
HEAD TO HEAD

Rezension von: Lester Thurow, *Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, William Morrow and Comp., New York 1992, 336 Seiten, US \$ 34,95.

I.

Das Versprechen, in der Wirtschaftspolitik Amerikas einen durchgreifenden Wandel herbeizuführen, hatte wesentlichen Anteil am Sieg des Herausforderers Clinton über den amtierenden Präsidenten George Bush. Sicherlich war auch die Rezession ein Grund für die Unzufriedenheit der Amerikaner mit dessen Wirtschaftspolitik – aber selbst wenn die Anzeichen des nunmehr eingesetzten Aufschwungs schon vor der Wahl erkennbar geworden wären, hätte dies wohl am Wahlausgang selbst nichts geändert. Denn die Ursachen der Unzufriedenheit liegen tiefer, und das Erstaunliche ist eigentlich, daß sie so lange – nämlich fast zehn Jahre lang – einfach weggeleugnet werden konnten, sodaß man schon von einem „age of diminished expectations“ (Krugman 1990) sprach. Zunächst war es Präsident Reagan, der die Mehrheit der Amerikaner viele Jahre mit seiner Suggestionskraft trotz zunehmender gegenteiliger Anzeichen davon überzeugte, mit der US-Wirtschaft sei alles o. k., und später Präsident Bush. Die Devise „Der Markt bringt alles ins Lot“ und „Wir sind die Besten – die anderen haben die Probleme“, ursprünglich erfolgreich gegen die „miesmacherischen“ Demokraten, wurde jedoch zunehmend unreal, ja lächerlich angesichts von Phänomenen wie langfristig sinkenden Masseneinkommen, stagnie-

render Produktivität, anhaltenden Defiziten des Staatshaushalts und der Leistungsbilanz. Als Reagan Anfang der achtziger Jahre massiv die Einkommensteuer senkte, wurde die baldige Eliminierung des daraus resultierenden zusätzlichen Budgetdefizits durch die Wachstumseffekte der Steuersenkung angekündigt. Als diese Theorie sich in den achtziger Jahren nicht bewahrheitete, griff man zur Theorie der „rationalen Erwartungen“, um das Problem wegzuerklären: Diese Theorie behauptet, Budgetdefizite hätten keine positiven Beschäftigungswirkungen. Nunmehr wurde die Sache umgedreht, ein hohes Budgetdefizit sei nicht nur nutzlos, sondern auch unschädlich, da die Wirtschaftssubjekte ohnehin die theoretisch zu erwartenden Effekte antizipierten (z. B. ihre Sparquote in Hinblick auf künftige Steuererhöhungen erhöhten) (1). Zuletzt aber glaubten die Amerikaner offenbar der Verheißung, daß der Markt auf wunderbare Weise das Budgetdefizit zum Verschwinden bringen werde, nicht mehr, und ließen sich von Präsident Bushs Versprechen weiterer Steuersenkungen nicht mehr in die Irre führen. Ebenso erfüllte das Leistungsbilanzdefizit angesichts des Verkaufes eines wachsenden Teils von amerikanischen Unternehmungen und Immobilien an ausländische Eigentümer immer mehr Leute mit Sorge statt mit Stolz über die hohe Kreditwürdigkeit.

Es wäre nun sicher falsch, von einem absoluten wirtschaftlichen Niedergang Amerikas zu sprechen, hat dieses Land doch immer noch das höchste reale Pro-Kopf-Einkommen unter allen OECD-Ländern. Wohl aber läuft das Zusammenschumpfen des Vorsprungs der USA vor den Industrieländern längerfristig auf den Verlust der Führungsposition hinaus, und diesen wollen die meisten Amerikaner offenbar nicht ohne weiteres hinnehmen. Lester Thurows neues Buch „Head to Head“ ist eine gründliche

Analyse der Ursachen für das Schrumpfen des Vorsprungs, für die im internationalen Vergleich schwache Dynamik der US-Wirtschaft, ihre abnehmende Wettbewerbsfähigkeit. Dabei analysiert er auch überaus scharfsichtig und mit vielen originellen Einsichten die europäische und die japanische Wirtschaft und entwirft zum Abschluß eine wirtschaftspolitische Strategie für die USA.

II.

Die unangefochtene und – so schien es damals wenigstens – unanfechtbare Führungsposition der US-Wirtschaft, wie sie nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs bestand, war gewissermaßen in sich selbst begründet: Das mit Abstand höchste Pro-Kopf-Einkommen der Welt und die Größe der Bevölkerung ergaben zusammen ideale Marktbedingungen für die Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren. Schon in der Zwischenkriegszeit hatte sich gezeigt, daß nur auf dem US-Markt mit seinen hohen Masseneinkommen ein dauerhaftes, gehobenes Konsumgut wie das Auto zum Massengut werden konnte. Dieser Erfolg wiederholte sich nach dem Krieg nochmals für das Auto, für den Schwarzweiß- und später für den Farbfernseher und andere Elektrogeräte, für das Flugzeug als Massenverkehrsmittel und noch ein weiteres Mal für den Computer. Während die US-Wirtschaft im 19. Jahrhundert durch hohe Zollmauern geschützt wurde, als sie die englische und kontinentaleuropäische Konkurrenz einholte und dann überholte, war die Führungsposition nach 1945 nicht auf einer staatlich forcierten Entwicklung strategischer Industrien begründet.

Die Position der absoluten Überlegenheit hat die geschäftspolitischen Strategien und Verhaltensweisen der US-amerikanischen Unternehmungen bzw. ihres Managements nachhaltig

geprägt. Ein Großteil des Buches von Lester Thurow beschäftigt sich damit, aufzuzeigen, daß ihre Beibehaltung den Niedergang der US-Wirtschaft, d. h. den endgültigen Verlust der internationalen Führungsposition besiegeln würde.

Zum einen sind die vom US-Kapitalmarkt festgelegten Rentabilitätsanforderungen an Industrieunternehmungen zu hoch und unrealistisch. Als z. B. die amerikanischen Produzenten im Bereich der Konsumgüterelektronik in den sechziger Jahren unter japanischen und europäischen Konkurrenzdruck gerieten, gaben die amerikanischen Firmen überhaupt auf bzw. verlagerten die Fertigung ins Ausland. Auf diese Weise wurde das Industriespektrum der USA immer mehr reduziert. Die Autoindustrie kämpft ums Überleben, den Verlust der zwei verbliebenen Exportindustrien Flugzeugbau und Elektronik kann sich Amerika aus Zahlungsbilanzgründen nicht mehr leisten (2).

Dazu kommt noch, daß die US-Konzerne sehr rasch dazu tendieren, die Ertragsziele durch Finanzoperationen zu erfüllen, wenn die industrielle Produktion sie nicht erreichen kann, was jedoch die industrielle Basis dieser Unternehmungen zusätzlich untergrabe. Dies werde durch die einseitig finanzielle Orientierung des US- (und des britischen) Kapitalismus ermöglicht, im Gegensatz zur Produktionsorientierung des japanischen und des kontinentaleuropäischen Kapitalismus. In der anglo-amerikanischen Sicht ist das gesamte corporate enterprise nur eine beliebige von vielen Formen der Kapitalanlage. Es gibt meist keinen Eigentümer, der sich mit diesen Unternehmungen identifiziert, ja die US-Gesetzgebung ist einer solchen Eigentümerrolle sogar extrem hinderlich. Die Reaktion der Pensions- und Anlagefonds, die die Aktien der US-Konzerne überwiegend halten, auf unbefriedigende Erträge ist der Verkauf der Beteiligungen, während deut-

sche Banken und Versicherungen, auch wenn sie nur einen Minderheitsanteil haben, „ihre“ Firmen reorganisieren und auf Kurs bringen, und die japanischen Unternehmungen im Geflecht der wechselseitigen Eigentumsbeziehungen („Keiretsus“) ihren Rückhalt haben. Das rasche Ausweichen auf Finanzoperationen, mit denen US-Industrieunternehmungen kurzfristig ihre Ertragsziele anstreben, zieht immer mehr an sich gesunde Firmen in den Strudel der kostspieligen Übernahmekämpfe hinein und verschlechtert die Konkurrenzposition der US-Wirtschaft insgesamt.

Der abstrakten Ertragsorientierung auf Unternehmensebene entspricht eine extreme Konsumorientierung der Haushalte. Gewiß – nach dem grenznutzentheoretischen Konzept der Wirtschaft liegt der Endzweck aller Produktion im Konsum – in den USA ebenso wie in Japan oder in Europa. Unterschiede in den individuellen und in den kollektiven Einstellungen zur Aufteilung des Einkommens auf Konsum und Investition bringen jedoch auch für die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Volkswirtschaften große Unterschiede mit sich. Die extrem konsumorientierte Wirtschaft der USA erweist sich in dynamischer Hinsicht der extrem produktionsorientierten Wirtschaft Japans als stark unterlegen, Europa wird von Thurow zwischen den beiden angesiedelt. Die Präferenz für den Konsum in den USA kommt auch in der Steuergesetzgebung zum Ausdruck, welche für Zinsaufwendungen der Haushalte relativ großzügige Abzugsmöglichkeiten vorsieht, während die Steuerbegünstigung für Investitionen unter Reagan abgeschafft wurden. Die Sparquote der privaten Haushalte ist niedrig und wird weitgehend vom Defizit des Zentralstaates absorbiert. Auch die Investitionsquote der US-Wirtschaft ist im internationalen Vergleich gering. Das unbefriedigende Wachstum von Produktivität und Produktion in den USA führt Thurow auf

alle diese Faktoren – zu geringe Investitionstätigkeit, zu wenig nachhaltige F-&-E-Anstrengungen, Dominieren der rein finanziellen, kurzfristigen Ertragsorientierung, ein gemessen am Durchschnittsabsolventen inferiores und sich ständig verschlechterndes Bildungssystem, akzentuiert durch mangelnde Bereitschaft der Unternehmungen, in Mitarbeiterausbildung zu investieren – zurück. Die absolute Führungsposition der USA nach dem Krieg hat die US-Wirtschaft bis vor kurzem vor der Notwendigkeit bewahrt, sich einer direkten Konkurrenz mit Europa und Japan stellen zu müssen, da sie sich immer wieder auf Produktionsbereiche zurückziehen konnte, wo sie noch einen Entwicklungsvorsprung hatte. Doch damit ist es nun, da die Europäer in der Flugzeugindustrie mehr oder weniger gleichgezogen haben und die Japaner in der Mikroelektronik in einigen Teilbereichen bereits die US-Firmen überholt haben, vorbei. Die amerikanischen Unternehmungen müssen sich für einen Wettbewerb auf den Produktmärkten selbst rüsten („head to head competition“ statt der bisherigen „niche competition“), und der Hauptzweck von Thurows Buch ist, eine wirtschaftspolitische Strategie dafür zu entwickeln, um die Amerikaner auf diese neuen Gegebenheiten einzustellen.

III.

Die japanische Wirtschaft verkörpert für Thurow in vieler Hinsicht das Gegenteil der amerikanischen: das individuelle und das gesellschaftliche Leben sind ungeachtet des stark gestiegenen Pro-Kopf-Einkommens in viel höherem Maße produktionsorientiert, die Binnenmärkte nach außen abgeschirmt, die japanischen Unternehmungen nicht in einem ähnlich scharfen Wettbewerb untereinander wie die amerikanischen, sondern gene-

ralkartellähnlich unter der Patronanz des MITI organisiert, nach sorgfältiger Prüfung ausgewählte Bereiche des Weltmarktes planmäßig zu erobern.

Ein Mittelding zwischen den Modellen Japan und USA bildet die kontinentaleuropäische Wirtschaft, für welche Thurow vornehmlich an der deutschen Wirtschaft Maß nimmt. Nach Thurows Meinung verdankt sie ihre stärkere Dynamik im internationalen Wettbewerb zum Teil staatlich geschaffenen Wettbewerbsvorteilen (z. B. die emporsubventionierte europäische Flugzeugbauindustrie), im wesentlichen jedoch den langfristig an ihrem angestammten Produktionsgebiet orientierten Strategien der Industrieunternehmen, für welche sich jeweils bestimmte strategische Eigentümer verantwortlich fühlen. Solche Unternehmungen sind im wesentlich größerem Maße als US-Firmen bereit, in Maschinen und Anlagen, F & E sowie in Humankapital zu investieren. Eine wesentliche Verbesserung der Wettbewerbsposition Europas gegenüber den USA und Japan sieht Thurow in den economies of scale, welche durch die Schaffung des EG-Binnenmarktes bzw. durch die künftige europäische Wirtschafts- und Währungsunion freigesetzt werden, wobei er allerdings eine Zunahme protektionistischer Tendenzen zur Stärkung des inneren Zusammenhalts der EG als unausweichlich betrachtet.

Von den drei großen Kopf-an-Kopf-Konkurrenten spricht nach Thurow die Papierform für Europa (S. 257). Zu der durch die EG-Integration erzeugten Dynamik kommt die Systemtransformation in Osteuropa als Wachstumsfaktor hinzu, der zwar global wirken wird, aus dem jedoch die benachbarten Länder den größten Nutzen ziehen können. Zumindest derzeit nicht recht nachvollziehbar erscheint Thurows optimistische Einschätzung des high-tech-Potentials Rußlands, wie er überhaupt

mit seiner Neigung, Europa einschließlich Rußland als Einheit zu sehen, das Schlagwort „Vom Atlantik bis zum Ural“ etwas eifertig akzeptiert haben dürfte. Dem wäre die für Rußland immer wieder konstatabare Tendenz, sich an den abstrakten Größenmaßen der USA zu orientieren, entgegenzuhalten, auch wenn eine solche Haltung derzeit wenig reale Grundlagen hat.

Einer der zentralen Ausgangspunkte Lester Thurows ist die neue Konstellation, welche nach dem Zusammenbruch des Systems der kommunistischen Zentralplanwirtschaft entstanden ist. Aus dem Vergleich der drei durchaus unterschiedlichen Spielarten der kapitalistischen Marktwirtschaft lebt seine brillante und tief-schürfende Analyse ihres Funktionierens, und der Autor ist daher der Versuchung einer propagandistischen Versimpelung gar nicht ausgesetzt: „Capitalism has its virtues and vices. It is a wonderful machine for producing abundant goods and services, but it is hard to get started . . . Left to itself, unfettered capitalism has a tendency to drift into either financial instability or monopoly“ (S. 17 f.) Um die Maschine in Schwung zu bringen, d. h. als Voraussetzung für den Eintritt in den Kreis der wohlhabenden Industrieländer, ist nach Ansicht Thurows eine markante und nachhaltige Senkung des Bevölkerungswachstums notwendig, da nur so die erforderliche Erhöhung der Investitionsquote erreicht werden kann. Daraus ergibt sich für die Dritte Welt eine klare Maxime, für den Großteil der ihr zuzurechnenden Länder jedoch eine nicht gerade hoffnungsvolle Perspektive. Implizit wirft Thurows Analyse die alte spekulative Frage wieder auf, auf welche Kräfte es ankommt, wenn mittel- und langfristig diese Maschinerie in Schwung bleiben (bzw. gehalten werden) soll. Von entscheidender Bedeutung scheint bei der Betrachtung jener Faktoren, welche er in den Mit-

telpunkt stellt, nicht die Keynesianische Stabilitätsproblematik zu sein, sondern die Frage, was ein Unternehmen in seinen Absichten und in seinem Handeln letztlich bestimmt: ist es bloß ein abstraktes „Kapital“, das seinem Zweck, in die größtmögliche diskontierte Konsumgütersumme verwandelt zu werden, in *beliebiger* Weise zugeführt werden kann (US-Modell)?

Oder hatte etwa Werner Sombart recht, wenn er meint, daß die „höchste Vollkommenheit der Wirtschaftsführung“ auf einer „dem ökonomischen Rationalismus selbst innewohnenden Triebkraft sich durchzusetzen“ beruhe. „Ähnlich wie wir es bei der Entwicklung der Technik beobachten haben: man fragt nicht mehr nach dem Zweck, sondern vervollkommnet um der Vervollkommnung willen. Dabei geschieht es dann, genau wie bei der Entwicklung der Technik, daß der Mensch mit seinen lebendigen Interessen unberücksichtigt bleibt, wo es um die Vollenendung des rationalen Systems geht.“ (3) Schumpeter ließe sich in diesem Zusammenhang etwa so verstehen: daß die dynamische Wechselwirkung von Innovation und schöpferischer Zerstörung im Wettbewerb zwischen Unternehmungen ihre Grundlage hat, mit denen sich bestimmte Eigentümer identifizieren, die auch am langfristigen Überleben des Unternehmens ein Interesse haben. Wenn der am konkreten Unternehmen desinteressierte „shareholder“ den echten Eigentümer ablöst, sah Schumpeter eine der Bedingungen der Reife für den Übergang zum Sozialismus erfüllt (4). Auf die Idee, daß solche echte Eigentümer einen Wettbewerbsvorteil von Volkswirtschaften gegenüber anderen Volkswirtschaften ohne solche Eigentümer begründen könnten, kam Schumpeter allerdings nicht – Thurow spricht dies explizit aus und macht daraus einen Kernpunkt seines Maßnahmenkatalogs (5), dem wir uns abschließend zuwenden.

IV.

Der Maßnahmenkatalog Thurows enthält der Problemstellung entsprechend ausschließlich langfristig wirksame Vorschläge. Als Gesamtkonzeption betrachtet, befinden sie sich jenseits der gängigen Alternativen (im amerikanischen Sinn) liberal-staatsgläubig/marktwirtschaftlich-staatsfeindlich. Was das amerikanische Bildungswesen betrifft, dem Thurow auch einen längeren Abschnitt im Analyseteil widmet, so hat der Autor anscheinend alle Hoffnung, daß vom Staat selbst die Verbesserung ausgehen könnte, verloren. Für jene high-school-Absolventen, welche nicht die Universität besuchen, schlägt er die Einführung eines „achievement-tests“ durch die Organisationen der Hochlohnindustrien vor, an dessen Anforderungsstandards sich die öffentlichen Schulen orientieren müßten, wenn sie ihren Absolventen überhaupt Berufschancen bei solchen Unternehmungen vermitteln wollen.

Der Staat trägt nach Thurows Ansicht eine wesentliche Mitschuld an der niedrigen Spar- und Investitionsquote der USA. Die Reagansche Steuerpolitik hätte völlig einseitig den Konsum gefördert. Statt dessen schlägt Thurow u. a. die Einführung einer Mehrwertsteuer vor, die den Konsum belastet und die Exporte begünstigt. Weiters schlägt er den Abbau konsumfördernder Einkommensteuerbegünstigungen (Abzugsfähigkeit von privaten Schuldzinsen für Eigenheimhypotheken) und Maßnahmen zur privaten Sparförderung vor. Für ein „ideales Steuersystem“ fordert Thurow die Abschaffung der investitions-hemmenden Körperschaftssteuer und sogar der payroll-taxes (zur Stimulierung der Ausbildungsinvestitionen); er konzidiert, daß solche Maßnahmen zu weit gehen könnten, doch sind moderate Veränderungen mit derselben Wirkungsrichtung leicht vorstellbar (z. B. die jüngst von Tobin [1992] vor-

geschlagene Wiedereinführung der steuerlichen Investitionsbegünstigung).

Den dritten Hauptpunkt des Thurowschen Stärkungsprogrammes bilden Maßnahmen zur Bildung stabiler US-Unternehmensgruppen (S. 280 ff.). Kurzfristig-spekulative Aktivitäten von Unternehmungen und Anlegern sollen entmutigt, die Verflechtung von Firmen untereinander und langfristige Kooperationen mit Synergieeffekten sollen erlaubt werden. Die Pensionsfonds, denen jetzt ein Sitz im Vorstand und ein Anteil von mehr als 20 Prozent an ihrem Beteiligungsunternehmen gesetzlich verwehrt sind, sollen durch Beseitigung dieser Bestimmungen von bloßen share-holders zu echten Unternehmenseigentümern werden. Auch Banken sollen wieder Eigentümer von Industrieunternehmungen sein dürfen, wie dies bis in die dreißiger Jahre möglich war; die Firmen sollten auch von der Praxis wieder abgehen, ihre spekulationsanheizenden quartalsweisen Erfolgsrechnungen zu veröffentlichen, und stattdessen sich wieder mit Jahresausweisen begnügen. So sehr diese Vorschläge überzeugend argumentiert sind, sollte doch nicht übersehen werden, daß die Organisation von business groups per se noch keinen Erfolg bringt. Man vergleiche dabei etwa das Geschick der deutschen Banken mit jenem der österreichischen, und man wird rasch erkennen, daß Banken nur unter bestimmten, gar nicht so leicht herzustellenden Bedingungen die Eigentümerrolle auch wirklich gut spielen.

Als wesentlich erachtet Thurow schließlich, daß Japan von seiner Grundhaltung der Weltmarkteroberung bei gleichzeitigem Protektionismus für seinen Heimmarkt abgebracht werden kann. Wenn dies nicht gelinge, sei ein ebensolcher Protektionismus die adäquate Antwort. Das scheint tatsächlich zur Kernfrage in der internationalen Wirtschaftspolitik zu werden – in erster Linie zwischen Japan

und den beiden anderen Blöcken, weniger im Verhältnis USA/Europa. Aus der Sicht eines kleinen Landes wie Österreich ist sicher, daß derjenige unter die Räder kommt, der keinem Block angehört.

Mit dem großem Wahlsieg Bill Clintons ist weniger als ein Jahr nach dem Erscheinen von Thurows Buch wieder jene Partei an der Macht, an deren Adresse seine Empfehlungen und Vorschläge primär gerichtet sind. Es wird sich sehr bald zeigen, ob ihre führenden Exponenten erkannt haben, daß ein grundlegender wirtschaftlicher Wandel nicht eine Frage der Manipulationskunst mittelfristiger Wirtschaftsprognosen, der statistischen Umdefinition des Bundesdefizits oder eines höheren Defizits zur Konjunkturankurbelung ist, sondern daß es vielmehr auf das Setzen von oft unpopulären Maßnahmen mit mittel- bis längerfristiger Wirksamkeit ankommt, deren Erfolg oder Mißerfolg in vier Jahren höchstens ansatzweise, in der Hauptsache aber erst gegen Ende des Jahrzehnts beurteilt werden kann. (6)

Günther Chaloupek

Anmerkungen

- (1) Diese Ansicht vertritt allen Ernstes der Herausgeber des Wall Street Journal, Robert Bartley (1991).
- (2) Theoretisch müßte der Wechselkurs in der Lage sein, solche Unterschiede in der Ertragsrate ebenso zu kompensieren wie z. B. Unterschiede in der Arbeitszeit. Tatsächlich ist dies jedoch – wie Thurow feststellt (Seite 64) – offenbar nicht der Fall, was wiederum ein theoretisch ungelöstes, ja nicht einmal gestelltes Problem bedeutet.
- (3) Sombart (1913) 445 ff.
- (4) Schumpeter (1950) 228 ff.
- (5) „In any reformulation of the rules governing America's industrial structure, one central goal must be kept in mind.

Put real capitalists back on the driver's seat of the American corporation. Then box them in so that they have no choice but to improve their firms and hence, the nation's productivity and competitiveness if they want to be personally successful. Only patient, locked-in, long term owners have long term horizons" (S. 290).

- (6) Eine deutsche Übersetzung von Thurows Buch ist soeben unter dem Titel „Kopf an Kopf“ im Econ-Verlag, Düsseldorf, erschienen.

Literatur

- Bartley, Robert L., *The Seven Fat Years: And How to Do It Again* (1991).
Krugman, Paul, *The Age of Diminished Expectations* (Cambridge, Mass. 1990).
Schumpeter, Joseph A., *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie* (München 1950).
Sombart, Werner, *Der Bourgeois* (München 1913).
Tobin, James, *The Economic Pendulum: 1962 .. 1982 .. 1992(?)*. Interview in: *Challenge* (March/April 1992).