

Niedergang der amerikanischen Wirtschaft?

Dr. Reinhard Rode, geb. 1947 in Ersthofen/Odenwald, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Hessischen Stiftung Friedens- und Konfliktforschung (HSFK) in Frankfurt, Arbeitsgebiet: Außenwirtschaftspolitik der USA.

Relativer wirtschaftlicher Niedergang

In den USA grassierte gegen Ende der Reagan-Administration die wirtschaftliche Niedergangsdiskussion. Erst in der Wahlkampfphase wurde sie, politisch im republikanischen Interesse gesteuert, vorläufig beiseite geschoben. Die Debatte war durch die Auseinandersetzung mit dem Buch des Historikers Paul Kennedy über Aufstieg und Niedergang von Großmächten auf den Punkt gebracht worden.¹ Obwohl 600 Seiten Analyse über wirtschaftlichen Wandel und militärischen Konflikt seit dem Jahr 1500 üblicherweise in den sehr kurzlebig orientierten Vereinigten Staaten wenig Aufmerksamkeit erregen, wurde dieses Buch überraschend zu einem Bestseller. Seine Fragen und Antworten trafen auf eine günstige politische Konjunktur, obwohl die Stellung der USA nicht im Mittelpunkt der Untersuchung steht.

Kennedys wohl zutreffende Diagnose für die USA ist alles andere als neu. Das alte Problem besteht in den Anpassungsschwierigkeiten der Nummer eins der Weltwirtschaft angesichts ihres relativen Niedergangs. Genauso war die Frage auch schon in den siebziger Jahren gestellt und diskutiert worden. Daß sie Ende der achtziger Jahre wieder wie neu erschien, lag daran, daß es Ronald

¹ Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, London 1988

Reagan gelungen war, sie zumindest in seiner ersten Amtsperiode für die Amerikaner und die Welt als falsch gestellt auszugeben. Doch die strukturellen Probleme der amerikanischen Wirtschaft und die reduzierte weltwirtschaftliche Stellung im Vergleich zur Phase nach dem Zweiten Weltkrieg traten nach Reagans großangelegtem Verdrängungsversuch um so deutlicher wieder zutage. Die permanente Überforderung der US-Wirtschaft durch die Weltmachtspolitik mündete während Reagans Amtszeit in ein Zwillingsdefizit (Bundeshaushalt und Handelsbilanz) und eine zunehmende Auslandsverschuldung. Aus der früheren wirtschaftlichen Vormacht war eine wankende Führungsmacht geworden, die die Weltwirtschaft nach wie vor von allen Staaten am stärksten beeinflussen, aber nicht länger dirigieren konnte. Die USA hatten die Kontrolle über das Weltwährungs- und das Welthandelssystem verloren. Sie hingen von der Mitarbeit Westeuropas und Japans ab. Ihr Anpassungsproblem bestand aber gerade darin, daß sie sich politisch mit dem erforderlichen gemeinsamen Management der Weltwirtschaft überaus schwer taten.

Reagans Vision amerikanischer Größe lief auf die Verweigerung dieser Notwendigkeit hinaus. Erst unter dem Druck der Verhältnisse, besonders auf dem Währungssektor, mußte er sich in seiner zweiten Amtszeit zögerlich wieder darauf einlassen. Die große Illusion, die er in den USA verbreitet hatte, nicht die Welt habe sich verändert und die USA seien geschwächt, sondern seine Vorgänger hätten bloß die falsche Politik betrieben, wurde ihm in den letzten beiden Jahren seiner Amtsperiode immer weniger abgenommen. Sein Nachfolger George Bush steht wieder vor dem alten, wenig erfreulichen Alltagsproblem, die Wirtschaftspolitik der USA mit den bescheidener gewordenen Mitteln in Einklang zu bringen, sich also an die ungeliebte Realität anzupassen.²

Reaganomics: Anspruch und Wirklichkeit

Reagan hatte in seinem Wahlkampf 1980 die optimistischen Ideen der Angebotspolitiker (Supply-Sider) aufgenommen. Die Enttäuschung über den Keynesianismus und die Ergebnisse der die Nachfrage steuernden Rolle des Staates hatte ältere, nun als neo-konservativ etikettierte Konzepte wieder in Mode gebracht. Neben dem Monetarismus, einer Wiederauflage der alten Geldmengentheorie, war es die angebotsorientierte Wirtschaftstheorie, die Steuersenkungen und De-Regulierung, also die Befreiung von Privatinitiative und Markt vom „Joch staatlicher Bevormundung“, als Allheilmittel anbot. In der Republikanischen Partei hatte Jack Kemp, ein Abgeordneter aus Buffalo/New York, die angebotspolitischen Ideen in ein Programm einer dreißigprozentigen Einkommenssteuersenkung umgemünzt. Als sich 1978, im Jahr der Steuerrevolte, der Widerstand der Mittelschichten gegen die steigende Steuerbelastung bei gleichzeitig hoher Inflation artikuliert, war es zentrales Wahlkampfthema der Republikaner bei den Kongreßwahlen geworden. Auch

² Reinhard Rode, Die Zeche zahlen wir. Der Niedergang der amerikanischen Wirtschaft, München 1988. Dann auch weiterführende Literatur zum Thema.

1980 bei der Präsidentschaftswahl lag die gegen das „Big Government“ gerichtete Argumentation noch voll im Trend und brachte Ronald Reagan ins Weiße Haus.

Der neue Präsident begann damals mit einer entschlossen konservativen Perspektive, die sich in seinem Programm für den wirtschaftlichen Wiederaufschwung (Economic Recovery Program) niederschlug. Es enthielt vier Hauptziele: Steuerkürzungen, Haushaltskonsolidierung, Eindämmung der Inflation und De-Regulierung. Außenwirtschaftlich sollte der Einfluß der USA wieder vergrößert und zu diesem Zweck die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöht und der Dollar gestärkt werden. Dieses ehrgeizige binnen- und außenwirtschaftliche Programm firmierte in der Folge unter dem Markenzeichen „Reaganomics“. Eine neue Wirtschaftstheorie war es nicht, vielmehr ein gesellschaftliches und wirtschaftliches Programm zur Wiederherstellung amerikanischer Größe und amerikanischen Reichtums. Gesellschaftspolitische und weltmachtpolitische Akzentsetzungen klangen zusammen. Die optimistische Leitidee lautete: Nicht gleichmäßig verteilen helfen, sondern allen Menschen Chancen eröffnen. Damit sollten die Kräfte der USA wiedererweckt werden, und sie sollten wieder die angemessene Führungsrolle in der Welt einnehmen. Begeisterte Anhänger Reagans verstanden diese neue heile Welt aus lauter erfolgreichen Wirtschafts- und Weltmachtbürgern sogar als Revolution im positiven Sinne.

Soweit Ziel und Anspruch; die Wirklichkeit am Ende der achtziger Jahre wies eine widersprüchliche Bilanz auf. Das Ziel der *Sanierung des Bundeshaushalts* wurde am deutlichsten verfehlt. Der „Haushaltsblitzkrieg“ des Chefs des Haushaltsamtes, David Stockman, scheiterte schon sehr bald an Verteidigungsminister Caspar Weinberger.³ Die Zielwidersprüche zwischen Haushaltsausgleich einerseits und Steuersenkungen beziehungsweise erhöhten Militärausgaben andererseits wurden zu Lasten der Bundesausgaben gelöst. George Bush, Reagans Vize-Präsident und sein Nachfolger, hatte dieses magische Dreieck der Reaganomics noch im Vorwahlkampf im April 1980 als wirtschaftliche Hexerei (voodoo economics) bezeichnet. In der Praxis der Ausgabenpolitik zeigte sich Reagan als Musterbeispiel eines Militär-Keynesianers. Die Siege im Blitzkrieg Stockmans beschränkten sich allein auf die Front der sogenannten „Great Society“-Komponente des Sozialstaates, also auf Erziehungs- und Ernährungsprogramme sowie den öffentlichen Wohnungsbau.

So erfuhr das Bundesdefizit in den achtziger Jahren eine rasante Steigerung. Während sich Carter mit 78,9 Milliarden Dollar im Jahr 1981 verabschiedet hatte, schaffte Reagan auf Anhieb die 100-Milliarden-Marke im Folgejahr (129,9 Milliarden Dollar). Bis 1986 kam es zu einer Defizitsteigerung auf 220,7 Milliarden Dollar. 1987 folgte dann eine „Konsolidierung“ auf dem Niveau von 148 Milliarden Dollar. Im Wahljahr 1988 waren es dann wieder

³ David Stockman, *Der Triumph der Politik. Die Krise der Reagan-Regierung und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft*, München 1986.

155,1 Milliarden Dollar. Hier bleibt für Bush noch viel zu tun, der, wie alle angehenden Präsidenten vor ihm auch, versprach, den Haushalt auszugleichen. Im Wahlkampf hatte er das Thema möglichst heruntergespielt, um der lästigen Frage nach dem Wie - also nach eventuellen Steuererhöhungen - zu entgehen.

Eine Revolution war Reagan und seinem Verteidigungsminister Weinberger in der Tat geglückt, und zwar im Hinblick auf den amerikanischen *Verteidigungshaushalt*. Vor 1980 war er in Friedenszeiten nie länger als in drei aufeinanderfolgenden Jahren gestiegen. Weinberger schaffte aus dem Stand sechs Jahre, obwohl die Verteidigungsausgaben schon in den letzten beiden Jahren unter Carter zugenommen hatten. In der ersten Hälfte der achtziger Jahre wurden die Ausgaben nominal nochmals verdoppelt. Sie stiegen von 142,6 Milliarden Dollar im Haushaltsjahr 1980 auf 286,8 Milliarden Dollar 1985 an. Selbst wenn man die Inflationsrate berücksichtigt, ist das ein Anstieg von über 50 Prozent. Erst in der zweiten Hälfte der Dekade schloß die demokratische Mehrheit im Kongreß den finanziellen Selbstbedienungsladen des Pentagon und läutete die Trendwende ein. 1985 war fast das Ausgabenniveau der Hochphase des Vietnam-Krieges erreicht worden, der Reagansche Rüstungsboom überstieg also alles, was in den USA in Friedenszeiten bislang üblich gewesen war. Der Anteil der Verteidigungsausgaben im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt war von 5 auf 6,4 Prozent gestiegen, der Verteidigungsanteil an den Bundesausgaben war im genannten Zeitraum von 23,1 Prozent auf 26,5 Prozent gewachsen. Ende des Jahrzehnts war freilich die Stimmung in den USA nicht mehr auf Null-Wachstum ausgerichtet, sondern auf Kürzung. Das schmälert freilich nicht den großen Erfolg der Anhänger der Hochrüstung in der Ära Reagan/Weinberger. Selbst konservative Kritiker werfen dem Pentagon vor, es habe soviel Mittel erhalten, daß es konzeptionslos verteilt habe. Die USA hätten also an militärischer Stärke keinesfalls in dem Ausmaß gewonnen, wie die Ausgaben ausgeweitet wurden.

Ohne Zweifel erfolgreich war Reagan bei den *Steuersenkungen*, dem harten Kern des angebotspolitischen Credo. Schon das im August 1981 verabschiedete Steuergesetz für den wirtschaftlichen Wiederaufstieg (Economic Recovery Tax Act of 1981, ERTA) zeigte, wie ernst es auch der Administration mit ihren steuerpolitischen Absichten war. Das Konzept dieser Steuerreform war nicht wie bei den demokratischen Vorgängern verteilungsorientiert. Es begünstigte also nicht die Bezieher mittlerer und niedriger Einkommen, sondern die höheren Einkommen, indem es die Progression abschwächte. ERTA kehrte den Prozeß der inflationsbedingten Steuerprogression um und reduzierte die Sätze auf das Niveau, das sie Mitte der siebziger Jahre innehatten. Bei der Steuerreform gab es in der zweiten Amtszeit Reagans eine zweite Kürzungsrunde. Das Steuerreformgesetz von 1986 (Tax Reform Act of 1986, TRA) senkte und vereinfachte die Einkommensteuer der Amerikaner einschneidend. Seit 1988 gibt es nur noch zwei Steuersätze von 15 und 28 Prozent. Die Körperschaftsteuer der Unternehmen wurde ebenfalls stark, nämlich von 46

auf 34 Prozent gesenkt. Zugleich wurden aber die Absatzmöglichkeiten drastisch eingeschränkt und die Steuerbasis so ausgeweitet, daß die Steuerbelastung für die amerikanischen Unternehmen nicht abnahm. Die optimistischen angebotspolitischen Erwartungen, daß nämlich zunehmende Investitionen und Wachstum trotz der Steuersenkungen die Staatseinnahmen erhöhen oder zumindest ausgleichen, stehen jetzt vor ihrer Bewährungsprobe. Mehrheitlich wird davon ausgegangen, daß die angebotspolitische Milchmädchenrechnung nicht aufgeht und Bush um Steuererhöhungen nicht herumkommt. Nach dem großen Steuersenkungspräsidenten Reagan dürfte Bush die undankbare Aufgabe des Erhöheres kaum erspart bleiben.

Auch bei der Eindämmung der *Inflation* sind unter Reagan unbestreitbar Erfolge erzielt worden. Die Zunahme der Verbraucherpreise verringerte sich von 8,9 Prozent im Jahr 1981 auf einen Tiefstwert von 1,1 Prozent im Jahr 1986. Die meisten Jahre unter Reagan lagen bei ca. 4 Prozent, erst 1988 erreichte die Inflationsrate wieder 5,2 Prozent. Überhitzungserscheinungen der Konjunktur wurden erneut zum Thema.

Die Ergebnisse der *De-Regulierung* werden skeptisch beurteilt. Das Beispiel der Luftfahrt zeigt das Dilemma. So sanken die Flugpreise erheblich, viele Fluggesellschaften gerieten allerdings in eine Krise, ein Oligopolisierungsprozeß setzte ein und Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit gingen zurück. Sicherheitsprobleme, etwa durch die Überalterung der Flotten, entstanden. Hier zeigte sich die ideologische Seite der Reaganomics. Die simple Empfehlung „weniger Staat und mehr Markt“ wird den Steuerungsanforderungen hochkomplexer Gesellschaften und Ökonomien nicht gerecht.

Zum Wirtschaftswachstum der USA unter Reagan, das in der Regel höhere Raten als die EG, aber niedriger als Japan erzielte, gehört im Vergleich mit Westeuropa auch ein „Beschäftigungswunder“. Während in den USA die Arbeitslosenquote in den achtziger Jahren auf anfangs über 7 Prozent auf unter 6 Prozent fiel, hatte sie sich zum Beispiel in der Bundesrepublik auf über 7 Prozent eingependelt. Die Debatte, ob es sich in erster Linie um „Hamburger Jobs“ handelt - niedriges Jahreseinkommen unter 7400 Dollar und geringe Arbeitsplatzsicherheit - ist noch voll im Gange. Die Ergebnisse der vielfältigen Untersuchungen, ob die neuen Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor einen „Prozeß der De-Qualifizierung“ anzeigen, sind noch unbefriedigend. Die jeweiligen Bewertungen passen häufig in die Schubladen pro oder contra Reagan.

Wenn also von den im Economic Recovery Program genannten vier binnenwirtschaftlichen Hauptzielen nur das der Haushaltskonsolidierung völlig verfehlt wurde, dann ließe sich überwiegend eine Erfolgsbilanz ziehen. Genau dies tun die Anhänger der Reaganomics, die für die neunziger Jahre ein klares „Weiter so“ empfehlen.⁴

⁴ Martin Anderson in der New York Times, abgedruckt in: International Herald Tribune, 26. 7.1988, S. 4; Irving Kristol im Wall Street Journal, 20.10.1988, S. 6.

Das Bild erscheint weit weniger rosig, wenn man die vier Einzelziele des Economic Recovery Program im Kontext der *Strukturprobleme* der amerikanischen Wirtschaft insgesamt und insbesondere auf einige Branchen bezogen betrachtet. Das Wachstum hatte vornehmlich auf Pump stattgefunden, der neue Reichtum war also geborgt, und die Kosten sind für die nächste Generation stehengelassen worden. Die Problemsektoren waren dem Markt anheimgegeben worden, der bei Schwierigkeiten dieser Größenordnung eben nur eine sehr einseitige Lösungsmöglichkeit, die des Gesundschumpfens, bereithält. So befand sich das amerikanische *Bankensystem* in den achtziger Jahren in einer tiefen Krise. Nicht nur die Verschuldung Lateinamerikas, sondern auch der Ölpreisverfall und die Farmkrise führten zu einer für europäische Verhältnisse unerhörten Pleitenquote (1987: 184 Bankkonkurse). Dies setzte einen enormen Konzentrationsprozeß in Gang.

Noch schwerwiegender aber ist der Schrumpfungsprozeß in der amerikanischen *Industrie*. Die Gefahr der De-Industrialisierung⁵ wird zu Recht intensiv diskutiert. Sie gilt nicht mehr nur für die sogenannten sterbenden Industrien wie Stahl, Textilien und Schuhe, sondern jetzt auch für Autos, die Chemie und den Maschinenbau. Letzterer, ein Kernsektor der verarbeitenden Industrie, erlebt in den USA einen tiefen Einbruch, während er in der Bundesrepublik und in Japan mit zu deren guter Stellung am Weltmarkt beiträgt. Hier hat in den USA zu lange das voreilige Bild einer unumgänglichen und wünschenswerten Entwicklung zur post-industriellen Wirtschaft und Gesellschaft vorgeherrscht. Noch zählt die verarbeitende Industrie, weil für Erfolge auf dem Weltmarkt ein Zusammenhang zwischen Innovation und Produktion unerlässlich ist. Die ideologische Ablehnung jeder Form von ziviler Industriepolitik, während sie im teuren Rüstungssektor fleißig praktiziert wurde, hatte unter Reagan zur Passivität angesichts des Strukturwandels geführt. Zugleich war es zu einem *großen Farmsterben* gekommen (jährlich derzeit rund 100 000). Dazu trugen bröckelnde Exportmärkte angesichts des hohen Dollarkurses, die Sanktionspolitik gegenüber der UdSSR, der Verfall der Farmlandpreise und die hohe Verschuldung bei.

Aber auch das Flaggschiff der amerikanischen Wirtschaft, die *High-Tech-Industrien*, waren unter Druck geraten und hatten das heile Bild vom Strukturwandel in die post-industrielle Dienstleistungsgesellschaft getrübt. Der Halbleiterschock, den die japanische Konkurrenz der amerikanischen Industrie versetzte, und eine erstmals passive Handelsbilanz bei Hochtechnologiegütern im Jahr 1986 hatten deutlich gemacht, daß es mit dem Reaganschen Marktvertrauen allein bergab ging.⁶ Die Wiederholung der japanischen Weltmarkterfolge bei den Informationstechnologien, analog zu den früheren bei Radios, Fernsehern, Kameras und Autos, verdeutlichten den USA, daß eine

⁵ Stephen Cohen/John Zysman, *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*, Berkeley Roundtable on the International Economy, Working Papers 11, Washington D C 1987.

⁶ Thomas R. Howe/William A. Noellert/Janet H. MacLaughlin/Alan Wm. Wolff, *The Microelectronics Race: The Impact of Government Policy on International Competition*, Boulder 1988.

kompetitive Industriepolitik, die Gewinner gezielt förderte, durchaus zu Erfolgen auf Kosten der Konkurrenz führen konnte. Das war eine ideologische Herausforderung für alle, die nur auf Adam Smith und David Ricardo setzten. Die Japaner bewiesen wieder, daß dies nicht der Weisheit letzter Schluß sein mußte.

Aber auch die Europäer hatten den Amerikanern bei der zivilen Raumfahrt und der Luftfahrt mit dem Airbus-Programm vorgeführt, daß die technologische Überlegenheit der USA nicht selbstverständlich ist. Die amerikanische Reaktion bestand im Hochtechnologie-Protektionismus gegenüber den „unfairen“ Konkurrenten. Die eigenen Versäumnisse im Technologiewettbewerb wurden mit Vorliebe verdrängt. Die neuen Rezepturen waren die alten. Sematec, ein Industriekonsortium amerikanischer Halbleiterhersteller, das letztere gegenüber der japanischen Konkurrenz stärken sollte, war wiederum vom Pentagon dominiert, das in den USA allein industriepolitische Erfahrungen und Kompetenz besitzt. Die Gefahr, daß gerade deswegen wiederum im Interesse des Rüstungssektors gelenkt und somit am zivilen Markt vorbeigesteuert wird, ist nicht von der Hand zu weisen.

Die reduzierte weltwirtschaftliche Stellung

Weit stärker als auf der Binnenseite verfehlten die Reaganomics das außenwirtschaftspolitische Ziel: die Stärkung der internationalen Stellung der amerikanischen Wirtschaft. Das schlechteste Ergebnis wurde bei der internationalen *Wettbewerbsfähigkeit* erzielt. Dabei verloren die USA in den achtziger Jahren erheblich an Boden. Dies drückte sich in einem chronisch hohen *Handelsbilanzdefizit* aus. Ab 1982 (31,7 Milliarden Dollar) wuchs das Defizit ins Gigantische: 1983:57 Milliarden Dollar; 1984:123 Milliarden Dollar; 1985:148 Milliarden Dollar; 1986: 156 Milliarden Dollar und 1987: 171 Milliarden Dollar. Erst für 1988 wird ein Rückgang des Jahresfehlbetrags auf immerhin noch 135 Milliarden Dollar als möglich eingeschätzt. Zwar herrschte schon in den siebziger Jahren bei den USA eine negative Handelsbilanz vor, die Gesamthöhe war jedoch stets unter 30 Milliarden Dollar geblieben. Damals war es in erster Linie ein Öl-Defizit gewesen. Mit Westeuropa verzeichneten die USA in jenen Jahren einen Überschuß, nur mit Japan und Kanada war die Bilanz durchweg in bescheidenem Rahmen passiv. Hauptaktivalsaldo waren die technologisch hochwertigen Fertigwaren. Unter Reagan erstreckte sich das Defizit nun auf alle wichtigen Handelspartner, ab 1983 auch auf Westeuropa. Damit verschwand der letzte wichtige Aktivposten. Herausragend defizitär war der Handel mit Japan, dessen Exporte in die USA 1986 die Importe von dort um mehr als das Dreifache übertrafen. Ein Drittel des Defizits dieses Jahres (156 Milliarden Dollar) entfiel mit 55 Milliarden Dollar allein auf Japan. Fast alle amerikanischen Sparten, bis auf die Landwirtschaft, waren Mitte der achtziger Jahre defizitär. Auch der Agrarüberschuß war stark geschrumpft, und 1986 schloß erstmals auch die High-Tech-Bilanz mit einem Negativsaldo ab.

Hauptursache war bis Mitte des Jahrzehnts der erheblich überbewertete US-Dollar. Doch auch mit dem fallenden Dollar ließ die erwartete Anpassung der Handelsbilanz auf sich warten. Verlorengegangene Märkte sind eben nicht allein durch einen plötzlichen Preisvorteil wiederzugewinnen. Ganze Industriesparten hatten so starke Einbrüche erlebt, daß sie erst wiederaufgebaut werden mußten, bevor sie an der Exportfront tätig werden konnten. Weiterhin erschwerte die traditionelle Binnenmarktorientierung vieler amerikanischer Unternehmen die Erholung. Manche Exportabteilung war in den Jahren des hohen Dollarkurses einfach geschlossen worden.

Der Verlust an Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt gab dem *Protektionismus* in den USA erheblichen Auftrieb. Das im August 1988 in Kraft gesetzte neue Handelsgesetz, der Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, war nicht nur ein 1128 Seiten langes Monster, sondern auch ein weiterer Schritt zu mehr Protektionismus. Zwar wurden, wie auch bei früheren Gesetzen dieser Art, dem Präsidenten Verhandlungsvollmachten für Vereinbarungen im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) zugestanden, die einseitigen Alternativen, wie Antidumping- und Ausgleichszölle, wurden aber zugleich verschärft. Die Handelskonflikte mit Japan und Westeuropa werden vor diesem Hintergrund weiter zunehmen. Der traditionelle euro-amerikanische Streit um den Agrarhandel und neuerdings auch um die Subventionen beim Airbus und die Telekommunikation (Digitalisierung der europäischen Telefon- und Fernmeldenetze) droht sich zu verschärfen.

Auf dem *Währungssektor* war Reagan anfänglich aus kurzfristiger Perspektive ungeheuer erfolgreich. Der Dollarkurs stieg mit dem „Reagan-Bonus“ rapide an und erreichte im Februar 1985 einen Höchstwert von 3,47 DM. Die Politik des starken Dollars als Symbol für die Stärke der amerikanischen Wirtschaft und die Handlungsfreiheit der US-Regierung demonstrierte den anderen Industriestaaten einseitige Wirtschaftsmacht. Doch die Kehrseite der Überbewertung war der beschriebene Verlust an Konkurrenzfähigkeit und ein Managementproblem für die internationale Währungspolitik. Die USA mußten ihren Unilateralismus aufgeben und durch konzertierte Zentralbankpolitik den Dollarkurs geordnet auf einen angemessenen Kurs zurückführen. Das gelang im Rückblick besser als erwartet, obwohl die Unsicherheiten auf dem Weltmarkt erheblich waren. Nur einmal drohte die Kontrolle verlorenzugehen, beim Börsenkrach im Herbst 1987. Doch der Dollar landete mehr oder weniger weich, der Tiefstand wurde im Dezember 1987 mit 1,58 DM erreicht. Im Wahljahr 1988 bemühten sich die USA um eine Stabilisierung, um die Chancen des republikanischen Kandidaten Bush zu erhöhen. Selbst die währungspolitische Niederlage, der Zwang der Rückkehr zum Management der Interdependenz, wurde nun als internationaler Kooperationserfolg ausgegeben. Bush wird davon nicht mehr wegkommen, der Unilateralismus in der ersten Amtsperiode Reagans war eine Episode, die Leichtfertigkeit und durch eigene Ressourcen nicht abgedeckte Großmannssucht anzeigte.

Eine weitere Negativleistung der Reaganomics war, daß durch die Schuldenpolitik und den starken Dollarkursverfall die Bedingungen zum „Ausverkauf“ der amerikanischen Industrie geschaffen wurden.⁷ Unter diesem Stichwort werden in den USA die wachsenden ausländischen *Direktinvestitionen* diskutiert. In den sechziger Jahren war in Europa die Furcht vor dem Ausverkauf der eigenen Industrie und vor direkter amerikanischer Kontrolle umgegangen. Mitte der achtziger Jahre hatte sich das Bild völlig gewandelt. Europa hatte nicht nur Gleichstand erzielt, sondern die USA sogar überflügelt. 1986 hatten die Europäer 141 Milliarden Dollar in den USA direkt investiert, davon 124 Milliarden Dollar allein aus der Europäischen Gemeinschaft der Zehn. Die japanischen Direktinvestitionen lagen im gleichen Jahr mit 23 Milliarden Dollar um mehr als das Doppelte über den amerikanischen Investitionen in Japan. Allein ein Drittel des Gesamtvolumens der ausländischen Direktinvestitionen bis zum Jahr 1987 war in den letzten drei Jahren erfolgt. Hinter klingvollen amerikanischen Firmennamen verbarg sich plötzlich ausländisches Kapital. Die Geschwindigkeit des Übernahmeprozesses war beachtlich. Was aus europäischem Blickwinkel eine Normalisierung darstellte, forderte von den USA einen Lernprozeß, der die von Reagan gestärkten Phantasien von einer wirtschaftlichen Supermachtstellung ad absurdum führte.

Hinzu kommt die unter Reagan seit 1985 aufgetretene *Nettoverschuldung* der USA. Erstmals hatten die Vereinigten Staaten 112 Milliarden Dollar mehr Schulden als Vermögen. 1986 war die Verschuldung auf 263,6 Milliarden Dollar gewachsen, 1988 wurde die Verschuldung bereits auf 400 Milliarden Dollar geschätzt. Für den Fall einer weiteren Eskalation der US-amerikanischen Auslandsverschuldung für die nächsten Jahre wird vielfach mit der Unabwendbarkeit eines Dollar-Crashes gerechnet, der in eine Weltrezession einmünden könnte. Die stärkste Ökonomie als größter Schuldner zöge die Welt unweigerlich in eine Wirtschaftskrise. Die USA wären also ein gefährliches Sicherheitsrisiko. Auch wenn man diese pessimistische Einschätzung nicht teilt, ist die Abhängigkeit der USA von ausländischen Kreditgebern, insbesondere von Japan, erheblich gewachsen, und die Zins- und Tilgungslast für die nächste Generation macht Reagans Erben ärmer.

Bushs Optionen und Chancen

Was kann Bush mit Reagans Hinterlassenschaft anfangen? Er muß sich dem Zwillingsdefizit und der wachsenden Auslandsverschuldung stellen. Selbstbewußte Reden allein werden ihm die Amerikaner und die Welt nicht abnehmen. Er ist kein großer Kommunikator, von ihm werden Ergebnisse in der Sache gefordert. Da Ausgabenkürzungen⁸ im Verteidigungs- und im Sozialhaushalt allein nicht ausreichen, muß er sich der Einnahmenseite zuwenden. Das bedeutet in der Praxis Steuererhöhungen. Die aktuelle

⁷ Martin and Susan Tolchin, *Buying into America. How Foreign Money is Changing the Face of Our Nation*, New York 1988.

⁸ Washington Post, 1.12.1988, S. 26; The Wall Street Journal, 8.12.1988, S. 6.

Debatte zeigt, daß Bushs Team dabei um das häßliche Wort, aber nicht unbedingt um den Weg herumkommen möchte. Dies ist zwar politisch schwierig, aber verglichen mit der Lösung der strukturellen Probleme eigentlich noch relativ leicht.

Die Verbesserung der strukturellen Leistungsdefizite der amerikanischen Wirtschaft erfordert sehr viel tiefere Eingriffe, von denen fraglich ist, inwieweit sie Bush selbst als notwendig erkannt hat und gewillt ist, sich damit auseinanderzusetzen. Die amerikanische Wirtschaft ist mittlerweile viel zu stark kurzfristig ausgerichtet und finanzorientiert. Die Hauptaufgabe hegt in der längerfristigen Stärkung der Produktionsbasis. Die im Vergleich mit den Konkurrenten viel zu niedrigen Spar- und Investitionsquoten bis hin zum Aufkaufieber (merger mania) belegen, wie kurzfristige Gewinnspiele zu Lasten der produktiven Basis getrieben werden. Die US-Wirtschaft ist damit in eine empfindliche Abhängigkeit vom Zustrom und dem Vertrauen ausländischen, mittlerweile besonders japanischen Kapitals geraten, was Alleingänge immer weniger möglich erscheinen läßt. Der Abbau der Überforderung der amerikanischen Wirtschaft durch die Weltmachtpolitik einerseits und strukturell einschneidende Reformen zur Belebung der produktiven Basis andererseits stellen Bush vor immense Aufgaben. Wenn er nur auf Zeitgewinn spielt, die Zeche seinem Nachfolger zu hinterlassen gedenkt und versucht, sie weiterhin von der Welt, also hauptsächlich von Japan und Westeuropa, zahlen zu lassen, wird die Wirtschaftsgeschichte ihm nicht einmal den Glanz des erfolgreichen Blenders lassen, in dem sich Reagan sonnen kann.