industriewaren überproportional zurück und zweitens kann der Arbeitseinsatz den Nachfrageschwankungen in der Sachgüterproduktion besser angepaßt werden als bei den Dienstleistungen. Durch die beiden schweren Rezessionen 1974/75 und 1980/82 stieg deshalb die Arbeitslosigkeit der „low-skilled workers“ überdurchschnittlich stark an.⁷⁰⁾
- Nicht nur aus produktionstechnischen, sondern auch aus sozio-ökonomischen Gründen sind jene Angestellten, welche „Overhead-Aktivitäten“ besorgen wie Manager, Buchhalter, Sekretariatsleiter(innen) etc. vor einem Personalabbau besser geschützt als „einfache“ Arbeiter und Angestellte (erstere sind stärker in das „Sozialsystem Unternehmen“ integriert und stehen überdies auch höher in der Hierarchie).
- Auch sektorale Nachfrageverschiebungen beeinflussen die Beschäftigungsentwicklung nach Qualifikationsstufen, so dürfte das seit Anfang der siebziger Jahre deutlich gedämpfte Wachstum der öffentlichen Investitionen sowie das seit Ende der siebziger Jahre höhere Zinsniveau wesentlich zur Stagnation der Bauwirtschaft beigetragen haben, die wiederum in hohem Maß „less-skilled workers“ beschäftigt. Umgekehrt hat die Sparpolitik der neunziger Jahre das Beschäftigungswachstum im öffentlichen Dienst in den meisten EU-Ländern gestoppt und damit jenes der „high-skilled workers“ nachhaltig gedämpft.

In „systemischer“ Sicht besteht nicht nur aus diesen speziellen Gründen die Tendenz, daß bei einem allgemeinen Anstieg der Arbeitslosigkeit jene der schlechter Qualifizierten besonders stark zunimmt, sondern auch auf Grund eines generell wirksamen Zusammenhangs: unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ werden zuwenig den Qualifikationen der Arbeitskräfte entsprechende Jobs geschaffen; die wachsende Diskrepanz zwischen der Zahl der offenen Stellen und der Arbeitslosen erleichtert es den Unternehmern, nur die relativ Best-Qualifizierten für eine Beschäftigung auszuwählen, der Anteil der „low-skilled“ unter den „übrig bleibenden“ Arbeitslosen steigt daher an.⁷¹⁾

Die aus der richtigen Beobachtung, daß die schlechter Qualifizierten in überproportionalem Ausmaß von Arbeitslosigkeit betroffen sind, gezogene Schlußfolgerung, daß ihre geringere Qualifikation die (Haupt)Ursache des Problems selbst, ist im Hinblick auf die wirtschaftspolitischen Konsequenzen problematisch: demnach müßte man die Arbeitslosigkeit hauptsächlich durch eine

⁷⁰⁾ Da als „low-skilled“ jene Arbeitnehmer gelten, welche nur einen Sekundarschulabschluß haben, werden „blue-collar workers“ zumeist der Gruppe der „low-skilled“ zugerechnet; dies erscheint insbesondere im Hinblick auf die Qualifikation von Facharbeitern im dualen Ausbildungssystem problematisch.

⁷¹⁾ Daß dieser (mögliche) Zusammenhang in der Literatur zum Problem eines „demand shift against low-skilled labor“ überhaupt nicht in Erwägung gezogen wird, demonstriert den enormen Einfluß eines axiomatischen Denkens (alle Märkte werden geräumt, alle Ressourcen daher ausgelastet) auf Wahrnehmungsfähigkeit und Fragestellungen der „scientific community“ bzw. ihres „mainstream“.

„Qualifikationsoffensive“ bekämpfen, während es in „systemischer“ Sicht primär an Jobs und weniger an der Qualifikation der Arbeitslosen mangelt; für die Schaffung einer großen Zahl von Arbeitsplätzen sind aber mehrere, einander ergänzende Bedingungen erforderlich - eine bessere Ausbildung der Arbeitslosen allein reicht dafür nicht aus (es gibt kein „Say'sches Gesetz des Arbeitsmarkts“).

9.4 Arbeitslosigkeit, Armut und soziale Kohärenz

In „systemischer“ Sicht kann das Anwachsen von Arbeitslosigkeit oder der Ungleichheit in der Einkommensverteilung durch ökonomische Variable allein nicht erklärt werden, sondern nur im Kontext der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung, also unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren:

- Die Interaktion der ökonomischen und politischen Interessen von Realkapital, Finanzkapital und Arbeit im Zeitablauf, insbesondere die wechselnden „Koalitionen“ zwischen Unternehmerschaft, Rentiers und Arbeitnehmern im polit-ökonomischen Entwicklungszyklus.
- Der damit verbundene Wechsel der Ideologien, also der bestimmte Interessen legitimierenden „Schulen“, und zwar nicht nur auf der Ebene der (Partei)Politik, sondern auch innerhalb gesellschaftlicher „Subsysteme“ wie etwa den Wirtschaftswissenschaften.
- Die Verschiebung in der gesellschaftlichen Machtverteilung zwischen Parteien und Verbänden im polit-ökonomischen Entwicklungszyklus.
- Die Abfolge des jeweils ins Zentrum der öffentlichen Auseinandersetzung rückenden Hauptproblems und des entsprechenden Hauptziels der Wirtschaftspolitik.

Am Beispiel der Arbeitslosigkeit hat Kalecki (1990, Erstpublikation 1943) die ökonomischen und politischen Faktoren beschrieben, welche in ihrem Zusammenwirken die zyklische Entwicklung eines Problems und seiner (temporären) Überwindung vorantreiben; interpretiert man die Nachkriegsentwicklung entsprechend seiner Theorie eines „political business cycle“, so ergibt sich (Schulmeister, 1998A):

- Die ersten 25 Jahre wurden durch ein Bündnis von Realkapital und Arbeit geprägt, die Interessen des Finanzkapitals blieben „ruhig gestellt“; dementsprechend wurden die Rahmenbedingungen so gestaltet, daß Investition, Innovation, Produktion und Handel auf Gütermärkten viel profitabler waren als Aktivitäten auf den Finanzmärkten. Der hohe Stellenwert von Vollbeschäftigung bildete ein zentrales Element des „Prosperitätssyndroms“.
- Unter der Bedingung von Vollbeschäftigung begannen die Gewerkschaften in den sechziger Jahren neue Forderungen zu stellen wie jene nach Mitbestimmung oder nach Umverteilung, Mitte der sechziger Jahre nahmen Streiks zur Unterstützung dieser Forderungen sprunghaft zu, die Studentenbewegung, der sich viele Intellektuelle anschlossen, und die nachfolgende Ökologiebewegung drängte die Unternehmerschaft weiter in die Defensive.
- Unter diesen Bedingungen waren die Unternehmer nicht mehr bereit, sich für Vollbeschäftigung einzusetzen, vielmehr fanden sie in den Rentiers sowie den ihre Interessen

legitimierenden Ökonomen (Monetaristen) neue „Verbündete“ zur Bekämpfung jenes „Grundübels“, welches zwar wesentlich zur wachsenden Prosperität beigetragen hatte, gleichzeitig aber die gesellschaftliche Position der Unternehmerschaft langfristig unterminierte: der wirtschafts- und sozialpolitisch aktive Wohlfahrtsstaat.

- Diesen „Stimmungsumschwung“ bei den „business leaders“ (und vielen Ökonomen) als Folge anhaltender Vollbeschäftigung hat Kalecki folgendermaßen beschrieben bzw. vorhergesagt: „The workers would ‘get out of hand’ and the ‘captains of industry’ would be anxious to ‘teach them a lesson’. ... In this situation a powerful alliance is likely to be formed between big business and rentier interests, and they would probably find more than one economist to declare that the situation was manifestly unsound.“ (Kalecki, 1990, p. 355).
- Die vergangenen 25 Jahre sind durch ein Bündnis von Realkapital und Finanzkapital geprägt, wissenschaftlich durch den Neoliberalismus fundiert bzw. legitimiert („Krisensyndrom“): Investitionen, Innovationen und Handel auf den Finanzmärkten wurden relativ zu Aktivitäten auf den Gütermärkten profitabler, gleichzeitig nahm die Arbeitslosigkeit zu und die Finanzierbarkeit des Sozialstaats ab.

Die mit dem „Krisensyndrom“ verbundenen Tendenzen zu sozialer Desintegration und damit die negativen Seiten der gesamtgesellschaftlichen Performance manifestierten sich in (Kontinental)Europa in erster Linie in der steigenden Arbeitslosigkeit; die Folgeprobleme wie wachsende Einkommensungleichheit, Armut, soziale Ausgrenzung und steigende Kriminalität konnten hingegen durch die Systeme der sozialen Sicherheit in Grenzen gehalten werden.

In den USA zwang das schwache Wachstum „guter“ Arbeitsplätze angesichts eines wenig ausgebauten Sozialstaats immer mehr Menschen, schlecht bezahlte Jobs anzunehmen, insbesondere im Bereich der traditionellen Dienstleistungen. Die mit dem „Krisensyndrom“ verbundene Ineffizienz der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung manifestierte sich somit in den USA in den Begleiterscheinungen der Zunahme von Niedriglohnjobs wie der steigenden Einkommensungleichheit, der wachsenden Armut, insbesondere in den Randschichten der Gesellschaft, und der Kriminalität.

Diese Entwicklungen bleiben in den meisten Studien zur Beschäftigungsentwicklung in den USA außer Betracht; in „systemischer“ Sicht stellen sie jedoch die Kehrseite des „Jobwunders“ dar; abschließend sollen daher einige Schlaglichter auf diese „Nebenwirkungen“ geworfen werden.

Wie Abbildung 21 zeigt, blieb die „wage dispersion“ unter den Bedingungen des Prosperitätssyndroms (auch) in den USA annähernd konstant: bis Anfang der siebziger Jahre verdienten männliche Arbeitnehmer im 90. Perzentil etwas mehr als das Dreifache ihrer Kollegen im 10. Perzentil, bei Frauen ist das entsprechende Entlohnungsdifferential auf diese Höhe gesunken. In den siebziger und achtziger Jahren ist die Ungleichheit in der Lohnverteilung nahezu

permanent gestiegen, 1994 verdienten Männer im 90. Perzentil etwa fünfmal, und Frauen etwa viermal so viel wie ihre Kollegen im 10. Perzentil.⁷²⁾

Unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ nahm mit der Einkommensungleichheit auch der Anteil der Personen zu, die mit einem Einkommen unter der Armutsgrenze auskommen müssen (nach der „official poverty measure“ - siehe dazu Danziger-Gottschalk, 1995, p. 62ff): Während dieser zwischen 1960 und 1973 von 22% auf weniger als 12% sank, ist er seither trotz anhaltendem Wirtschaftswachstum wieder auf etwa 14% gestiegen (dieser Anstieg konzentrierte sich auf die frühen achtziger Jahre; siehe Abbildung 21).

Wesentlich dramatischer nahm der Anteil von Kindern in Haushalten mit einem Pro-Kopf-Einkommen unter der Armutsgrenze zu, er stieg zwischen 1973 und 1983 von 14% auf 22% und verharrt seither mittelfristig auf diesem Niveau (Abbildung 21 nach Danziger-Gottschalk, 1995, Figure 4.1); daß mehr als ein Fünftel aller Kinder in jenem Industrieland mit dem höchsten Durchschnittseinkommen in Armut leben, zeigt die sozialen Kosten der Kombination von „Prosperitätssyndrom“ und „laissez-faire-Modell“.

Die Einkommensentwicklung von männlichen High-School-Absolventen zwischen 25 und 34 bestätigt nicht nur den allgemeinen Trend einer Ausbreitung der Armut seit Anfang der siebziger Jahre, sondern zeigt überdies, daß Randgruppen davon besonders betroffen sind: während 1969 10% der Weißen und 20% der Schwarzen weniger verdienten als nötig, um eine vierköpfige Familie über der Armutsgrenze zu erhalten, waren es 1991 50% bzw. knapp 30%, der Anteil „armer“ Alleinerhalter junger Familien war damit wesentlich höher als Anfang der sechziger Jahre (Abbildung 21 nach Danziger-Gottschalk, 1995, Figure 4.2). Diese Daten lassen vermuten, daß die starke Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit sowie von Teilzeit- und Mehrfachjobs auch eine Folge der sinkenden Reallöhne für einen Großteil der Arbeitnehmer ist (zum „Teufelskreis“ des Versuchs, sinkende Reallöhne durch Mehrarbeit zu kompensieren, siehe Abschnitt 8).

Um die „social performance“ einer Gesellschaft als „Gesamtsystem“ abzuschätzen, haben Sozialwissenschaftler der Fordham University (New York) einen „Index of Social Health“ entwickelt (er erfaßt die Periode ab 1970), welcher einen Durchschnitt von 16 verschiedenen Indikatoren darstellt; diese beziehen sich überwiegend auf die soziale Lage von vier Altersgruppen (Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Senioren), einige Einzelindikatoren sind allgemeiner Natur wie etwa die Kosten der Wohnraumbeschaffung oder die Verbreitung von „food stamps“ (Miringoff-Miringoff-Opdycke, 1996; Miringoff-Miringoff, 1995).⁷³⁾

Wie Abbildung 21 zeigt, ist dieser „Index of Social Health“ für die USA seit Mitte der siebziger Jahre deutlich gesunken; für die Altersklasse der Kinder und Jugendliche wurden Teilindizes für verschiedene Länder ermittelt: danach hat sich die soziale Lage junger Menschen in

⁷²⁾ Die Daten stammen von Gottschalk, 1997, Figure 3 (die Darstellung in „percentage differences“ wurde in Relationen umgewandelt).

⁷³⁾ Als Indikatoren der sozialen Lage der Kinder werden verwendet: Kindersterblichkeit, Kinder unter der Armutsgrenze, Kindesmißbrauch; für Jugendliche: Selbstmorde von Teenagern, Drogenmißbrauch, Zahl der Schulabbrecher; für Erwachsene: Arbeitslosigkeit, Reallohniveau, Verbreitung von Krankenversicherung; für Senioren: Personen über 65 Jahren unter der Armutsgrenze, die nicht durch eine Krankenversicherung gedeckten, privaten Gesundheitsausgaben.

(West)Deutschland bis 1980 deutlich, und danach noch geringfügig verbessert, in den USA hingegen stark verschlechtert.

Besonders markant kommt die Verschlechterung der „social performance“ in den USA unter den Bedingungen des „Krisensyndroms“ in der Zunahme der Zahl der Strafgefangenen sowie der Personen unter Justizaufsicht zum Ausdruck (im Gegensatz zum deutschen oder österreichischen System stehen in den USA Personen, welche nur zu einer bedingten Strafe verurteilt oder auf Bewährung aus dem Gefängnis entlassen wurden - „on parole“ bzw. „on probation“ - unter der regelmäßigen Kontrolle der Justiz); Abbildung 22 faßt die wichtigsten Entwicklungen in diesem Bereich zusammen:

- Zwischen 1973 und 1995 hat sich die Zahl der Strafgefangenen etwa verfünffacht, sie stieg von 0,33 auf 1,66 Millionen Menschen, davon 93% Männer (diese Zahlen beziehen sich auf den „Gefangenenbestand“). Daraus folgt, daß 1995 etwa 2% der männlichen „labor force“ der USA im Gefängnis saßen.⁷⁴⁾
- Der Anteil von männlichen Gefängnisinsassen an der Bevölkerung im Erwerbsalter ist bei Schwarzen etwa achtmal so hoch wie bei Weißen: 1995 befanden sich 6,9% der schwarzen, aber nur 0,9% der weißen „labor force“ in Gefängnissen.
- Die Zahl der straffällig gewordenen Personen, welche nicht eingesperrt werden, sondern nur unter der Kontrolle der Justiz stehen, stieg zwischen 1985 und 1995 von 2,27 auf 3,80 Millionen, davon 81% Männer (dies entspricht 4,4% der männlichen „labor force“).
- In (West)Deutschland befanden sich 1995 nur etwa 0,17% der gesamten bzw. 0,3% der männlichen „labor force“ in Gefängnissen, die „incarceration rate“ betrug somit nur etwa ein Zehntel von jener in den USA. Überdies zeigt sich in Deutschland kein steigender Trend der Zahl von Strafgefangenen (wohl aber ein antizyklischer Verlauf - Abbildung 22).

Nach Freeman (1994, 1995, 1996) ist der enorme Anstieg der Zahl der Strafgefangenen in den USA ein markanter Ausdruck der sozialen Kosten der amerikanischen Lohn- und Beschäftigungsentwicklung; in diesem Zusammenhang identifiziert Freeman (1995, p. 63f) drei Problembereiche :

- „(i) Wage flexibility meant a sharp rise in inequality in the US in an epoch of declining real earnings for a large part of the US work force
- (ii) The reduction in the pay of less-skilled Americans did *not* increase their employment
- (iii) The US successfully avoided long-term unemployment but developed a long-term crime and imprisonment problem“

⁷⁴⁾ Dies bedeutet allerdings nicht, daß die Gefangenen gleichzeitig auch arbeitslos sind; denn parallel mit der Privatisierung der Gefängnisse nimmt die Produktion in den Anstalten für private Unternehmen zu. Zur Expansion der „prison industry“ als Folge dieser Art von „outsourcing“ siehe Wacquant, 1997, sowie die Artikel „Look for the Prison Label“ in „Village Voice“, May 21, 1996, p. 37ff, und „Violent and Irrational“ in „The Economist“, June 8, 1996, p. 23ff.

Für Freeman haben das amerikanische und europäische „Outsider-Problem“ nicht nur eine gemeinsame Ursache, nämlich die langfristige Wachstumsabschwächung, sondern weisen weitere „Parallelitäten“ auf:

„There are several dimensions along which to compare the US criminal population with Europe's long-term unemployed. Both groups consist disproportionately of the less skilled. Both groups extract a high social cost. Expenditures per person on prisons are approximately \$30.000, which exceeds what most European countries pay in unemployment benefits....The social costs, in terms of property and personal injury, make the criminal outsiders more deleterious than the unemployed outsiders.“ (Freeman, 1995, p. 71f).

Auf Grund dieser „systemischen“ Zusammenhänge kommt Freeman zu folgender wirtschaftspolitischen Schlussfolgerung: „Given the evidence it is difficult to maintain the conventional view that the way to solve Europe's unemployment problem is through wage flexibility, US-style. The sizeable reductions in pay for the less skilled in the US have not been sufficient to maintain their employment; have impoverished them and their families; and arguably contributed to the decision of many of them to engage in crime.“ (Freeman, 1995, p. 72).

10. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

In „systemischer“ Sicht gibt es keinen generell richtigen Weg zur Überwindung des Problems der Arbeitslosigkeit, vielmehr werden beschäftigungspolitische Strategien umso erfolgreicher sein, je besser sie zu den ökonomischen, sozialen und politischen Rahmenbedingungen der jeweiligen Gesellschaft passen. Um die gesellschaftliche Kohärenz beschäftigungspolitischer Maßnahmen zu gewährleisten, sollten deshalb bei ihrer Auswahl die wichtigsten Ausgangsbedingungen und damit die „path dependence“ des „Möglichkeitsraums“ künftiger Entwicklungen explizit berücksichtigt werden:

- Die Kapitalausstattung der Arbeitsplätze und das technologische Entwicklungsniveau: je höher der Anteil von kapitalintensiver und technologisch hochstehender Produktionen in einer Volkswirtschaft ist, desto wichtiger sind stabile makroökonomische Rahmenbedingungen für die Beschäftigungsentwicklung, und zwar nicht nur wegen der zentralen Rolle der Realakkumulation in langfristiger Sicht, sondern auch wegen der Arbeitsplatzverluste als Folge von Rezessionen. Dies gilt insbesondere für „wohlfahrtsstaatlich“ organisierte Volkswirtschaften, in denen die budgetären Folgekosten von Arbeitslosigkeit höher sind als in einer „laissez-faire“-Ökonomie.
- Die zur Kapitalausstattung komplementäre Qualitätsstruktur der Arbeitskräfte: je geringer etwa der Anteil schlecht Qualifizierter an der „labor force“ bzw. an der Gesamtheit der Arbeitslosen ist, desto ineffizienter wäre eine Beschäftigungsstrategie, welche die Arbeitslosigkeit durch Öffnen eines Niedriglohnarbeitsmarkts zu bekämpfen versucht.
- Die Art des „Zusammenspiels“ zwischen der Verbesserung der Kapitalausstattung, der (Re)Qualifizierung der Arbeitskräfte durch das Bildungssystem sowie durch betriebliche und persönliche Weiterbildung („lebenslanges Lernen“) und der Erneuerung der Produktpalette

einer Volkswirtschaft; je mehr der technologische Innovationsprozeß auf eine stetige Steigerung der Arbeitsproduktivität und der Produktqualität ausgerichtet ist, desto wichtiger wird ein komplementärer sozialer Innovationsprozeß, um das Arbeits- und Güterangebot zu absorbieren.

Die spezifischen Wettbewerbsvorteile hochentwickelter Industrieländer: je intensiver die Konkurrenz durch Niedriglohnländern im Prozeß der Globalisierung wird, desto wichtiger sind solche Strategien, welche die Beschäftigung durch Verbesserung der qualitativen Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, und zwar sowohl bei Sachgütern als auch bei Dienstleistungen.

- Die politisch-institutionellen Rahmenbedingungen: je mehr in einer Gesellschaft der Steuerungsmechanismus „Konkurrenz von Individuen auf Märkten“ durch jenen von „Kooperation auf der Ebene der Politik“ ergänzt wird, desto wichtiger ist die Rolle des „Systems Politik“ bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, und zwar insbesondere aus zwei Gründen: erstens entspricht dies den Erwartungen der Bürger in einem wohlfahrtsstaatlichen System und zweitens wurden in einem solchen System Institutionen einer (aktiven) Arbeitsmarktpolitik ausgebaut, welche zweckentsprechend eingesetzt werden sollten.

Die in höherem Maße kulturell geprägten Präferenzen der Bürger hinsichtlich ihrer Lebensgestaltung: so wird etwa die räumliche Mobilität von Arbeitnehmern innerhalb der EU auch in den nächsten Generationen geringer bleiben als in den durch eine gemeinsame Sprache verbundenen und durch die Tradition als (Ein)Wanderland geprägten USA. Deshalb sollte eine effiziente Beschäftigungspolitik in der EU die Rahmenbedingungen in höherem Maß als in den USA danach ausrichten, daß hinreichend viele Jobs „zu den Bürgern kommen“ statt daß diese „den Jobs nachwandern“.

- Die politischen Wertvorstellungen im Spannungsfeld zwischen individuellem Eigennutz und sozialem Ausgleich: dieser Aspekt ist insbesondere im Hinblick auf die Identifikation der Bürger mit einer beschäftigungspolitischen Gesamtstrategie und ihre Mobilisierung dafür von Bedeutung. Geht man davon aus, daß „Solidarität“ und „sozialer Ausgleich“ in (Kontinental)Europa einen höheren Stellenwert haben als in den USA, so werden in der EU mehr Bürger für eine beschäftigungspolitische Strategie im Sinne einer Erneuerung des „europäischen Modells“ mobilisiert werden können als für eine Übertragung typischer Komponenten des „amerikanischen Modells“ (etwa des Niedriglohnarbeitsmarkts).

Die Berücksichtigung dieser Kriterien impliziert, daß eine effiziente Strategie zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit auf die spezifischen Rahmenbedingungen der jeweiligen Gesellschaft „zugeschnitten“ sein muß; dies steht im Gegensatz zum neoliberalen Ansatz, für den nur ein (Haupt)Weg Gültigkeit hat, nämlich die Lösung des Problems den Marktkräften zu überlassen. Dementsprechend differenzieren etwa die allgemeinen Empfehlungen der „OECD Jobs Strategy“ nicht zwischen den verschiedenen Volkswirtschaften, sondern beanspruchen eine generelle Gültigkeit.

Bei Setzung der Prioritäten für beschäftigungspolitische Maßnahmen sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

- Der Hauptmangel im Zusammenhang mit der Arbeitslosigkeit in Europa besteht nicht darin, daß die Arbeitslosen zuwenig motiviert sind, Jobs zu suchen, sondern darin, daß es zuwenig Jobs gibt, welche der Qualifikation der Arbeitssuchenden entsprechen. Dieser Aspekt kommt bei all jenen Strategien zu kurz, welche primär bei den „Anreizen zur Arbeitslosigkeit“ ansetzen und diese durch Reduktion der Arbeitslosenunterstützung mindern wollen ohne gleichzeitig die Anreize der Unternehmen zu steigern, Arbeitsplätze zu schaffen, welche möglichst weitgehend den Skills der Arbeitslosen entsprechen.
- Vorrang für „no-regret-options“: angesichts der unterschiedlichen „Diagnosen“ des Problems der Arbeitslosigkeit sollte die Wirtschaftspolitik jene Maßnahmen bevorzugen, welche im Kontext der meisten Erklärungsansätze erfolgversprechend sind, zumindest aber das Problem der Arbeitslosigkeit nicht noch verschärfen (letzteres wäre etwa bei deutlichen Lohnkürzungen dann der Fall, wenn ihr Nachfrageeffekt die Beschäftigungsentwicklung stärker dämpft als ihr Kosteneffekt sie stimuliert); generell dürften alle Maßnahmen, welche die Aktivitäten auf Gütermärkten relativ zu solchen auf Finanzmärkten fördern einem solchen „no-regret-Kriterium“ entsprechen.

Diese beiden Aspekte legen nahe, daß eine europäische Beschäftigungsstrategie auch hinsichtlich der Prioritäten einzelner Maßnahmen anders gestaltet werden muß als etwa in den USA: da in den meisten EU-Ländern die Arbeitslosenquote der besser Qualifizierten absolut sowie relativ zum Durchschnitt des jeweiligen Landes höher ist als in den USA, sollten in Europa all jene Maßnahmen Priorität haben, welche die Schaffung „guter“, zumeist mit erheblichem Kapital ausgestatteter Arbeitsplätze stimulieren, also die Kapitalkosten senken und die Vertrauenswürdigkeit der Finanzierungsbedingungen erhöhen. Umgekehrt passen Maßnahmen, welche durch Senkung von Sozialleistungen die „Anreize zu Arbeitslosigkeit“ einschränken, wie der „Personal Responsibility Act“ in den USA (dieses Gesetz aus 1996 beschränkt die „Lebensbezugszeit“ von Sozialhilfe auf 5 Jahre), eher auf die Situation in den USA, weil dort der Anteil der schlecht Qualifizierten an der Gesamtheit der Arbeitslosen höher ist als in der EU.

Die im Vergleich zu Europa höhere Kohärenz der Wirtschaftspolitik in den USA zeigt sich auch am „Timing“ der Kürzung der Sozialleistungen (ganz abgesehen davon, daß Maßnahmen zur Verringerung der „Abhängigkeit von öffentlicher Fürsorge“ auch in ideologischer Hinsicht besser zu einer „Jeder-ist-seines-(Un)Glücks-Schmied“-Gesellschaft passen):

- In den USA wurden Anfang der neunziger Jahre zunächst die Anreize für Investitionen, Konsum und Export gesteigert, und zwar durch eine Niedrigzinspolitik, einen unterbewerteten Dollarkurs, starke Steuererhöhungen für die Bestverdiener und Steuererleichterungen für die „working poor“, die Sozialkürzungen wurden erst im sechsten Wachstumjahr beschlossen, also zu einem Zeitpunkt, zu dem ihre konsumdämpfenden Effekte wenig ins Gewicht fallen.
- In den Hartwährungsländern der EU, insbesondere in Deutschland, dämpften hingegen Hochzinspolitik und Aufwertungen das Wirtschaftswachstum, dies wurde durch die Versuche einer ausgabenseitigen Budgetkonsolidierung, insbesondere durch Kürzung von Sozialleistungen, verschärft.

All diese Überlegungen legen nahe, daß die konsens- und identifikationsfähige Grundlage einer beschäftigungspolitischen Gesamtstrategie in der EU in einer Erneuerung des „europäischen Modells“ bestehen könnte; das unter dem Begriff „soziale Marktwirtschaft“ in der ersten Hälfte der Nachkriegszeit Prosperität bei Vollbeschäftigung und ein hohes Maß an sozialer Integration und Kohärenz ermöglichte; eine solche Gesamtstrategie auf europäischer Ebene müßte sich an folgenden Leitlinien orientieren:

- Nicht der Marktmechanismus allein entscheidet über die ökonomische und soziale Entwicklung, sondern ein „Mix“ zwischen den Steuerungssystemen „Konkurrenz auf Märkten“ und „Kooperation in der Politik“, wobei sich letztere mehr auf die Gestaltung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und erstere mehr auf die mikroökonomische Ebene konzentriert.
- Sowohl innerhalb der Betriebe als auch auf den verschiedenen Ebenen der Politik verfolgen Unternehmer und Arbeitnehmer ihr Interesse nicht primär gegeneinander, sondern kooperativ, sie haben somit das Wachstum des gesamten „Kuchens“ zumindest ebenso „im Visier“ wie ihren jeweiligen Anteil.
- Die Interessen des Finanzkapitals und damit auch die „Entfaltungsmöglichkeiten“ der Finanzmärkte werden der Expansion des Realkapitals und damit auch der Gütermärkte untergeordnet: das unternehmerische Gewinnstreben wird so auf Investition, Innovation, Produktion und Handel gelenkt und damit indirekt auch auf die Schaffung von Arbeitsplätzen.
- Überwindung jener „Arbeitsteilung“ in der Wirtschaftspolitik, wonach sich Institutionen jeweils nur auf ein Ziel konzentrieren, die Notenbank etwa nur auf die Inflation, die Regierung nur auf konsolidierte Staatsfinanzen etc.; vielmehr sollten alle wichtigen Entscheidungsträger - sowohl innerhalb der einzelnen Länder als auch auf EU-Ebene - beim Einsatz ihrer Instrumente mehrere gemeinsame Ziele simultan berücksichtigen wie Beschäftigungswachstum, Preisstabilität, längerfristig ausgeglichenes Budget, soziale Integration, insbesondere Vermeidung großer und weitverbreiteter Armut.

Entsprechend dieser „Leitlinien“ lassen sich folgende Maßnahmen einer „systemisch“ orientierten Beschäftigungspolitik skizzieren:

- Als „Prophylaxe“ gegen „Ölpreisschocks“ und internationale Schuldenkrisen (sie werden regelmäßig durch Kursschwankungen des Dollar ausgelöst wie etwa auch die jüngste Krise in Ostasien), sollte die Realisierung der Europäischen Währungsunion zum Anlaß genommen werden, die Wechselkurse zwischen den drei bedeutendsten Währungen (Dollar, EURO, Yen) zu stabilisieren.⁷⁵⁾

⁷⁵⁾ Sollte es dennoch zu starken Veränderungen des Dollarkurses kommen, so könnten ihre Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage der Exporteure von (derzeit) in Dollar notierenden Gütern (Rohstoffe) bzw. internationaler Schuldner dadurch vorbeugend gemildert werden, daß „commodities“ und „financial stocks“ in einem Bündel der wichtigsten Währungen notieren (Dollar, EURO, Yen) und nicht wie bisher (überwiegend) in Dollars.

- Die EURO-Leitzinsen sollten auf einem solchen Niveau stabil gehalten werden, das sicherstellt, daß die für den Unternehmenssektor relevanten Kreditzinsen die Wachstumsrate in der EU nicht wesentlich übersteigen und im „Idealfall“ sogar leicht unterschreiten.
- Die Zinspolitik sollte sich daher an der Förderung der unternehmerischen Realinvestitionen orientieren und nicht zum Zweck der Inflationsbekämpfung eingesetzt werden; denn Zinssteigerungen erhöhen die Produktionskosten und dämpfen die Inflation nur über eine (vermeidbare) Rezession.
- Ein deutlich niedrigeres Zinsniveau in Europa würde auch zu einer mäßigen Aufwertung des (weiterhin unterbewerteten) Dollar gegenüber dem EURO beitragen (da die Wechselkurse zwischen Dollar, EURO und Yen auf einem der Kaufkraftparität entsprechenden - „fairen“ - Niveau stabilisiert werden sollten, müßte zuvor der Dollar gegenüber dem EURO aufwerten).
- Zur Verbesserung der europäischen Infrastruktur sollten die im „EU-Weißbuch“ vorgeschlagenen Konzepte schrittweise realisiert werden; dies gilt insbesondere für die Investitionen in die transeuropäischen Verkehrsnetze (gerade auch im Hinblick auf eine langfristige Integration von West- und Osteuropa).
- Zusätzlich sollte eine EU-weite „Umweltoffensive“ initiiert werden, insbesondere zum Zweck einer systematischen Reduktion der Schadstoffemissionen von Unternehmen und Haushalten (verbesserte Abgasreinigung, Förderung des Einsatzes von Kraft-Wärme-Kupplungen sowie sonstiger umweltverbessernder Investitionsgüter, thermische Gebäudesanierung etc.).
- Da Umweltqualität und Infrastruktur „öffentliche Güter“ darstellen, ist ihre Finanzierung durch Steuern begründet; zusätzliche Einnahmen könnten im Zuge einer Harmonisierung und Ökologisierung des Steuersystems in der EU, insbesondere hinsichtlich der Finanzkapitalerträge sowie des Energieverbrauchs, aufgebracht werden.
- Um sowohl den technischen Fortschritt und damit ein hohes Produktivitätswachstum als auch steigende Beschäftigung zu realisieren, sollte die Lebensarbeitszeit durch flexible Arbeitszeitmodelle gesenkt und damit das Arbeitsvolumen gleichmäßiger verteilt werden. Die Bereitschaft der Unternehmen, eine solche Strategie mitzutragen, würde am ehesten dann erreicht werden, wenn diese Modelle gleichzeitig eine bessere Auslastung des Realkapitals ermöglichen, also Betriebs- und Arbeitszeit entkoppeln.

Wegen der Unterschiede im Produktivitätsfortschritt und im Niveau der Reallöhne zwischen den einzelnen Branchen sowie wegen der unterschiedlichen Lohnstrukturen innerhalb der Branchen, müßte das Verhältnis zwischen jenem Teil des Produktivitätszuwachses, der als Lohn und jenem, der als Freizeit entgolten wird, nach Branchen differenziert werden.

Die Strategie erfolgreicher Unternehmen wie Volkswagen oder BMW (Bihl, 1995; Schnack-Gesterkamp, 1996; Gesterkamp, 1997) können in qualitativer Hinsicht als beispielhaft für essentielle Elemente eines erneuerten „europäischen Modells“ gelten:

- Erzeugung und Implementierung von technischem Fortschritt durch Prozeß- und Produktinnovationen.

- Sicherung der Beschäftigung trotz eines enormen Produktivitätswachstums durch Flexibilisierung und Reduktion der Arbeitszeit pro Kopf.⁷⁶⁾ Im Gegenzug waren die Arbeitnehmer zu einem Lohnverzicht bereit, der allerdings kleiner war als das Ausmaß der Arbeitszeitverkürzung.
- Kostensenkung durch die höhere Auslastung des Realkapitals als Folge der Entkoppelung von betrieblicher- und persönlicher Arbeitszeit.
- Die Effizienzsteigerung durch die neuen Arbeitszeitmodelle war so hoch, daß die Lohn- und Kapitalstückkosten insgesamt nicht zunahmten, obwohl die effektiven Stundenlöhne deutlich stiegen.
- Die Sicherung der Beschäftigung stärkte das wechselseitige Vertrauen zwischen Belegschaft und Management und damit auch die „corporate identity“, welche wiederum auf die Motivation, Innovationsfreude und Flexibilität der Mitarbeiter positiv zurückwirkt.

Obwohl die Bewältigung des potentiellen Konflikts zwischen Produktivitätsfortschritt und Beschäftigungswachstum durch einzelne Konzerne nicht auf andere Branchen oder ganze Volkswirtschaften direkt übertragen werden kann, enthalten die Strategien von Volkswagen oder BMW genau jene Komponenten, welche auch das europäische Modell für eine effiziente Bekämpfung der Arbeitslosigkeit auf gesamtwirtschaftlicher Ebene prägen sollten (sie unterscheiden sich in wesentlichen Punkten vom „amerikanischen Weg“):

- Realisierung von Produktivitätsfortschritt und Beschäftigungswachstum.
- „Akkomodierung“ der technischen Innovationen durch soziale Innovationen.
- Stärkung der (qualitativen) Wettbewerbsfähigkeit der EU durch Forcierung von Prozeß- und Produktinnovationen, und damit auch der Produktivitätsentwicklung (statt durch Lohnsenkungen).
- Verhinderung bzw. Überwindung der Spaltung zwischen Arbeitslosen und Beschäftigten durch eine verstärkte Kooperation zwischen Unternehmern, Arbeitnehmern und dem Staat.
- Stärkung der „corporate identity“ in der EU.

Der europäische Weg zur Überwindung der Arbeitslosigkeit wird umso erfolgreicher sein, je mehr Menschen sich mit ihm identifizieren und dafür mobilisiert werden können: er sollte sich an einem wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Modell orientieren, das den Erwartungen, Wertvorstellungen und Lebensgewohnheiten der Europäer entspricht und daher nach einem Ausgleich strebt zwischen den Prinzipien Konkurrenz und Kooperation sowie zwischen dem Eigennutz des Bürgers als individuelles und als soziales Wesen.

⁷⁶⁾ In beiden Konzernen wurde die 4-Tage-Woche eingeführt, wobei die Verkürzung der durchschnittlichen Wochenarbeitszeit bei Volkswagen besonders groß war, sie beträgt nur mehr etwa 29 Stunden.

Literaturhinweise

- Akerlof, G., Yellen, J., „The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment“, *Quarterly Journal of Economics*, Part 2, 1990(105).
- Argy, V., Stein, L., *The Japanese Economy*, MacMillan, London, 1997.
- Baldwin, R. E., Cain, C.G., *Shifts in US Relative Wages: The Role of Trade, Technology and Factor Endowments*, Discussion Paper No. 1596, Centre for Economic Policy Research, March 1997.
- Bean, Ch.R., „European Unemployment: A Survey“, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXII, 1994.
- Berman, E., Bound, J., Griliches, Z., „Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures“, *Quarterly Journal of Economics*, June 1994.
- Bihl, G., *Werteorientierte Personalarbeit, Strategie und Umsetzung in einem neuen Automobilwerk*, C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München, 1995.
- Blanchard, O., Katz, L. F., „What We Know and Do Not Know About the Natural Rate of Unemployment“, *The Journal of Economic Perspectives*, 1997, 11(1).
- Blanchflower, D. G., Oswald, A. J., *The Wage Curve*, The MIT Press, Cambridge (Massachusetts), London (England), 1994.
- Buechtemann, C., Schupp, J., Soloff, D., „Roads to Work: School-to-Work Transition Patterns in Germany and the United States“, *Industrial Relations Journal*, Vol. 24(2), 1993.
- Card, D., Krueger, A. B., „Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast Food Industry in New Jersey and Pennsylvania“, *American Economic Review*, 1994(84).
- Card, D., „The Wage Curve: A Review“, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIII, June 1995.
- Card, D., Krueger, A. B., *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton University Press, Princeton, 1995.
- Chalmers, N. J., *Industrial Relations in Japan, The Peripheral Workforce*, Routledge, London and New York, 1989.
- Daly, A., Hitchens, D. M., Wagner, K., „Productivity, Machinery and Skills in a Sample of British and German Manufacturing Plants“, *National Institute Economic Review*, February 1985.
- Danzinger, Sh., Gottschalk, P., *America Unequal*, Russell Sage Foundation, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), London (England), 1995.
- Elmeskov, J., „High and Persistent Unemployment: Assessment of the Problem and its Causes“, *Economic Department Working Papers No. 132*, OECD, Paris, 1993.
- Elmeskov, J., MacFarlan, M., „Unemployment Persistence“, *OECD Economic Studies*, 1993(21).
- Fortin, N., M., Lemieux, Th., „Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage?“, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 11(2), Spring 1997.
- Freeman, R. B., *Working Under Different Rules*, Russell Sage Foundation, New York, 1994.
- Freeman, R. B., „The Limits of Wage Flexibility to Curing Unemployment“, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 11, No.1, Spring 1995.
- Freeman, R. B., „Are Your Wages Set in Beijing?“, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9(3), Summer 1995.
- Freeman, R. B., „Why Do So Many Young American Men Commit Crimes and What Might We Do About It?“, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10(1), Winter 1996.
- Friedman, M., „The Role of Monetary Policy“, *American Economic Review*, April 1968 (58).

- Friedman, M., „Unemployment versus Inflation“, International Economic Association, Lecture No. 2, Occasional Paper 44, London, 1995.
- Frisch, H., „Die neue Inflationstheorie“, Grundriß der Sozialwissenschaft, Bd. 28, Vandenhöck & Ruprecht, Göttingen, 1980.
- Fortin N. M., Lemieux, T., „Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is there a linkage?“, The Journal of Economic Perspectives, Volume 11(2), Spring 1997.
- Gesterkamp, Th., „Neue Lebensstile mit Arbeitszeit-Flexibilisierung?“, Vortrag beim Symposium „Gute Zeiten - schlechte Zeiten - Flexible Arbeitszeiten am Prüfstand“, Gewerkschaft der Privatangestellten, Wien, 12. Juni 1997.
- Glyn, A., „The Assessment: Unemployment and Inequality“, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 11(1), Spring 1995.
- Goldin, C., Katz, L. F., „The Origins of Technology-Skill Complementarity“, NBER Working Paper 5657, Cambridge (Massachusetts), July 1996.
- Gottschalk, P., „Inequality, Income Growth, and Mobility: The Basic Facts“, The Journal of Economic Perspectives, Volume 11(2), Spring 1997.
- Gottschalk, P., Smeeding, T. M., „Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality“, Journal of Economic Literature, Vol. XXXV, June 1997.
- Greenwald, B. C., Stiglitz, J. E., „Financial Market Imperfections and Business Cycles“, The Quarterly Journal of Economics, February 1993(108).
- Gruber, J., „The Consumption Smoothing Benefits and Unemployment Insurance“, American Economic Review, 1997, 87(1).
- Hahn, F., Marterbauer, M., Schulmeister, S., Stankovsky, J., Finanzkrise in Südostasien - Auswirkungen auf Österreich, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Mimeo, Wien, 1998
- Hacker, A., Money, Who has How Much and Why, Scribner, 1997.
- Heise, A., „Bestimmungsfaktoren der Unterbeschäftigung zwischen systemischem und institutionellem Defekt - das Beispiel: Bundesrepublik“, in: Beschäftigungskrise in Europa: Erfahrungsaustausch für eine bessere Politik, Arne Heise (Hrsg.), Marburg, Metropolis-Verlag, 1997.
- Ilg, R. E., „The Nature of Employment Growth, 1985-95“, Monthly Labor Review, June 1996.
- Ito, T., The Japanese Economy, MIT Press, 1992.
- Johnson, G. E., „Changes in Earnings Inequality: The Role of Demand Shifts“, The Journal of Economic Perspectives, Volume 11(2), Spring 1997.
- Kaldor, N., „A Model for Economic Growth“, Economic Journal, 67, 1957.
- Kalecki, M., „Political Aspects of Full Employment“, in Collected Works of Michal Kalecki, Volume I, Clarendon Press, Oxford, 1990.
- Katz, L. F., Murphy, K. M., „Changes in Relative Wages“, 1963-1987: Supply and Demand Factors“, Quarterly Journal of Economics, 1992(1).
- Keynes, J. M., The General Theory of Employment, Interest, and Money, A Harvest/HBJ Book, Harcourt Brace Jovanovich, New York and London, 1964.
- Krueger, A. B., „How Computers Have Changed the Wage Structure: Evidence from Micro Data“, Quarterly Journal of Economics, 108, February 1993.
- Layard, R. G., Nickell, St. J., Jackman, R., A., Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market, Oxford University Press, Oxford, 1991.
- Minsky, H. P., John Maynard Keynes, Columbia University Press, USA, 1975.
- Miringoff, M., L., Miringoff, M-L., „America's Social Health: The Nation's Need To Know“, Challenge, September-October 1995.

- Miringoff, M. L., Miringoff, M-L., Opdycke, S., „Monitoring the Nation's Social Performance: The Index of Social Health“, in Zigler, E. F., Kagan, Sh. L., Hall, N. W., (Hrsg.), Children, Families, and Government, Preparing for the Twenty-first Century, Cambridge University Press, 1996.
- Nickell, St., The Distribution of Wages and Unemployment Across Skill Groups, Paper für das CEEA-Symposium „Policies to Fight Unemployment in Europe-Successes and Failures“, Hernstein, 1995.
- Nickell, St., Bell, B., „The Collapse in Demand for the Unskilled and Unemployment Across the OECD“, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 11, No. 1, Spring 1995.
- Nickell, St., Bell, B., „Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries“, American Economic Review, 86(2), May 1996.
- Nickell, St., „Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America“, The Journal of Economic Perspectives, 1997, 11(3).
- OECD, Methods Used by OECD Countries to Measure Stocks of Fixed Capital, National Accounts: Sources and Methods, No.2, Paris, 1993.
- OECD (1994A), The OECD Jobs Study, Evidence and Explanations, Part I, Paris, 1994.
- OECD (1994B), The OECD Jobs Study, Evidence and Explanations, Part II, Paris, 1994.
- OECD (1996A), Technology, Productivity and Job Creation , Vol. 2, Analytical Report, Paris, 1996.
- OECD (1996B), „The NAIRU: Concept, Measurement and Policy Implications“, Working Party No. 1 on Macroeconomic and Structural Policy Analysis, Paris, 1996(7).
- OECD, Implementing the JOBS Strategy: Member Countries Experience, Paris, 1997.
- Phelps, E., „Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium“, Journal of Political Economy, Part 2, 1968(76).
- Prais, S. J., Wagner, K., „Schooling Standards in England and Germany: Some Summary Comparisons Bearing on Economic Performance“, National Institute Economic Review, May 1985.
- Prais, S. J., Jarvis, V., Wagner, K., „Productivity and Vocational Skills in Services in Britain and Germany: Hotels“, National Institute Economic Review, November 1989.
- Pressman, St., „Seeking the Causes of Slow Productivity Growth and Rising Inequality in the US“, International Review of Applied Economics, Vol. 11(2), 1997.
- Romer, D., Advanced Macroeconomics, University of California, Berkeley, 1996.
- Rothschild, K. W., Theorien der Arbeitslosigkeit, R. Oldenbourg Verlag, München, Wien, 1994.
- Ryscavage, P., „A Surge in Growing Income Inequality?“, Monthly Labor Review, August 1995.
- Schnack, D., Gesterkamp, Th., Hauptsache Arbeit, Männer zwischen Beruf und Familie, Rowohlt Verlag, Reinbeck, 1996.
- Schulmeister, St., „Preisynamik, Einkommensverteilung und Wachstumsschwankungen im Welthandel“, WIFO-Monatsberichte, 1989, 62(12).
- Schulmeister, St., „The Double Role of the Dollar as World Currency and as National Currency and the International Economy since Bretton Woods“, Kurswechsel, Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen, Sonderzahl Verlag, 1995(3).
- Schulmeister, St. (1996A), „Wechselkursregime und Wirtschaftsdynamik in der EU“, WIFO-Monatsberichte, 1996, 69(3).
- Schulmeister, St. (1996B), Zinssatz, Investitionsdynamik, Wachstumsrate und Staatsverschuldung, WIFO-Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, 1996.
- Schulmeister, St., „Währungsunion fördert Wachstum in der EU“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(11).
- Schulmeister, St. (1998A), „Der polit-ökonomische Entwicklungszyklus der Nachkriegszeit“, Internationale Politik und Gesellschaft, Friedrich-Ebert-Stiftung, 1998(1).

- Schulmeister, St. (1998B), Das NAIRU-Konzept der OECD, WIFO-Studie im Auftrag der Bundesarbeitskammer, 1998.
- Segal, L. M., Sullivan, D. G., „The Growth of Temporary Services Work“, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11(2), Spring 1997.
- Steedman, H., Wagner, K., „A Second Look at Productivity, Machinery and Skills in Britain and Germany“, *National Institute Economic Review*, November 1987.
- Steedman, H., Wagner, K., „Productivity, Machinery and Skills: Clothing Manufacture in Britain and Germany“, *National Institute of Economic and Social Research*, May 1989.
- Topel, R. H., „Factor Proportions and Relative Wages: The Supply-Side Determinants of Wage Inequality“, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 11(2), Spring 1997.
- Tsuru, S., *Japan's Capitalism: Creative Defeat and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
- Vivarelli, M., *The Economics of Technology and Employment, Theory and Empirical Evidence*, Edward Elgar Publishing Company, Vermont, USA, 1995.
- Wacquant, L. J. D., „Vom wohltätigen Staat zum strafenden Staat: Über den politischen Umgang mit dem Elend in Amerika“, *Leviathan*, Heft 1, 1997 (Spezialheft über „Armut und Unterklasse“).
- Wood, A., *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill Driven World*, Clarendon Press, Oxford, 1994.
- Woronoff, J., *The Japanese Economic Crisis*, MacMillan, London, 1993.
- Yellen, J. L., „Efficiency Wage Models of Unemployment“, *American Economic Review*, 1984(74).

© 1998 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,
Wien 3, Arsenal, Objekt 20 • Postanschrift: A-1103 Wien, Postfach 91 • Tel. (+43 1) 798 26 01-0 •
Fax (+43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at/> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Verkaufspreis: 50,87 € • Kostenloser Download:

http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=2844