

Heiner Ganßmann, Michael Haas

Eurosklerose?

1. Die Diagnose

In Kiel wurde vor ungefähr 15 Jahren eine neue Wirtschaftskrankheit entdeckt, die Eurosklerose (Giersch 1985). Erklärt werden sollte, warum in den meisten (west-)europäischen Ökonomien nach der Rezession Anfang der 80er Jahre die Arbeitslosigkeit kaum zurückging. Die Erklärung lautete: institutionelle Verkrustungen – von zu hoher Regulationsdichte, zu hohen Sozialstaatsleistungen und zu hoher Gewerkschaftsmacht getragen – erschweren oder blockieren die Anpassung der europäischen Wirtschaften an die neuen, durch Globalisierung und Informatisierung geprägten weltwirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Hauptfolge ist Arbeitslosigkeit. Eurosklerose war der passende, Assoziationen weckende Name für diese Krankheit. Dagegen helfen sollten die angebotspolitischen Rückkuren nach den Vorbildern Reagan und Thatcher: Durch die Entmachtung der Gewerkschaften, den roll back bei den staatlichen Sozialleistungen und die großen Deregulierungs- und Privatisierungskampagnen wurde in den USA und in Großbritannien angeblich das unter den neuen Weltmarktbedingungen vorbildliche Ausmaß an Flexibilität erreicht.

Flexibilität von Organisationen, Institutionen und Individuen gilt demgemäß – in ihrem einfachen Gegensatz zur Sklerose – als Kardinaltugend. Sklerose signalisiert hingegen »Reformbedarf«. Damit soll die Semantik der »Reform« konservativ besetzt werden. Reformen sollen die bessere, d.h. schnellere Anpassung der bundesdeutschen Wirtschaft an veränderte Bedingungen ermöglichen. Schnelle Anpassung zeugt dabei nicht von Opportunismus und Kurzatmigkeit, sondern ist Ausdruck von Effizienz und Leistungswillen, überlebensnotwendig in den Stürmen der Welt-, Geld- und Arbeitsmärkte.

Diese Sicht der wirtschaftlichen Dinge hat in den 80er und 90er Jahren die Wirtschaftspolitik stark beeinflusst, wenn auch sicher nicht in der von Kiel aus gewünschten Radikalität. Die von der Regierung Kohl/Waigel unternommenen, meist steckengebliebenen »Reformen« führten zu deutlichen

sozialstaatlichen Leistungssenkungen, bewirkten aber nicht die erhoffte wohlstandsfördernde Freisetzung der Marktkräfte. Vielmehr trug die Einschränkung der Staatsausgaben zusammen mit der Zinspolitik der Bundesbank zur Absenkung des wirtschaftlichen Aktivitätsniveaus bei. Gravierender als die so herbeigeführten Wohlfahrts- und Beschäftigungsverluste ist dabei wahrscheinlich langfristig, daß sich die in Kiel gepflegte ökonomische Denkweise in der deutschen wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion und in den Medien fast monopolartig durchgesetzt hat. Das verspricht auch für die Zukunft im Hinblick auf die Beschäftigungspolitik in der Bundesrepublik nichts Gutes. Für diese Denkweise ist charakteristisch, daß unter der Flagge der »Angebotspolitik« die in der Mikroökonomie entfaltete Perspektive des einzelwirtschaftlichen Akteurs bedenkenlos auf Makrozusammenhänge angewandt wird. Letztere folgen jedoch der Logik von Kreisläufen und Reproduktionsbedingungen, nicht aber der einzelwirtschaftlicher Optimierungskalküle.

Im folgenden geht es uns nicht darum, diesen Sachverhalt (erneut) darzustellen und zu kritisieren. Ich möchte vielmehr zeigen, daß die Diagnose der »Eurosklerose«, mit der die hohe und anhaltende Arbeitslosigkeit in den Ländern des »rheinischen« Kapitalismus erklärt werden soll, »low on facts but high on convictions« ist. Das konservative ökonomische Denken erweist sich als interesse-, nicht als erfahrungsgelitet, wobei ich offen lassen kann, ob die Interessen die Überzeugungen formen oder die Überzeugungen dank eines a tergo ansetzenden Mechanismus immer nur die gleichen Interessen stützen.

2. Wohlfahrtsstaat, Flexibilität und Arbeitslosigkeit

Die Eurosklerose-Diagnose läuft darauf hinaus, den Wohlfahrtsstaat – neben den Gewerkschaften – als Hauptschuldigen im Drama der hohen und dauernden Arbeitslosigkeit in EU-Europa zu entlarven. Soziale Sicherheit verzerre die wirtschaftlichen Anreize, bestärke Inflexibilität, erhöhe die Kosten und führe auf diesem Weg zu niedrigem Wachstum und hoher Arbeitslosigkeit. Diese Art von Wohlfahrtsstaatskritik ist weit verbreitet. In Schweden, jahrzehntelang das Modell fortgeschrittener Wohlfahrtsstaatlichkeit, kam die sog. Lindbeck-Kommission zu dem Ergebnis, daß die Expansion des Wohlfahrtsstaats »zu Institutionen und Strukturen geführt hat, die heute wegen Mangels an Flexibilität und wegen ihrer einseitigen Bemühung um Einkommenssicherheit und Verteilung – bei beschränkter Bemühung um ökonomische Anreize – ein Hindernis für wirtschaftliche Effizienz und wirtschaftliches Wachstum « (Lindbeck 1994: 17) darstellen. Der Kommissionsbericht empfiehlt deshalb »Kürzungen der Leistungsniveaus«, die zu einem »gesetzlich vorgeschriebenen Leistungsniveau (führen), das

niedrig genug ist, um für große Gruppen den Erwerb zusätzlicher Versicherungsleistungen attraktiv zu machen« (Lindbeck 1994: 106)¹

Ähnliche Argumente trägt auch die Weltbank (World Bank 1994) in bezug auf die Rentensysteme vor. Je nach Finanzierungsmodus sollen staatliche Rentenversicherungen die Preise verzerren, dadurch Ineffizienz bewirken und zudem die Arbeitskosten und dadurch die Arbeitslosigkeit erhöhen. Etwas moderater ist die Argumentation von Drèze/Malinvaud (1994) in einem Vorschlag für eine europäische Initiative zur Förderung von Wachstum und Beschäftigung. Sie geben immerhin zwei Gründe an, warum man am Wohlfahrtsstaat festhalten sollte: Erstens sei »der Staat die einzige Instanz, die sich global, d.h. aus der Sicht aller Bürger, mit Fragen von Gleichheit und Gleichberechtigung befassen könne«, zweitens »zielen Wohlfahrtsstaatsprogramme zum Teil auf die Behebung von Ineffizienzen, die aus Marktversagen resultieren«. Dem stellen sie drei Hauptmängel gegenüber:

»(i) Maßnahmen des Einkommenschutzes oder der Sozialversicherung führen zu unerwünschten Rigiditäten in der Funktion der Arbeitsmärkte; (ii) Wohlfahrtsprogramme vergrößern den öffentlichen Sektor mit dem Risiko der Ineffizienz; ihre Finanzierung steigert das Volumen der Abgaben, die erhoben werden müssen, und damit die Größe der steuerbedingten Verzerrungen; (iii) ... Wohlfahrtsprogramme können zu kumulativen Defiziten und wachsenden Staatsschulden führen.«

Das führt zu der bekannten Behauptung: der »Wohlfahrtsstaat hat Rigiditäten aufgebaut, die für die Arbeitslosigkeit mitverantwortlich sind«, woraus Drèze/Malinvaud jedoch für die europäische Agenda das relativ moderate Ziel ableiten, »den Wohlfahrtsstaat schlanker und effizienter zu machen, nicht aber ihn abzubauen« (Drèze/Malinvaud 1994: 94f).

Inzwischen sind all diese Argumente natürlich nicht mehr neu. Sie werden dennoch mit großer Beharrlichkeit und von vielen Seiten von den frühen 80er Jahren bis heute (Siebert 1998) immer wieder vorgetragen². Um sie zu überprüfen, will ich zunächst die einschlägigen Begriffe und theoretischen Zusammenhänge erläutern, dann auf empirische Befunde eingehen.

a) Flexibilität

Flexibilität hat mit den Fähigkeiten von Individuen, Organisationen und Märkten zu tun, sich schnell an den Wechsel interner oder externer Bedin-

1 Das normative Kriterium hinter solchen Empfehlungen wird nicht so recht deutlich: Soll die Wohlfahrt der betroffenen Individuen dadurch erhöht werden, daß sie sich weniger auf den Staat und mehr auf das verlassen, was der Markt zu bieten hat? Bietet der Markt mehr? Und wenn ja, für wen? Für die gegenwärtigen Nutznießer des Wohlfahrtsstaats? Für die Anbieter privater Versicherungen? Für die Steuer- oder Beitragszahler?

2 Vielleicht dient hier Hayek als Vorbild, der es geschafft hat, mindestens 60 Jahre lang dieselben, an den Fingern einer Hand abzählbaren Argumente vorzutragen und damit eine große Karriere zu machen.

gungen ihres Handelns anzupassen. Flexibilität ist nur dann erforderlich, wenn sich die Situationen, in denen Akteure operieren, verändern. Deshalb liegt hinter der Forderung nach mehr Flexibilität, soweit sie auf Mikroeinheiten zielt, ein Streitpunkt, nämlich darum, ob es nicht möglich oder vorzuziehen ist, die Bedingungen, unter denen die Mikroeinheiten operieren, zu stabilisieren anstatt sie mit Anpassungskosten zu belasten. Damit zusammen hängt ein weiterer Streitpunkt: Wer oder was soll flexibel sein? Da Flexibilität – neben ihrem offensichtlichen Nutzen – Kosten verursacht, stellt sich die Frage, wer diese Kosten trägt oder tragen soll. Diese Frage ist weder empirisch noch normativ einfach zu beantworten. Wichtig ist aber festzuhalten, daß sich Flexibilitätskosten in der Verteilung von Ressourcen und Einkommen abbilden, daß demgemäß hinter den Forderungen nach Flexibilität unvermeidlich auch Verteilungsansprüche stecken.

Abgesehen von Kosten kann ein Mangel an Flexibilität verschiedene Ursachen haben. In der Tat können »falsche« Anreize dazu führen, daß Akteure »business as usual« der Anpassung an neue Bedingungen vorziehen. Gleiches gilt aber auch für ein Defizit an Innovationen (oder in der Akzeptanz von Innovationen). Schließlich können Machtpositionen nicht nur zu Rigiditäten, sondern zur Fähigkeit und Versuchung führen, die Kosten flexibler Anpassung an diejenigen weiterzugeben, die weniger Macht haben.

Flexibilität kann auf verschiedenen Wegen zustande kommen. Deshalb existieren normalerweise funktionale Äquivalente für bestimmte Formen von Flexibilität. Auf den Arbeitsmärkten ist das offensichtlichste Beispiel für derartige funktionale Äquivalenz die Anpassung des Arbeitsvolumens über Beschäftigungs- oder über Arbeitszeitveränderungen, also die Variation der Gesamtarbeitszeiten durch Veränderung der Beschäftigtenzahlen bei gleichbleibenden Arbeitszeiten pro Kopf oder durch Veränderungen der Arbeitszeiten pro Kopf bei gleichbleibenden Beschäftigtenzahlen. Funktional äquivalente Flexibilitätsformen sind jedoch nicht beliebig verfügbar. Bestimmte Typen von Flexibilität funktionieren nur in spezifischen systemischen Zusammenhängen; sie beruhen auf mehr oder weniger fein abgestimmten institutionellen Stützen.

Flexibilität der Arbeitsmärkte³, um die geht es ja in der hier besprochenen Diskussion, wird in mehrerer Hinsicht gefordert. Die Hauptsorge scheint der Flexibilität der Löhne zu gelten, d.h. die Löhne werden – angesichts von Arbeitslosigkeit oder einem Überangebot an bestimmten Typen von Arbeitskräften – als zu starr eingeschätzt⁴, sowohl im Hinblick auf das ag-

3 Gemessen am sog. Okun-Koeffizienten, der darstellt, ab wann und in welchem Ausmaß Wachstum zu einem Abbau der Arbeitslosigkeit führt, ist die Flexibilität des Arbeitsmarkts in der BRD nicht niedriger als in Großbritannien und den USA. Dabei gilt die Beschäftigungsschwelle bei 2,3% Wachstum als »so niedrig wie nie zuvor« (Schalk et al. 1997: 7).

4 Flexibilität scheint keine symmetrische Angelegenheit zu sein; sie wird immer dann thematisiert, wenn es um Anpassungen nach unten geht.

grierte Lohnniveau als auch auf die Lohnstruktur (Lohnspreizung). Flexibilität wird des weiteren bezüglich der Arbeitszeiten gefordert. Moderne Unternehmen haben kurzfristig variierende Bedarfe nach Arbeit, sobald sie hinreichende organisatorische und technische Flexibilität entwickelt haben, um sich prompt und mit geringen Kosten an veränderte Marktbedingungen anzupassen. Daher die Forderung nach flexiblem Arbeitseinsatz, nach der Auflösung rigider Zeitrahmen für die tägliche, wöchentliche und jährliche Arbeit, nach Wegfall der Unterscheidung von regulären Arbeits- und Überstunden. Eine dritte Sorge gilt dem Einsatz von Arbeitskräften in verschiedenen Aktivitäten. Die ideale Arbeitskraft kann innerhalb eines Betriebes an verschiedenen Stellen eingesetzt werden, horizontal in bezug auf qualitativ unterschiedliche Aufgaben, vertikal in bezug auf unterschiedliche Qualifikationsansprüche. Horizontale Flexibilität ist dabei eine Frage des Trainings (z.B. durchlaufen japanische Arbeiter mit lebenslanger Beschäftigungsgarantie Lehrzeiten an unterschiedlichsten Orten mit unterschiedlichen Anforderungen innerhalb des Unternehmens); vertikale Flexibilität ist eine asymmetrische Angelegenheit: während hoch qualifizierte Arbeitskräfte auf niedrigeren Qualifikationsniveaus beschäftigt (und so bei Absatzrückgängen gehortet) werden können, gilt das für niedrig Qualifizierte nicht.

b) Wohlfahrtsstaat

Unter Wohlfahrtsstaat verstehe ich für die Zwecke der folgenden Diskussion alle diejenigen staatlichen Programme, die Individuen bzw. Familien vor Arbeitsplatzverlust oder vor schwerwiegenden Einkommensverlusten schützen sollen. Dazu gehören monetäre Transferleistungen, aber auch der Zugang zu Gütern und Diensten wie Wohnungen oder Gesundheitsversorgung, die gegen die Risiken der Arbeitslosigkeit, Krankheit, Unfälle, Arbeitsunfähigkeit durch Invalidität, Behinderung oder Alter schützen sollen. Wenn es um Fragen der Flexibilität geht, sind natürlich auch gesetzliche Regelungen von Belang, die größere Arbeits- und Arbeitsplatzsicherheit gewährleisten sollen, oder solche, die Unternehmen zu bestimmten Zahlungen oder Leistungen verpflichten (wie z.B. die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall). In einer vergleichenden Perspektive muß man zudem im Auge behalten, daß soziale Sicherheit auch durch nicht-staatliche Agenturen gewährt werden kann. Z.B. können betriebliche Altersversorgungssysteme genau so teuer oder leistungsfähig sein wie staatliche, aber zur Immobilität der Beschäftigten führen (job lock), wenn man beim Arbeitsplatzwechsel Ansprüche verliert. Es gibt also in bestimmter Hinsicht funktionale Äquivalente für staatlich organisierte Sicherheit, die sich jedoch bezüglich ihrer Nebeneffekte unterscheiden, wobei hier natürlich die Auswirkungen auf die Flexibilität besonders interessieren.

c) Arbeitslosigkeit

Wir wissen zwar ziemlich genau, was Arbeitslosigkeit ist, aber sie wird unterschiedlich gemessen. Dadurch sind die nationalstaatlich erhobenen Daten schwer vergleichbar. ILO, Eurostat, OECD veröffentlichen standardisierte Arbeitslosenquoten, aber auch diese müssen mit Vorsicht genossen werden, weil die Erhebungsformen und -häufigkeiten immer noch abweichen. Tabelle I gibt einen Überblick über die Entwicklung der gemessenen Arbeitslosigkeit in den G7-Ländern plus Dänemark, Schweden und die Niederlande. Die letzteren drei Länder sind für die Diskussion der Eurosklerose-These besonders interessant, weil sie beschäftigungspolitisch erfolgreich waren oder sind und zugleich ein hohes Maß an sozialstaatlich organisierter Sicherheit gewähren.

Tabelle 1:

Standardisierte Arbeitslosenraten in ausgewählten OECD-Ländern

Jahr	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97
F	7.7	8.1	9.7	10.1	10.2	10.4	9.8	9.3	9.0	9.5	10.4	11.7	12.3	11.7	12.4	12.4
D	6.4	7.9	7.9	7.9	7.5	7.6	7.6	6.8	6.2	5.6	6.6	7.9	8.4	8.2	8.9	10.0
I	6.8	7.7	8.1	8.4	9.2	9.9	10.0	10.0	9.1	8.8	9.0	10.3	11.4	11.9	12.0	12.1
GB	11.1	11.1	11.1	11.5	11.5	10.6	8.7	7.3	7.1	8.8	10.1	10.5	9.6	8.7	8.2	7.0
CAN	11.0	11.9	11.3	10.5	9.6	8.8	7.8	7.5	8.1	10.4	11.3	11.2	10.4	9.5	9.7	9.2
USA	9.7	9.6	7.5	7.2	7.0	6.2	5.5	5.3	5.6	6.8	7.5	6.9	6.1	5.6	5.4	5.9
J	2.4	2.7	2.7	2.6	2.8	2.8	2.5	2.3	2.1	2.1	2.2	2.5	2.9	3.1	3.4	3.4
DK							6.1	7.4	7.7	8.5	9.2	10.1	8.2	7.2	6.8	5.5
NL	8.2	9.7	9.3	8.3	8.3	8.0	7.5	6.9	6.2	5.8	5.6	6.6	7.1	6.9	6.3	5.2
S	3.5	3.9	3.4	3.0	2.8	2.3	1.9	1.6	1.8	3.3	5.9	9.5	9.8	9.2	9.6	9.9

(Quelle: OECD 1996: 552f.; Sozialpolitische Umschau 4, 1999. Von 1982 bis 1990 West-, ab 1991 Gesamtdeutschland)

Die Daten zeigen wenig Außergewöhnliches. Kanada und Großbritannien hatten bereits in den frühen 80er Jahren zweistellige Arbeitslosenquoten, zu denen sie zusammen mit Frankreich und Dänemark in den frühen 90er Jahren wieder zurückkehrten. Die japanischen und schwedischen Quoten sind außerordentlich niedrig und der schnelle und erhebliche Anstieg der schwedischen Arbeitslosigkeit 1992/93 ist vielleicht das bemerkenswerteste Ereignis, das diese Daten widerspiegeln. Insgesamt stützen die Daten, über den gesamten Zeitraum gesehen, kaum irgendwelche harten Unterscheidungen zwischen einerseits flexiblen und liberalen, andererseits wohlfahrtsstaatlich verzerrten und sklerotischen Arbeitsmärkten. Daß z.B. die Arbeitslosigkeit in Deutschland die in den USA übersteigt, kommt zwar gelegentlich dank asynchroner Zyklen vor, im Durchschnitt der 80er und frühen 90er Jahre ist die Arbeitslosigkeit in den USA jedoch höher. Wenn

man das flexible Job-Wunder-Land USA als Referenzgröße nimmt, den europäischen Ländern gegenüberstellt und hohe Arbeitslosigkeit als 120% der US-Quote definiert (Nickell 1997), herrscht in Frankreich, Großbritannien und Italien im Durchschnitt hohe Arbeitslosigkeit. Im Fall Großbritannien ist das besonders bemerkenswert, weil dort durch Deregulierung, Privatisierung, Rückschnitte der Sozialleistungen und Zurückdrängung der Gewerkschaften die Flexibilisierung im Sinne der Angebotspolitik soweit gelungen sein müßte, wie sie überhaupt gelingen kann. In den letzten Jahren sind die Niederlande, Dänemark und – mit Abstrichen – Großbritannien die Länder, in denen die Arbeitslosigkeit reduziert werden konnte, während Frankreich, Deutschland, Italien und – bis 1997 noch – Schweden nach wie vor mit hoher, kaum nachlassender Arbeitslosigkeit zu tun hatten. Können die Erfolge der späten 90er Jahre auf erhöhte Flexibilität der Arbeitsmärkte zurückgeführt werden?

Bevor ich auf die Faktoren eingehe, die die Arbeitslosigkeit beeinflussen, ist es nützlich, die Arbeitsmärkte noch etwas näher zu beschreiben. Dabei geht es mir insbesondere um zwei Aspekte, einmal das Ausmaß der Nutzung der gesellschaftlichen Arbeitspotentiale – es wird in den Arbeitslosenquoten nicht abgebildet –, zum andern um das Ausmaß der Langzeitarbeitslosigkeit, an dem sich grob ablesen läßt, wie sehr sich die Problemlast der Arbeitslosigkeit auf bestimmte Personen und Gruppen konzentriert.

Tabelle 2: *Das Arbeitspotential und seine Nutzung*

	Beschäftigung/ Bevölkerung %	Beschäftigung/ Bevölkerung Männer 25-54	Arbeitsstunden pro Jahr pro Arbeitskraft	Nutzung des Arbeitspotentials %
Frankreich	59.8	87.9	1650	47.4
Deutschland-W	65.2	87.0	1600	50.0
Italien	54.0	84.3	1730	44.9
Großbritannien	69.6	86.7	1750	58.6
Kanada	70.6	84.7	1740	59.0
USA	73.1	88.2	1940	68.2
Japan	73.4	95.9	1960	69.2
Dänemark	75.0	86.6	1510	54.5
Niederlande	62.2	86.5	1510	45.2
Schweden	75.6	88.2	1510	52.0

Quelle: Nickell (1997:58) Bevölkerung heißt hier Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15-64 Jahre). Bei den Arbeitsstunden pro Jahr sind die der Teilzeitbeschäftigten mit eingerechnet. Der Nutzungsgrad des Arbeitspotentials ergibt sich aus der Beschäftigtenquote multipliziert mit den effektiven jährlichen Arbeitsstunden dividiert durch angenommene jährliche Vollzeit-arbeitsstunden von 40 Std.*52 Wochen=2080 Std.

Der Nutzungsgrad des Arbeitspotentials sagt nicht nur etwas über das Ausmaß der Integration einer gegebenen Bevölkerung in das Erwerbssystem, sondern auch über das Ausmaß, in dem eine Gesellschaft ihr Potential

zur – weitgehend kapitalistisch organisierten – Reichtumsproduktion⁵ einsetzt. Während die Beschäftigungsquoten in Schweden und Dänemark am höchsten liegen – gefolgt von Japan und den USA – gelingt es nur in den beiden letzteren Ökonomien, mehr als zwei Drittel des Arbeitspotentials zu nutzen. Das hängt sowohl an den ausnehmend hohen – in den USA sogar steigenden – Jahresarbeitsstunden als auch, im Fall Japan, an der hohen Beschäftigungsquote der Männer im Kernerwerbsalter. In Frankreich, Italien und den Niederlanden wird noch nicht einmal die Hälfte des Arbeitspotentials mobilisiert. Deutschland (W) liegt mit 50% eher am unteren Ende der Rangfolge. Die kleineren europäischen Ökonomien haben die niedrigsten durchschnittlichen Jahresarbeitsstundenzahlen, was mit den hohen Teilzeitquoten zusammenhängt, die wiederum in den skandinavischen Ländern mit hohen Frauenerwerbsbeteiligungen zusammenfallen. Hingegen sind die Beschäftigungsquote und die Frauenerwerbsbeteiligung in den Niederlanden nach wie vor eher unterdurchschnittlich, so daß die in jüngster Zeit oft bewunderten Beschäftigungszuwächse dort wenigstens z.T. auf einem andernorts nicht nachahmbaren Nachholeffekt zu beruhen scheinen.

Insgesamt machen die Daten in Tabelle 2 deutlich, daß in Europa geringere Jahresarbeitszeiten üblich sind, daß es aber bezüglich der Erwerbsbeteiligung bzw. Beschäftigung deutliche Unterschiede gibt (hinter denen sich vor allem unterschiedliche Frauenerwerbsquoten verbergen): Einer hohen Integration ins Erwerbssystem in den skandinavischen Ländern stehen tendenziell niedrigere Beteiligungen gegenüber, je mehr man sich nach Süden bewegt. Bei den USA und Japan handelt es sich hingegen um klassische »Arbeitsgesellschaften« mit hohen Beschäftigungsquoten und Arbeitszeiten, während Kanada und Großbritannien in dieser Hinsicht auf Zwischenpositionen liegen. Insgesamt deutet sich ein Muster an, das zu Esping-Andersons Typologie der Wohlfahrtsstaatsregimes paßt: die liberalen Wohlfahrtsstaaten (USA, J⁶, CAN, GB) kombinieren hohe Beschäftigungsquoten mit hohen Arbeitszeiten, die sozialdemokratischen hohe Beschäftigungsquoten mit niedrigen Arbeitszeiten (DK, S) und die konservativen niedrige Beschäftigungsquoten mit niedrigen Arbeitszeiten (F, I, D, NL). Ein Blick zurück auf Tabelle 1 mit diesem Muster im Kopf ergibt jedoch, daß sich eine entsprechende Zuordnung in bezug auf Arbeitslosigkeit nicht wiederholen läßt: In allen drei Gruppen gibt es Länder mit hoher und nied-

5 Der gesellschaftliche Reichtum hat natürlich noch andere Quellen als das formelle Erwerbssystem.

6 Das japanische Wohlfahrtsstaatsregime liegt quer zu dieser Typologie (zu deren Diskussion vgl. Lessenich/Ostner 1998, Kohl 1999), weil zwar das Ausmaß staatlich organisierter sozialer Sicherung relativ gering ist, zugleich aber im Kontrast zum liberalen Regime typ hohe Sicherheit der Beschäftigung und relativ egalitäre Verteilungsmuster vorherrschen (vgl. Ganßmann/Haas 1999).

riger Arbeitslosigkeit. Vielleicht ziehen die Eurosklerosse-Diagnostiker deshalb die direkte Gegenüberstellung USA – Bundesrepublik bzw. Frankreich vor?

Bevor wir zu diesem Kontrast kommen, noch ein Blick auf die Langzeitarbeitslosigkeit.

Tabelle 3:

Langzeitarbeitslosigkeit (Anteile der ein Jahr und länger Arbeitslosen)

	1983	1990	1994	1995	1996
Frankreich	42,2	38,0	38,3	42,3	39,5
Deutschland	41,6	46,8	44,3	48,3	
Italien	58,2	69,8	61,5	63,6	65,6
Großbritannien	45,6	34,4	45,4	43,6	39,8
Kanada	9,7	5,7	15,2	14,1	13,9
USA	13,3	5,5	12,2	9,7	9,5
Japan	13,2	19,6	17,1	18,2	19,9
Dänemark	44,3	30,0	32,1	28,1	26,5
Niederlande	48,8	49,3	49,4	46,8	49,0
Schweden	10,3	4,7	17,3	15,8	17,1

Quelle: OECD (1997: 180)

In Bezug auf Langzeitarbeitslosigkeit zeigen die Daten in Tabelle 3 einen deutlichen Abstand zwischen den USA, mit durchgängig sehr niedrigen, früher nur von Schweden unterbotenen Werten, und allen anderen Ländern. Dabei deutet sich wiederum das Drei-Regime-Muster an: Die dem konservativen Typ zuzuordnenden Ländern weisen sehr hohe Anteile an Langzeitarbeitslosigkeit auf, zwischen 40% und 65%, die sozialdemokratisch-skandinavischen Länder haben vergleichsweise niedrige Werte, die liberalen noch niedrigere – mit einer Ausnahme: Großbritannien. Obwohl unter den europäischen Ländern sicherlich in Großbritannien am meisten dereguliert und flexibilisiert (Sinfield 1998) wurde, ist die Langzeitarbeitslosigkeit dort ein Problem in der üblichen »europäischen« Größenordnung. Das bedeutet zumindest, daß es einen wichtigen Fall gibt, in dem die Flexibilisierungsstrategien gegen Arbeitslosigkeit an dem Punkt nicht greifen, wo es aus sozialpolitischer Sicht am wichtigsten wäre. Denn je höher die Anteile der Langzeitarbeitslosigkeit sind, um so mehr konzentriert sich das Problem der Arbeitslosigkeit dauerhaft auf bestimmte Personen und Gruppen. Oder anders ausgedrückt: eine Arbeitslosenquote von 10% in einer gegebenen Periode kann im einen Extremfall bedeuten, daß immer dieselben 10% der Erwerbsbevölkerung in dieser Zeit arbeitslos sind, oder im andern Extremfall, daß 100% der Erwerbsbevölkerung mit einem Zeitanteil von 10% wechselnd arbeitslos werden. Im ersten Fall wird die soziale Integration nicht nur für die Betroffenen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einem Problem, im

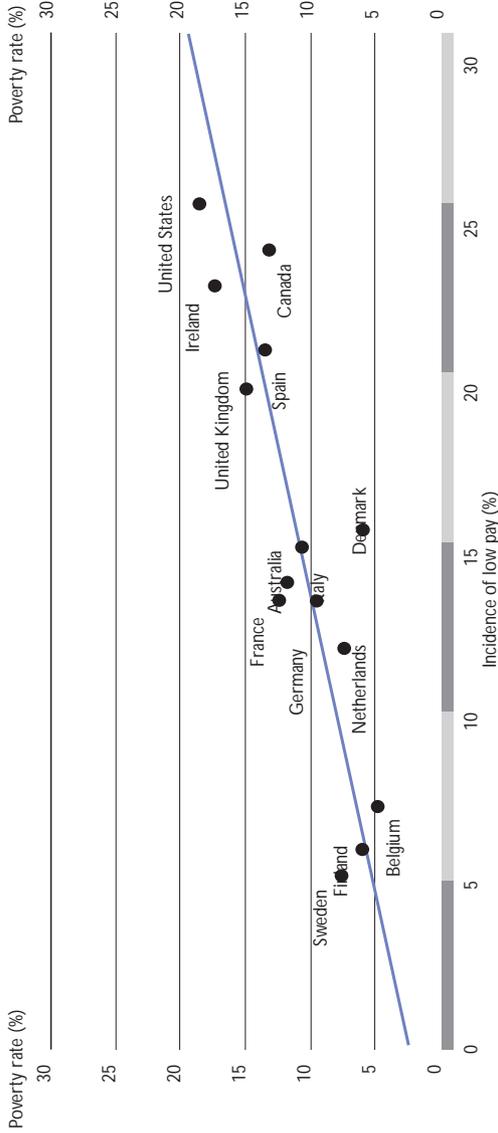
zweiten hängen die Folgeprobleme eher daran, wie stark der Arbeitsmarkt segmentiert ist und wie gut die Arbeitslosenversicherung funktioniert.

3. Gegenmodell USA

Das Job-Wunder in den USA soll als Beleg dafür dienen, daß mit Hilfe eines flexiblen Arbeitsmarkts das Problem der Arbeitslosigkeit – und insbesondere die Unterprobleme der Arbeitslosigkeit von niedrig Qualifizierten und der Langzeitarbeitslosigkeit – klein gehalten werden können. Unzweifelhaft hat es in den USA seit den frühen 80er Jahren eine lang anhaltende wirtschaftliche Aufwärtsentwicklung mit einem großen Beschäftigungszuwachs und einer deutlichen Absenkung der Arbeitslosenquote unter das zuvor von vielen Experten als »natürlich« angesehene Niveau von etwa 6% gegeben. Man kann daraus ein »Modell« konstruieren, das zur Rechtfertigung für alle möglichen Versuche dienen kann, den Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik umzugestalten. Bevor man sich nach dem Doppelmotto »Amerika, Du hast es besser« und »Hier oder nirgends ist Amerika« (Goethe 1823, 1796) daran macht, amerikanische Flexibilitäten einzuführen, ist es jedoch nützlich, sich einige Randbedingungen des amerikanischen Beschäftigungswunders klar zu machen.

Anders als in den meisten europäischen Ländern gab und gibt es in den USA ein kräftiges Bevölkerungswachstum, aus dem sich quasi-automatisch auch ein Anwachsen der Beschäftigtenzahl ergibt, weil sich nach dem Muster: doing more of the same, recht einfach ein expansives Wachstum erzeugen läßt. Deshalb kann man etwa drei Viertel des Beschäftigungswachstums zwischen 1970 und 1990 dem Zuwachs der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter und etwa ein Viertel der Zunahme der Erwerbsbeteiligung zurechnen (Godbout 1993). Die Differenz zur Entwicklung in der Bundesrepublik in derselben Zeit ist deutlich: In den USA wuchs die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter mit jährlich durchschnittlich 1,6%, die Beschäftigung mit 2%, in der Bundesrepublik wuchs die Erwerbsbevölkerung mit 0,7%, die Beschäftigung mit lediglich 0,3%. In den USA hat also das Beschäftigungswachstum das Wachstum der Erwerbsbevölkerung übertroffen, in der Bundesrepublik blieb es dahinter zurück. Während in den USA in dieser Zeit die Erwerbsbeteiligung der Männer leicht zurückging, wuchs die der Frauen zwischen 1973 und 1995 von 51 auf 71% an (OECD 1996), so daß der Beschäftigungsanstieg in den USA einerseits auf die gestiegene Frauenerwerbsquote, andererseits auf das Bevölkerungswachstum zurückgeführt werden kann (Godbout 1993, vgl. Ganßmann/ Haas 1999: 25ff). Die höhere Frauenerwerbsbeteiligung geht einerseits einher mit dem Ausbau des Dienstleistungssektors, andererseits wurde sie sicherlich dadurch erleichtert, daß die Frauenlöhne im Mittel zwar leicht

◆ Chart 5. The incidence of low pay^a and poverty, selected OECD countries, mid-1990s



Poverty in OECD countries tends to be closely connected to low pay. Countries where poverty is relatively more common tend to be those where the incidence of low pay is high.

a) The incidence of low pay refers to the proportion of full-time workers earning less than two-thirds of median earnings. The data generally refer to the mid-1990s. The poverty rate refers to the proportion of all individuals aged 16 to 64 (all individuals for Italy) living in households with total income of less than 50 per cent of average household income (adjusted to take account of household size). The data generally refer to the late-1980s to early-1990s period. Source: Income Distribution in OECD Countries, Social Policy Studies no. 18, OECD (1995); Employment Outlook, OECD (1996).

anstiegen, aber immer noch deutlich unter den bis in die Mitte der 90er Jahre fallenden Männerlöhnen liegen: Die realen mittleren Stundenlöhne der Frauen stiegen von 1973 bis 1993 von 8,23 \$ auf 8,79 \$, die der Männer fielen von 12,73 \$ auf 11,24 \$ (Mishel/Bernstein 1995: 141f). Die Gesamtentwicklung läßt sich auch so beschreiben, daß die US-Amerikaner in der betrachteten Zeit von der Leitvorstellung des männlichen Alleinverdieners Abschied genommen haben.

Die durchschnittlichen Reallohnverluste gingen einher mit einer zunehmenden Ungleichheit der Löhne: während Ende der 70er Jahre die durchschnittlichen Wochenlöhne der am besten verdienenden 10% der Männer etwa dreimal so hoch waren wie die der am schlechtesten verdienenden 10%, waren sie 1995 4,35 mal so hoch (OECD 1996: 62). Diese zunehmende Lohnspreizung kann jedoch nicht als Grund dafür gelten, daß die Beschäftigung zu- bzw. die Arbeitslosigkeit abgenommen hat, wie in der hiesigen Debatte oft und gern suggeriert wird (z.B. Scharpf 1998: 167). Man verweist dabei darauf, daß die – von vorn herein geringere – Lohnungleichheit in der Bundesrepublik gegen den Trend in den meisten OECD-Ländern nicht zugenommen hat, und behauptet, damit seien den niedrig Qualifizierten – im Gegensatz zu den USA – die Beschäftigungschancen genommen worden. Tatsächlich ist in den USA trotz größerer Lohnspreizung und durchschnittlicher Reallohnverluste die gemessene Arbeitslosigkeit (1995) bei den niedrig Qualifizierten höher als in Deutschland und den meisten europäischen Ländern, obwohl die USA von allen OECD-Ländern mit 25% den höchsten Anteil an Niedrigeinkommensbeziehern⁷ unter den Vollzeitbeschäftigten haben. Bei Deutschland und Frankreich liegt dieser Anteil bei ca. 13% (vgl. zum Zusammenhang von Armut und Anteil niedriger Einkommen auch die OECD 1997a entnommene Graphik).

Tabelle 4 gibt einen Hinweis auf das wirkliche Ausmaß der Unterbeschäftigung in den USA am Beispiel des Kontrasts zu dem »eurosklerotischen« Frankreich (für die Jahre 1989/1990). Während die gemessenen Arbeitslosenquoten bei den Männern in der »Kern«-Altersgruppe fast gleich sind, übersteigen die amerikanischen Nicht-Beschäftigungsquoten (Anteile der Arbeitslosen und der Nicht-Erwerbspersonen an der erwerbsfähigen Bevölkerung) mit sinkender Qualifikation die französischen deutlich: bei der gleichen Arbeitslosenquote von 10,8% der niedrig qualifizierten Männern sind ein Viertel der amerikanischen, aber nur 15% der französischen Männer nicht beschäftigt. Besonders kraß sind die Differenzen zwischen Arbeitslosen- und Nichtbeschäftigungsquoten in beiden Ländern bei den Frauen, wobei auch hier für die niedrig Qualifizierten gilt, daß die Nichtbeschäftigung in den USA deutlich höher ist.

7 Als Niedrigeinkommen gelten 2/3 des Medianeinkommens von Vollzeitbeschäftigten.

Tabelle 4:

Arbeitslosen- und Nicht-Beschäftigungsquoten in Frankreich und USA

Alter	Bildung	Männer				Frauen			
		Frankreich		USA		Frankreich		USA	
		ALQ	NBQ	ALQ	NBQ	ALQ	NBQ	ALQ	NBQ
jeweils	sehr hoch	2.6	5.7	2.4	5.1	4.6	18.0	2.2	18.2
25-49	hoch	4.7	6.9	3.7	8.8	6.8	23.4	4.1	25.0
Jahre	mittel	5.4	6.5	5.9	11.5	10.9	29.2	4.6	29.4
	niedrig	10.8	14.7	10.8	24.8	16.7	48.1	10.4	53.8

Quelle: Cohen (1997: 270)

Die Daten verdeutlichen, daß das Beschäftigungswunder in den USA trotz Reallohnverlusten und vergrößerter Lohnungleichheit an den niedrig Qualifizierten vorbeigegangen ist. Die Befürworter von mehr Lohndifferenzierung in Europa müssen sich also fragen lassen, warum sie sich von der Einführung bzw. Ausweitung eines Niedriglohnssektors einen Abbau der Arbeitslosigkeit bei den niedrig Qualifizierten versprechen. Von den USA lernen hieße in diesem Fall eher zu erwarten, daß ein großer Niedriglohnsektor das gesamte Lohngefüge nicht nur auseinander, sondern nach unten zieht, ohne das Problem der besonders hohen Arbeitslosigkeit bei den niedrig Qualifizierten zu beheben.

Daß sich trotz dieser Konzentration von Unterbeschäftigung und Arbeitslosigkeit bei den niedrig Qualifizierten in den USA keine Langzeitarbeitslosigkeit in europäischen Ausmaßen entwickelt hat, liegt wohl hauptsächlich an der harten Gestaltung der sozialen Sicherung bei Arbeitslosigkeit. Die amerikanische Arbeitslosenversicherung gewährt bei voller Anspruchsberechtigung Leistungen nur bis zu 26 Wochen, in Bundesstaaten mit überdurchschnittlicher Arbeitslosigkeit bis zu 39 Wochen. Dabei dauert der Leistungsbezug durchschnittlich ca. 15 Wochen. Die Einkommensersatzquote beläuft sich auf 60-68% netto, aber nur 30-40% aller Arbeitslosen erhalten Leistungen (OECD 1996: 31). Im Vergleich werden in der BRD Leistungen je nach Alter bis zu 32 Monaten gewährt, die Einkommensersatzquote beträgt 60-78% der Nettolöhne, 1993/4 bezogen 77% der Arbeitslosen Unterstützungsleistungen. Nach dem Bezug des Arbeitslosengelds besteht – bei Bedürftigkeit – ein unbefristeter Anspruch auf Arbeitslosenhilfe (53% bzw. 57%, je nachdem, ob man Kinder hat oder nicht).

Die knappen und nur kurz gewährten Lohnersatzeinkommen bei Arbeitslosigkeit in den USA bedingen einerseits, daß man aufgrund akuter Verarmungsgefahr schnell wieder ein Beschäftigungsverhältnis auch unter Hin-

nahme größerer Lohninbußen⁸ eingehen muß. Andererseits bestehen wegen der niedrigen Leistungen wenig Anreize, sich arbeitslos zu melden oder als arbeitslos zu definieren (Card/Ridell 1993). Darüber hinaus wird vermutet, daß die Nichtbeschäftigten in die Schattenwirtschaft bzw. in kriminelle Erwerbsformen gedrängt werden. Solche Überlegungen haben dazu geführt, die in den USA im Vergleich zu Europa etwa fünf bis sechsmal so hohen »Einkerkerungsraten« der Männer in die Analyse der Arbeitslosigkeit einzubeziehen.⁹

Damit sollen die Beschäftigungserfolge in den USA nicht »kleingerechnet« werden. Bezweifeln läßt sich aber, ob und in welchem Ausmaß sie auf höhere Flexibilitäten zurückgeführt werden können. Die normalerweise angeführten, Flexibilität fördernden oder ausdrückenden Eigenschaften wie hohe job turn-over-Raten durch geringen Kündigungsschutz und ein ausgeprägtes hire & fire Verhalten der Unternehmen, geringe Gewerkschaftsmacht, dezentralisierte Lohnbildung, hohe Lohn Differenzierung, hohe Lohnabschläge bei Wiederbeschäftigung, niedrige und kurz befristete Leistungen der Arbeitslosenversicherung, workfare-Programme usw. führen nach einschlägigen empirischen Untersuchungen – mit Ausnahme der Befristung der Leistungen der Arbeitslosenversicherung – nicht zu spürbaren Verminderungen der Arbeitslosigkeit (Blank/Freeman 1994, Nickell 1997). Beim bisherigen Diskussionsstand ist nicht auszuschließen, daß die positive Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung sich überwiegend den traditionell keynesianischen, fiskal- und geldpolitischen Mitteln des deficit spending und niedrigen Zinsen verdankt (Palley 1998). Dann hätte die Eurosklerose einen Hauptsitz in der Bundesbank (vgl. Krupp/Cabos 1996). Schließlich bleibt ein normatives Problem: Das amerikanische Beschäftigungswunder geht einher mit den höchsten Armutsraten und den höchsten Anteilen von Niedriglohnarbeitsplätzen unter den wohlhabenden OECD-Ländern. Diese Verteilungsverhältnisse spiegeln einen Gesellschaftszustand wider, in dem es zwischen Reich und Arm nicht nur einen wirtschaftlichen Abstand, sondern auch ein starkes soziales und politisches Gefälle gibt. Der empfohlene Import des flexiblen US-Arbeitsmarktes liefe in den europäischen Gesellschaften – in Großbritannien kann man das sehen – auf eine scharfe Re-Hierarchisierung hinaus. Das können sich wohl nur dieje-

8 Burda (1996: 48) gibt Einkommensverluste von durchschnittlich 15-20% an. Anstelle von Langzeitarbeitslosigkeit gibt es in den USA häufiger sog. perforierte Langzeitarbeitslosigkeit, d.h. kurze, wechselnde Beschäftigungsverhältnisse unterbrechen immer wieder die Arbeitsloskeitsphasen.

9 Das Ergebnis ist: »the large 1988-95 prime-age male unemployment gap in favour of the US (5.1% vs. 6.6%), shrinks to an insignificant non-employment gap (11.9% vs. 12.2%) and reverses itself for 1992/93 in favour of European countries (14.6% vs.13.0%), when the non-employment rates are adjusted to include the incarcerated population.« (Buchele/Christiansen 1998: 121).

nigen wünschen, die meinen, einen festen Platz auf den oberen Hierarchieebenen gebucht zu haben.

4. Europäische Alternativen

Wer die Schattenseiten des »US-Modells« nicht interessebedingt übersehen muß, wird sich fragen, was dagegen spricht, in der bundesdeutschen Diskussion um die Arbeitslosigkeit und ihre Bekämpfung mehr diejenigen europäischen Ländern zu beachten, in denen eine deutliche Reduktion der Arbeitslosigkeit gelungen ist. Das sind insbesondere die Niederlande und Dänemark. Bei beiden Ländern fällt auf, daß die Arbeitsmarkterfolge nicht auf einseitigen Flexibilisierungsmaßnahmen, sondern auf der Realisierung unterschiedlicher Kombinationen von Flexibilität und sozialstaatlich gewährter Sicherheit beruhen. In beiden Ländern sind die staatlichen Sozialleistungen höher als in der Bundesrepublik.¹⁰ Die Einkommensverteilungen sind gleicher¹¹. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad ist in Dänemark sehr viel höher (Nickell 1997: 63). Nach dem Eurosklerosse-Krankheitsbild müßten die Arbeitslosenraten in Dänemark und den Niederlanden also mindestens genauso hoch sein wie in der Bundesrepublik. Sie liegen aber deutlich darunter (vgl. Tab.1)

Während in den Niederlanden flexiblere Arbeitsverhältnisse vor allem über Teilzeitarbeit (vermehrt auch von Männern) und befristete Beschäftigungen realisiert wurden, gibt es in Dänemark ähnlich hohe Ein- und Austrittsraten aus Beschäftigungsverhältnissen wie in den USA, allerdings kombiniert mit den höchsten Lohnersatzquoten bei Arbeitslosigkeit im OECD-Bereich. Die hohen Lohnersatzleistungen gehen einher mit relativ hohem, organisiertem Druck zur Wiederaufnahme eines Arbeitsverhältnisses oder zur Wahrnehmung von Qualifizierungsangeboten. Sowohl in den Niederlanden als auch in Dänemark herrscht eine Problemwahrnehmung vor, die an bestimmte Züge der mittlerweile schon klassischen schwedischen Arbeitsmarktpolitik erinnert: Der Erwerbsbevölkerung wird eine flexible Anpassung an neue Bedingungen, neue Beschäftigungsfelder und -formen abverlangt, aber nicht nach den Mustern der Manchester-, Yuppie- oder Shareholder-Kapitalismen, sondern in einer Art Austausch gegen hohe, staatlich gewährte Sicherheiten. Daß dabei auch Rückschnitte oder sogar Privatisierungen von sozialpolitischen Programmen vorgenommen werden, ist Ergebnis von korporatistischen Verständigungs- und Aushandlungsprozessen

10 1991-94 betragen die Sozialausgaben in Prozent des BIP in den USA 15,4%, in D 23,9%, in NL 29,6% und in DK 30,0% (Kohl 1999: 121)

11 Mitte der 90er Jahre betragen die Gini-Koeffizienten (sie sind ein Maß für die Einkommensungleichheit) für die verfügbaren (Äquivalenz)Einkommen der privaten Haushalte: USA 34,4; D 28,2; NL 25,3; DK 21,7 (Burniaux et al. 1998: 35).

zwischen Gewerkschaften, Unternehmensverbänden und den staatlichen Instanzen, die nur möglich sind vor dem Hintergrund einer grundsätzlichen Übereinkunft über die jeweilige Kombination von Flexibilität und Sicherheit. Für die bundesdeutschen Kostverächter von Konsens-Soße müßte dabei interessant sein, daß die ausgehandelten Maßnahmen nicht nur zum Abbau der Arbeitslosigkeit führten, sondern auch einem höheren Wirtschaftswachstum als in der Bundesrepublik (Stille 1998: 307; Döhrn et al. 1998: 316) jedenfalls nicht im Wege standen.

5. Flexibel wie die Nattern sollt Ihr sein!

Vielleicht geht es aber bei der Eurosklerose-Behauptung gar nicht darum, Wege zu weniger Arbeitslosigkeit und höherem wirtschaftlichen Wohlstand unter den Bedingungen von Globalisierung und Informatisierung aufzuweisen, sondern um etwas viel Schlichteres. Das US-Modell des Shareholder-Kapitalismus ist wegen der höheren Kapitalrenditen (und der entsprechenden Managergehälter) attraktiv für deutsche Manager. Um in den Unternehmen entsprechend schalten und walten zu können, muß aber zunächst der alte Herr-im-Haus-Standpunkt wieder durchgesetzt werden. Dazu bedarf es der Änderung nicht nur der politischen und institutionellen Rahmenbedingungen, sondern auch der Einstellungen und Überzeugungen der Bevölkerung. Wie macht man glaubhaft, daß der Kapitalismus am besten funktioniert, wenn man die Kapitalisten gewähren läßt? Indem man versucht, politische Interventionen, sozialstaatliche Flankierungen und Mitbestimmungsversuche ins Leere laufen zu lassen und über Arbeitslosigkeit und Abwanderungsdrohungen Ängste erzeugt. Die Kombination von Exportweltmeisterschaft, Investitionszurückhaltung und Standort-Debatte liefert ordentliche Gewinne, schreckt ausländische Konkurrenten vor Investitionen ab und bringt die inländische Erwerbsbevölkerung und ihre politischen Repräsentanten zur Besinnung und auf Trab. Das ergibt dann auch eine – allerdings mit viel Halsstarrigkeit erzwungene – Flexibilisierung.

Literatur

- Blank, R., Freeman, R.B. (1994): Evaluating the Connection Between Social Protection and Economic Flexibility, in: Blank, R. (1994)(Hrsg.), *Social Protection vs. Economic Flexibility; Is There a Tradeoff?* Chicago.
- Buchele, R., Christiansen, J. (1998): Do employment and income security cause unemployment? In: *Cambridge Journal of Economics*, 22, S.117-136.
- Burda, M. (1996): Korreferat zum Referat von W. Franz, in: Gahlen, B. et al. (Hrsg.), *Arbeitslosigkeit und die Möglichkeiten ihrer Überwindung*, Tübingen, S. 47-51.
- Burniaux, J.M et al. (1998): *Income distribution and poverty in selected OECD countries*, OECD Economics department working paper No 189, Paris.
- Cohen, D. et al. (1997): French unemployment: a transatlantic perspective, in: *Economic Policy*, 25, S. 267-291.

- Card, D., Riddell, C. (1993): A Comparative Analysis of Unemployment in Canada and the United States, in: Card, D., Freeman, R.B. (1993) (Hrsg.), *Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, Chicago, S. 149-190.
- Döhrn, R., Heilemann, U., Schäfer, G. (1998): Ein dänisches 'Beschäftigungswunder'? In: *MittAB* 2/98, S. 312-323.
- Drèze, J.H., Malinvaud, E. (1994): Growth and Employment: The Scope for a European Initiative, in: *European Economy, Reports & Studies*, No.1, S. 77-106.
- Ganßmann, H., Haas, M. (1999): *Arbeitsmärkte im Vergleich: Rigidität und Flexibilität auf den Arbeitsmärkten der USA, Japans und der BRD*, Marburg.
- Giersch, H. (1985): *Eurosclerosis*, Discussion Paper No.112, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Godbout, T.M. (1993): Employment change and sectoral distribution in 10 countries, 1970-1990, in: *Monthly Labor Review* 10, S. 3-20.
- Kohl, J. (1999): Leistungsprofil wohlfahrtsstaatlicher Regimetypen, in: Flora, P., Noll, H.H. (1999) (Hrsg.), *Sozialberichterstattung und Sozialstaatsbeobachtung*, Frankfurt/M., S. 111-139.
- Krupp, H.J., Cabos, K. (1996): Geldpolitik und Beschäftigung, in: Gahlen, B. et al. (Hrsg.), *Arbeitslosigkeit und die Möglichkeiten ihrer Überwindung*, Tübingen, S. 363-387.
- Lessenich, S., Ostner, I. (Hrsg.) (1998): *Welten des Wohlfahrtskapitalismus*, Frankfurt/M.
- Lindbeck, A. et al. (1994): *Turning Sweden around*, Stockholm.
- Mishel, L., Bernstein, J. (1995): America's continuing wage problems: deteriorating real wages for most and growing inequality, in: Mishel, L., Schmitt, J. (Hrsg.), *Beware the US-model: Jobs and wages in a deregulated economy*, Washington, D.C., S.133-196.
- Nickell, S. (1997): Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America, in: *Journal of Economic Perspectives*, 11, 3, S.53-74.
- Ochel, W. (1998): Mehr Beschäftigung und weniger Arbeitslosigkeit – Amerika, du hast es besser? in: *MittAB* 2, 1998, S.262-276
- OECD (1996): *Employment Outlook*, Paris.
- OECD (1997): *Employment Outlook*, Paris.
- OECD (1997a): *Meeting of labour ministers, Background graphical annex*.
- Palley, T. (1998): *The myth of labor market flexibility and the costs of bad macroeconomic policy: US and European unemployment explained*, Referat bei der Konferenz: Modell USA. Soziale Gerechtigkeit durch mehr Beschäftigung? FU Berlin.
- Schalk, H.J. et al. (1997): Wachstum und Arbeitslosigkeit – Gibt es noch einen Zusammenhang, in: *Ifo-Schnelldienst* 17-18, S. 3-14.
- Scharpf, F. (1998): Demokratie in der transnationalen Politik, in: Streeck, W. (Hrsg.), *Internationale Wirtschaft, nationale Demokratie*, Frankfurt/M., S.151-174.
- Schettkat, R. (1997): Jobwunder Niederlande – Vom kranken Mann Europas zum weltweiten Vorbild, in: *MittAB* 4, S. 807-810.
- Siebert, H. (1998): *Arbeitslos ohne Ende?* Wiesbaden.
- Sinfield, A. (1998): Unterstützungszahlungen, Leistungsanreize und Flexibilität, in: Zilian, H.G., Flecker, J. (Hrsg.), *Flexibilisierung – Problem oder Lösung*, Berlin, S.89-119.
- Stille, F. (1998): Der niederländische Weg: Durch Konsens zum Erfolg, in: *MittAB* 2/98, S. 294-311.
- World Bank (1994): *Averting the old age crisis*, Oxford.