



Wirtschaft USA

Strukturen, Institutionen und Prozesse

Herausgegeben von
Carl-Ludwig Holtfrerich

unter Mitarbeit von
Willi Paul Adams, Lutz Frühbrodt, Peter Jaschner,
Boy Lühje, Monika Medick-Krakau, Axel Murswieck,
Andreas und Marlies Quint, Christoph Scherrer,
Rita Schneider-Sliwa und Hans Otto Schötz

2. Auflage
(Unveränderter Nachdruck der 1. Auflage)

R. Oldenbourg Verlag München Wien

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Wirtschaft USA : Strukturen, Institutionen und Prozesse / hrsg.
von Carl-Ludwig Holtfrerich unter Mitarb. von Willi Paul
Adams ... – 2. Aufl. (unveränd. Nachdruck d. 1. Aufl.) -
München ; Wien : Oldenbourg 2000
ISBN 3-486-25064-7
NE: Holtfrerich, Carl-Ludwig [Hrsg.]

© 2000 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH
Rosenheimer Straße 145, D-81671 München
Telefon: (089) 45051-0, Internet: <http://www.oldenbourg.de>

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Gedruckt auf säure- und chlorfreiem Papier
Layout: Peter Jasohner, Berlin
Gesamtherstellung: Huber KG, Dießen
ISBN 3-486-25064-7

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen	XII
Verzeichnis der Schaubilder	XIV
Vorwort	XVII
Teil 1. Strukturen der Wirtschaft	1
A. Sektorale Strukturen	1
1. Das Konzept der sektoralen Struktur einer Volkswirtschaft	1
2. Kennzahlen der sektoralen Struktur der US-Wirtschaft	3
2.1. Bruttosozialprodukt	3
2.2. Beschäftigte	4
2.3. Außenhandel	5
Literaturangaben	421
B. Regionale Strukturen	6
1. Postindustrielle wirtschaftsgeographische Strukturen	6
2. Der Industriesektor	7
2.1. Der <i>manufacturing belt</i> als wirtschaftliches Kernland	7
2.2. Gegenwärtige Bedeutung des <i>manufacturing belt</i>	10
2.3. Industriezentren außerhalb des <i>manufacturing belt</i>	11
3. Der Tertiärsektor.....	21
4. Der Agrarsektor	30
5. Zusammenfassung	44
Literaturangaben	422-425
Teil 2. Strukturen des politischen Systems	45
C. Föderalismus	45
1. Die föderale Grundstruktur	45
2. Die Befugnisse des Bundes	47
3. Die Kompetenzen der Einzelstaaten	49
4. Die Aufgaben der Kommunen	52
5. Anpassungsfähiger Föderalismus	55
Literaturangaben	426-431
D. Parteien und Wahlsystem	58
1. Historisch entwickelte Parteierkmale	59
1.1. Demokratische Partei	59
1.2. Republikanische Partei	60
2. Der Funktionswandel der Parteien	61
3. Die Organisationsstruktur der Parteien	62
4. Die Parteien im Kongreß	64
4.1. Repräsentantenhaus	64
4.2. Senat	65
5. Wahlgesetzgebung	66
5.1. Bundeswahlgesetzgebung	67
5.2. Einzelstaatliche Wahlgesetze	67
6. Vorwahlen	68
7. Wahlen zum Kongreß	70

Inhaltsverzeichnis

8. Präsidentschaftswahlen	71
8.1. Nominierungsverfahren	71
8.2. Das <i>electoral college</i>	72
9. Wahlkampffinanzierung	73
<i>Literaturangaben</i>	432-433
E. Lobbyismus und Verbändewesen	77
1. Die Problematik	77
2. Definition	78
3. Zahl, Art, Organisation	80
4. Strategien und Taktiken	83
5. Noch einmal: die Problematik	85
<i>Literaturangaben</i>	434-435
F. Entscheidungsstrukturen der Wirtschaftspolitik	88
1. Der Verfassungsrahmen	88
2. Interventionsstaat und Präsidialdemokratie	89
3. Akteure und Entscheidungsprozesse in der Wirtschaftspolitik	92
3.1. Organisationsstrukturen	92
3.2. Entscheidungsprozesse	97
3.2.1. Der Gesetzgebungsprozeß	98
3.2.2. Der Budgetprozeß	101
<i>Literaturangaben</i>	436-437
Teil 3. Sozialpolitik	105
G. Sozialversicherung und Sozialfürsorge	105
1. Grundzüge der historischen Entwicklung	105
2. Ideologische Positionen in der öffentlichen Meinung zum Wohlfahrtsstaat	109
3. Die Sozialversicherungsprogramme — Struktur, Finanzierung, Leistungen und Problembestand	113
3.1. Die Rentenversicherung	113
3.2. Die Krankenversicherung	117
3.3. Unfall- und Arbeitslosenversicherung	120
4. Die Fürsorgeprogramme — Struktur, Leistungen und Problembestand	122
4.1. Die Familienbeihilfe — Das AFDC-Programm	124
4.2. Krankenhilfe für die Armen — <i>Medicaid</i>	126
4.3. Ernährungsbeihilfen — Das <i>Food Stamp</i> -Programm	127
4.4. Die ergänzende Einkommenssicherungshilfe — <i>Supplemental Security Income (SSI)</i>	127
5. Tendenzen und Perspektiven der Reformentwicklung	128
<i>Literaturangaben</i>	438-440
H. Armutsstatistik	131
1. Die Meßmethode	131
2. Schwächen der Meßmethode	133
3. Statistische Ergebnisse	138
<i>Literaturangaben</i>	441-442
Teil 4. Bildungssystem	143
I. Schul- und Hochschulwesen	143
1. Das US-Bildungssystem in der Krise	143
2. Das Schulwesen	144
2.1. Überblick	144
2.2. Die Verteilung der politischen Kompetenzen	147

2.3. Finanzierung	149
2.4. Das Curriculum	149
2.5. <i>A Nation at Risk?</i>	151
2.6. Der Schullehrer	154
3. Das Hochschulwesen	155
3.1. Überblick	155
3.2. Die Verteilung der politischen Kompetenzen	160
3.3. Finanzierung	163
3.4. Lehre	165
3.5. Forschung	169
3.6. Das amerikanische Hochschulwesen und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft	171
3.7. Der Hochschullehrer	174
4. Schlußbemerkung	175
<i>Literaturangaben</i>	443-446
 J. Berufliche Bildung	177
1. Schulische Rahmenbedingungen	177
2. Die Organisation beruflicher Bildung	178
3. Schulische Berufsbildung	181
3.1. Träger der schulischen Berufsbildung	181
3.1.1. Berufliche Bildung in der Sekundarstufe	181
3.1.2. Berufliche Bildung im tertiären Bereich	182
3.2. Inhalte der schulischen Berufsbildung	186
3.3. Nutzen der schulischen Berufsbildung	190
4. Betriebliche Ausbildung	192
4.1. Lernen-am-Arbeitsplatz (<i>on-the-job-training</i>)	193
4.2. Formale Ausbildungsarten	193
4.3. Lehrlingsausbildung (<i>apprenticeship</i>)	194
4.4. Kooperative Ausbildungsformen	205
5. Legislative Geschichte der Berufsbildung	206
6. Schlußbemerkungen	209
<i>Literaturangaben</i>	447-450
 Teil 5. Arbeitsmarkt und Gewerkschaften	213
K. Arbeitsmarkt	213
1. Definitionen	213
2. Die statistische Erfassung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit	215
2.1. Wo findet man Informationen?	216
2.2. Probleme	217
3. Arbeitslosenversicherung	218
3.1. Die Bundesgesetzgebung	219
3.2. Die Staatsgesetze	223
3.3. Probleme	224
4. Strukturen und Trends am Arbeitsmarkt	225
4.1. Die Entwicklung des Arbeitskräfteangebots	225
4.2. Die Veränderung der Arbeitsplatzstruktur	229
5. Zusammenfassung	232
<i>Literaturangaben</i>	451-454
 L. Gewerkschaftsbewegung und Arbeitsbeziehungen	234
1. Geschichte der Gewerkschaftsbewegung	234
2. Arbeitsrecht	239
2.1. Das Tarifvertragswesen	239
2.2. Individualrechtliche Bestimmungen	242

Inhaltsverzeichnis

3. Formen der Arbeitsbeziehungen	242
3.1. Der <i>job control unionism</i> der Industriegewerkschaften	243
3.1.1. Lohn und Sozialleistungen	244
3.1.2. Produktionsorganisation	244
3.2. Die Kontrolle des Arbeitsmarktes durch die Facharbeitergewerkschaften	246
3.3. Mißerfolge bei den Angestellten und Erfolge im öffentlichen Dienst	247
3.4. Der gewerkschaftsfreie Sektor	249
4. Der Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades und seine Ursachen	250
5. Gewerkschaften in den 80er Jahren	252
<i>Literaturangaben</i>	455-459
 Teil 6. Fiskalpolitik	255
M. Bundeshaushalt	255
1. Überblick	255
2. Die Struktur des Bundeshaushalts	256
2.1. Struktur der Einnahmen	256
2.1.1. Bereits Geschichte: Zölle.....	256
2.1.2. Einkommensteuer	257
2.1.3. Körperschaftsteuer	259
2.1.4. Sozialversicherung	260
2.1.5. Verbrauchsteuern	261
2.1.6. Andere Einnahmen	261
2.2. Struktur der Ausgaben	263
2.2.1. Verteidigungsausgaben	263
2.2.2. Sozialausgaben	264
2.2.3. Bundesfinanzzuweisungen	265
2.2.4. Zinsausgaben	266
2.2.5. Andere Ausgaben	268
2.3. Staatsquote	268
3. Die Verschuldung des Bundes	270
3.1. Bundeshaushaltsdefizite	270
3.1.1. Entwicklung	270
3.1.2. Unmittelbare Ursachen	270
3.1.3. Mittelbare Ursachen	272
3.1.4. Wirkungen	273
3.1.5. Bewertungen	275
3.1.6. Lösungsansätze	276
3.2. Bundesschuld	277
3.2.1. Entwicklung	277
3.2.2. Ursachen	278
3.2.3. Wirkungen	278
3.2.4. Bewertungen	279
3.2.5. Lösungsansätze	280
4. Das Budgetierungsverfahren	280
4.1. Grundlagen	280
4.2. Budgetierungsprozeß nach Gramm-Rudman-Hollings	281
4.2.1. Budget	281
4.2.2. <i>Budget Resolution</i>	282
4.2.3. <i>Authorization/Appropriation</i>	282
4.2.4. <i>Reconciliation</i>	283
4.2.5. <i>Sequestration</i>	283
4.2.6. <i>Impoundments</i>	285

4.3. Zukünftige Entwicklungen	285
<i>Literaturangaben</i>	460-461
N. Steuersystem	287
1. Die Grundmerkmale des Steuersystems	287
2. Die Bundesebene	288
2.1. Einkommensteuer	288
2.2. Körperschaftsteuer	294
2.3. Andere Steuern	297
3. Die Staaten- und Gemeindeebene	298
3.1. Verkauf- und Verbrauchsteuern	298
3.2. Grundvermögensteuern	299
3.3. Einkommen- und Körperschaftsteuern	300
4. Die Perspektiven des Steuersystems	301
<i>Literaturangaben</i>	462-463
Teil 7. Schlüsselbereiche der Wirtschaft	303
O. Bankensystem	303
1. Überblick	303
1.1. Beispiel marktwirtschaftlicher Ordnung	303
1.2. Notwendige Rahmenbedingungen	303
1.3. Vielfalt des Bankwesens	305
2. Die Rahmenbedingungen der Banken	306
2.1. Wirtschaftliche und administrative Rahmenbedingungen	306
2.1.1. Zentralbank	306
2.1.2. Bankenaufsicht	310
2.1.3. Einlagensicherung	312
2.2. Strukturbestimmende Einzelmaßnahmen	314
2.2.1. Trennbankensystem	314
2.2.2. Filialgesetzgebung	316
2.2.3. <i>Regulation Q</i>	318
3. Der Markt der Banken	319
3.1. Der nationale Markt	319
3.1.1. <i>Banks</i>	319
3.1.2. <i>Near-Banks</i>	320
3.1.3. <i>Nonbank-Banks</i>	323
3.2. Das internationale Bankgeschäft	324
3.2.1. Ausländische Banken in den USA	324
3.2.2. US-Banken im Ausland	324
3.2.3. Supranationale Finanzmärkte	325
<i>Literaturangaben</i>	464-465
P. Verkehrswirtschaft	327
1. Die Bedeutung des Verkehrswesens in der Wirtschaft	327
2. Entwicklung des Verkehrsaufkommens und seine Verteilung in der Nachkriegszeit	327
3. Regulierung der Verkehrswirtschaft	330
3.1. Genese des <i>Interstate Commerce Act</i>	330
3.2. Geschichte der <i>Interstate Commerce Commission</i>	331
3.3. Arbeitsweise der <i>Interstate Commerce Commission</i>	332
3.4. Ökonomische Theorien der Regulierung	335
3.5. Deregulierung	336

4. Strukturen der einzelnen Verkehrsträger	338
4.1. Eisenbahnen.....	338
4.1.1. Faktoren des Niedergangs.....	339
4.1.2. Reform der Regulierung.....	340
4.1.3. Arbeitsgesetzgebung im Schienenverkehr.....	341
4.2. Straßengüterverkehr.....	342
4.2.1. Genese der Regulierung	343
4.2.2. Ausmaß der staatlichen Regulierung.....	344
4.2.3. Teilweise Deregulierung	345
4.3. Öl-Pipelines.....	347
4.4. Wasserstraßen.....	348
4.5. Flugverkehr	349
<i>Literaturangaben</i>	466-469
Q. Telekommunikation.....	353
1. Grundstrukturen.....	353
2. Genese der Regulierung.....	354
3. Deregulierung und Entflechtung des <i>Bell</i> -Systems.....	357
<i>Literaturangaben</i>	470-471
Teil 8. Außenwirtschaft	361
R. Strukturen und Regulierungsinstrumente	361
1. Eine historische Perspektive zur aktuellen Struktur.....	361
2. Struktur der US-Außenwirtschaft.....	365
2.1. Außenhandel	365
2.2. Internationale Vermögensposition	368
3. Entscheidungsträger der US-Außenwirtschaftspolitik.....	371
3.1. Die Exekutive.....	371
3.2. Die Legislative.....	374
3.3. Unabhängige staatliche Einrichtungen	375
3.4. Beratungsgremien mit Experten der Privatwirtschaft	376
4. Instrumente der US-Außenwirtschaftspolitik.....	378
4.1. Zölle und Zollsystem	378
4.2. "Freiwillige" Exportbeschränkungen.....	383
4.3. Schutzmaßnahmen bei "fairen" Handelsbedingungen (<i>import relief</i>).....	384
4.3.1. Sektion 201 des Trade Act von 1974 (= <i>escape clause</i>)	384
4.3.2. Sektion 406 des Trade Act von 1974 (Importe aus kommunistischen Ländern)	387
4.3.3. Sektion 221-264 des Trade Act von 1974 (<i>Trade Adjustment Assistance</i>).....	387
4.4. Schutzmaßnahmen gegen "unfaire" Handelspraktiken des Auslands beim Export in die USA	388
4.4.1. Sektion 731 des Tariff Act von 1930 (Antidumping)	388
4.4.2. Sektion 701 und Sektion 303 des Tariff Act von 1930 (<i>Countervailing Duty</i>).....	389
4.4.3. Sektion 337 des Tariff Act von 1930 ("unfairer" Wettbewerb)	390

4.5. Schutzmaßnahmen aus Gründen der nationalen Sicherheit sowie der Zahlungsbilanzlage	392
4.5.1. Sektion 232 des Trade Expansion Act von 1962 (nationale Sicherheit)	392
4.5.2. Sektion 122 des Trade Act von 1974 (Zahlungsbilanzprobleme).....	393
4.6. Schutzmaßnahmen auf der Basis sektorspezifischer Gesetze und andere Einfuhrbestimmungen	393
4.6.1. Ermächtigungen des Präsidenten zu Import- beschränkungen durch sektorspezifische Gesetze	393
4.6.2. Gesetzlich festgelegte Importrestriktionen	395
4.6.3. Importdiskriminierung im öffentlichen Beschaffungswesen	396
4.7. Importrestriktionen als Druckmittel zur Öffnung ausländischer Märkte für US-Exporte.....	398
4.7.1. Sektion 301 des Trade Act von 1974 (Verletzung von Handelsabkommen oder -regeln)	398
4.7.2. "Super 301", "Special 301" und "Telecommunication 301" des Omnibus Trade and Competitiveness Act von 1988....	399
4.8. Exportförderung und Exportkontrollen	401
4.8.1. Exportfinanzierung	401
4.8.2. Steuer- und wettbewerbsrechtliche Exportförderung	404
4.8.3. Exportkontrollen und Notstandsgesetze	405
5. Der US-Dollar und sein Wechselkurs.....	407
5.1. Die besondere Rolle des Dollars im Weltwährungssystem.....	407
5.2. Veränderungen des Dollarwechsellurses und verschiedene Meßmethoden	413
<i>Literaturangaben</i>	472-475
<i>Literatur- und Autorenverzeichnis</i>	421
<i>Stichwortverzeichnis (deutsch und englisch)</i>	476

Verzeichnis der Tabellen

B-1	Regionale Anteile an den Beschäftigten und an der Wertschöpfung in der Industrie	11
B-2	Anteil der unselbständig Beschäftigten in Dienstleistungssektoren 1985	22
B-3	Regionale Anteile an den Beschäftigten in ausgewählten steuerpflichtigen Dienstleistungen: <i>business services, personal services, automotive repair</i> , 1982.....	23
B-4	Regionale Verteilung und Nettowert von Aufträgen des Verteidigungsministeriums für Forschung, technologische Entwicklung, Tests und Auswertung an die 50 größten Vertragspartner, Fiskaljahr 1985.....	25
B-5	Anteil der steuerfreien Dienstleistungsbetriebe in geographischen Regionen 1982.....	26
B-6	Anzahl der Konzernverwaltungen in ausgewählten Städten im Süden 1960-1980	27
B-7	Führende Bundesstaaten in ausgewählten Hochtechnologiebereichen 1985	28
B-8	Anzahl, Verteilung und prozentuale Abnahme der Farmen 1980-1988	31
B-9	Ertragssteigerung ausgewählter Anbauprodukte 1920-1981	32
B-10	US-Farmmland, tatsächlich kultiviertes Land und Ertragsindex	32
B-11	Veränderung in der Durchschnittsgröße der Farmen 1980-1988	33
B-12	Farmklassen und ihr Anteil am Gesamtfarmeinkommen in den USA 1985	33
B-13	Durchschnittswert von Nutzland und Wirtschaftsgebäuden 1984, 1986 und 1988 pro <i>acre</i>	36
B-14	Agrarprodukte mit dem höchsten Verkaufserlös 1985	38
B-15	Anteil am Verkaufserlös für Agrarprodukte 1987	43
C-1	Ausgaben von Bund, Einzelstaaten und Kommunen 1984/85.....	51
C-2	Bundeszuschüsse an Einzelstaaten und Kommunen (<i>Federal grants-in-aid</i>)	54
G-1	Anteil der Sozialversicherungsausgaben und der Sozialhilfeausgaben des Bundes am Bundeshaushalt in Prozent 1960-1988	110
G-2	Empfänger von AFDC-Leistungen nach ausgewählten Merkmalen 1975-1986.....	124
H-1	Die Entwicklung der Armutsrate: Gesamt sowie nach Hautfarbe und Alter 1950 bzw. 1959 bis 1988	139
H-2	Das Sozialprofil der Armut 1988	141
I-1	Das amerikanische Hochschulwesen nach Zahl der Institutionen und immatrikulierten Studenten 1985	159

I-2	Die Einnahmequellen US-amerikanischer Hochschulen 1975/76 und 1984/85 (nach prozentualem Anteil an Gesamteinnahmen) aufgegliedert nach öffentlichen und privaten Hochschulen.....	164
K-1	Zusammensetzung der Erwerbsbevölkerung nach ethnischer Zugehörigkeit und Geschlecht von 1950 bis 1988 in Prozent.....	226
K-2	Anteil der den Erwerbspersonen zugehörigen Frauen in Prozent der jeweiligen Gruppe	226
K-3	Von 100 Arbeitslosen suchten Arbeit	229
K-4	Jährliche Zu- oder Abnahme von Arbeitsplätzen in Prozent	230
L-1	Die Mitgliederzahlen der 14 wichtigsten Gewerkschaften 1989.....	239
L-2	Gewerkschaftlicher Organisationsgrad in einzelnen Sektoren, ausgewählte Jahre	243
M-1	Struktur der Einnahmen des Bundeshaushalts der USA als Anteil der Gesamteinnahmen und <i>als Anteil des Bruttosozialprodukts</i>	262
M-2	Struktur der Ausgaben des Bundeshaushalts der USA als Anteil der Gesamtausgaben und <i>als Anteil des Bruttosozialprodukts</i>	267
M-3	Bundeshaushaltsdefizite und Bundesschuld	279
R-1	Die Güterstrukturen des US-Außenhandels 1980 und 1988.....	366
R-2	Die regionale Struktur des US-Außenhandels 1970-88	367
R-3	Die internationale Vermögensposition der USA 1945-1988	369
R-4	Die Verteilung der US-Direktinvestitionen im Ausland auf Länder und Ländergruppen 1950-1988	370
R-5	Die ausländischen Direktinvestitionen in den USA nach Herkunftsgebieten 1950-1988	370
R-6	Entwicklung und Zusammensetzung der Weltwährungsreserven 1950-1988	411
R-7	Anteil der offiziellen Dollarreserven an den Weltwährungsreserven ...	412
R-8	Die drei wichtigsten nach Außenhandelsanteilen gewogenen US-Dollarwechsellkursindizes.....	416
R-9	Drei Indizes für den gewogenen Außenwert des US-Dollar 1970-1989	417

Verzeichnis der Schaubilder

A-1	Das Fourastiésche Gesetz	2
B-1	Der <i>manufacturing belt</i>	8
B-2	Die landwirtschaftliche Kernregion der USA	9
B-3	Bundesstaaten, <i>Census</i> -Regionen und <i>geographic divisions</i> der USA	12
B-4	Veränderung der industriellen Arbeitsplätze in den Bundesstaaten von 1980-1985	14
B-5	Anteil der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer in den Bundesstaaten 1975 und 1982	16
B-6	Pro-Kopf-Einkommen in den Bundesstaaten 1986.....	17
B-7	Anteil der Sozialhilfeempfänger in den Bundesstaaten 1985	19
B-8	Arbeitslosenquote 1986 und Differenz der Arbeitslosenquote 1980-1986 in den Bundesstaaten	20
B-9	Anzahl der Mitglieder in Farmer-Genossenschaften 1985.....	35
B-10	Nettofarmeinkommen in den Bundesstaaten 1983	37
B-11	Agrarprodukte mit den höchsten Anteilen am Gesamtwert der Agrarproduktion 1985	40
B-12	<i>Agricultural belts</i> nach Haystead und Fite	42
F-1	Wirtschaftspolitische Entscheidungsstrukturen in Legislative und Exekutive.....	94
F-2	Eine Vorlage wird Gesetz	99
G-1	Verwaltungs- und Finanzierungsstruktur sowie Ausdehnung der bundesstaatlichen Sozialleistungsprogramme in den USA	112
G-2	Übersicht über das amerikanische Rentenversicherungssystem.....	114
G-3	Prozentuale Verteilung der Gesundheitsausgaben nach Art und Herkunft 1987	118
I-1	Die Struktur des amerikanischen Bildungssystems	145
J-1	Berufliche Bildung in den USA	180
J-2	Muster für die amtliche Registrierung eines Lehrlingsprogramms und für ein Abschlußzeugnis.....	197
J-3	Muster eines Lehrlingsvertrages.....	200
K-1	CPS-Standardfragebogen	214
K-2	Die Verwaltung der Finanzen des Arbeitslosen- versicherungssystems	220
K-3	Arbeitslosenversicherung — Einnahmen, Ausgaben, Überschüsse und Defizit in Prozent vom BSP, Fiskaljahre 1962-87	222
K-4	Anteil der den Erwerbspersonen zugehörigen Frauen in Prozent der jeweiligen Gruppe	227
K-5	Gesamtwirtschaftliche Produktion, Arbeitsproduktivität und Erwerbstätigkeit in den USA und der BRD	231

L-1	Entwicklung des gewerkschaftlichen Organisationsgrades, private Wirtschaft und öffentlicher Dienst, 1950-1985	250
P-1	Anteile der Verkehrsträger an der US-Verkehrsleistung (Tonnen-Meilen) im Güterfernverkehr 1980-88	328
P-2	Anteile der Verkehrsträger an den gesamten US-Ausgaben für Güterfernverkehr 1960-88	329
R-1	Die Struktur außenhandelspolitischer Entscheidungsprozesse in den USA	372
R-2	Die Indizes für den gewogenen Außenwert des US-Dollar 1970-1989	419

Vorwort

Dieses Buch ist für Studenten, Praktiker der Wirtschaft und der Politik, Schüler und die interessierte Öffentlichkeit geschrieben, die aus beruflichen oder privaten Motiven eine Einführung in die Wirtschaft und Wirtschaftspolitik der USA benötigen. Darin sind auch angrenzende Fachgebiete mitbehandelt, insoweit sie für das Verständnis ökonomischer und wirtschaftspolitischer Zusammenhänge wichtig sind, wie etwa das politische System, die Sozialpolitik und das Bildungssystem. Andererseits konnten vom umfassenden Gegenstandsbereich *Wirtschaft USA* nur solche Teile in die Darstellung aufgenommen werden, die als besonders wichtig für das Verständnis der Zusammenhänge gelten und auch deshalb als *exemplarisch* anzusehen sind. So werden z.B. in *Teil 7: Schlüsselbereiche der Wirtschaft* nur drei, allerdings zentrale Dienstleistungssektoren behandelt.

Das Buch ist ein Beispiel für die interdisziplinäre Lehre, die im John F. Kennedy-Institut für Nordamerikastudien der Freien Universität Berlin stattfindet. Fast alle, die zur Entstehung des Buches beigetragen haben, sind oder waren dort tätig. In der Abteilung für Wirtschaft dieses Instituts wurden mehrjährige Erfahrungen mit einer dem Stoff des Buches entsprechenden Lehrveranstaltung gesammelt, bevor und während die Produktion anlief.

Zu den Vorgaben, die dem Entstehen der einzelnen Kapitel zugrunde lagen, gehörte es, der Darstellung der aktuellen Strukturen, Institutionen und Prozesse eine historische Dimension beizufügen, weil viele amerikanische Eigenarten ohne einen solchen Rückblick nur schwer verständlich sind. Um dem deutschen Leser mit seinem Vorverständnis der hiesigen Verhältnisse die amerikanischen Besonderheiten noch einprägsamer zu machen, sind an geeigneter Stelle Vergleiche mit entsprechenden Zuständen, Einrichtungen und Entwicklungen in der Bundesrepublik Deutschland gezogen.

Ich danke allen, die als Verfasser der einzelnen Kapitel zur Entstehung dieses Buches beigetragen haben. Herzlich danke ich auch denjenigen, die die redaktionelle Bearbeitung bzw. graphische Gestaltung des Textes mit mir geteilt haben: Barbara Spannagel, Burkhard Wilke, Michael Fabricius, Dr. Hans-Joachim Kämmer (Schaubilder) und vor allem Peter Jaschner (Satz und Layout).

Carl-Ludwig Holtfrerich

Teil 1

Strukturen der Wirtschaft

A. Sektorale Strukturen

1. Das Konzept der sektoralen Struktur einer Volkswirtschaft

In den dreißiger und vierziger Jahren dieses Jahrhunderts ist, teilweise auch als Reaktion auf den tiefen Einschnitt der großen Weltwirtschaftskrise, von Wirtschaftswissenschaftlern wie Allan G.B. Fisher und Jean Fourastié das Konzept der Einteilung der Volkswirtschaft in Sektoren entwickelt worden.

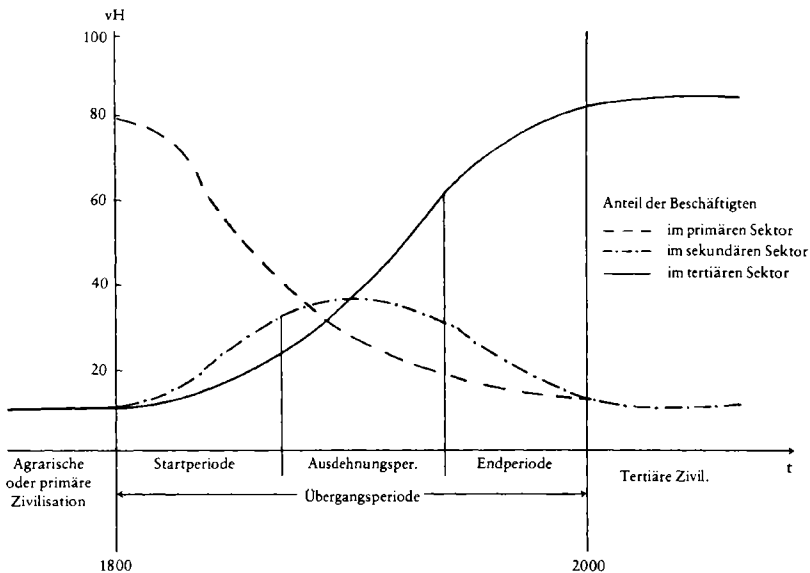
Diese Einteilung erfolgt traditionellerweise in **drei Sektoren**. Dabei umfaßt der **primäre Sektor** vor allem die Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei, der Produktionsfaktor **Boden** spielt eine besondere Rolle. Der **sekundäre Sektor** umfaßt vor allem Industrie und Handwerk, auch der mitunter dem primären Sektor zugerechnete Bergbau wird im folgenden dem sekundären Sektor zugerechnet, für den der Produktionsfaktor **Kapital** besonders bedeutend ist. Im **tertiären Sektor** werden Dienstleistungen produziert, wobei der **Mensch** von besonderer Bedeutung ist. Im folgenden werden auch die mitunter dem sekundären Sektor zugerechneten Versorgungs-, Verkehrs- und Nachrichtenbetriebe dem tertiären Sektor zugerechnet, der vor allem aus Handels- und Finanzdienstleistungsbetrieben besteht. Von sehr großer Bedeutung sind im tertiären Sektor auch die staatlichen Dienstleistungen (Holtfrerich 1980: 418).

Im Zuge des Wachstums der Volkswirtschaften sind **Verschiebungen zwischen** den Sektoren der Wirtschaft, aber **auch innerhalb** der die einzelnen Sektoren bildenden Wirtschaftszweige zu beobachten. Dabei wird traditionellerweise der **Anteil jedes Sektors am Bruttosozialprodukt** und an den **Beschäftigten** betrachtet, im folgenden wird diese Betrachtungsweise um den Anteil am **Außenhandel** erweitert. Mit dem Konzept der sektoralen Struktur der Volkswirtschaft kann unter anderem das Fehlen oder Vorhandensein von **wirtschaftlicher Entwicklung** erfaßt werden.

Die Erklärung der Verschiebungen zwischen den einzelnen Sektoren erfolgt angebots- und nachfrageseitig. Einerseits kommt es durch die in den einzelnen Sektoren angewandte unterschiedliche Technologie auch zu unterschiedlichen Produktivitätssteigerungen und in der Folge zu **Veränderungen der Ange-**

botsstruktur, die die Anteile der einzelnen Sektoren am Bruttosozialprodukt, an den Beschäftigten und am Außenhandel verändern. Andererseits ist, entsprechend den Bedürfnissen der Menschen, bei steigenden Einkommen ein relatives Sinken der Nachfrage nach Gütern aus primärer Produktion, ein vorübergehendes relatives Steigen der Nachfrage nach Gütern aus sekundärer Produktion und eine nahezu unstillbare Nachfrage nach Gütern aus tertiärer Produktion zu verzeichnen; die Anpassung an diese sich **verändernden Nachfragestrukturen** führt ebenfalls zu Verschiebungen zwischen den einzelnen Sektoren. Beschleunigt wird der sektorale Wandel zusätzlich dadurch, daß die Produktivitätssteigerungen in den Sektoren am höchsten sind, in denen die Nachfrage relativ sinkt oder nur relativ langsam steigt und umgekehrt (Holtfrerich 1980: 418-421).

Schaubild A-1: Das Fourastiésche Gesetz



Quelle: Holtfrerich 1980: 421.

Das Konzept der sektoralen Struktur der Volkswirtschaft ist nicht unumstritten, so wird z. B. die Einteilung der Sektoren kritisiert oder die gegenseitige Abhängigkeit der Sektoren betont. Da von den Vertretern des Konzeptes des sektoralen Strukturwandels der Volkswirtschaft in der Regel letztlich eine nahezu vollständige Konzentration der wirtschaftlichen Aktivität im tertiären Sektor vorausgesagt wird, ist dieses Konzept in der Diskussion über die **USA als post-industrielle Gesellschaft** wieder in den Mittelpunkt des Interesses gerückt.

Hierbei stehen sich — ähnlich wie in den Zeiten der Diskussion über die postagrarisches Gesellschaft — zwei Gruppen gegenüber. Die einen vertreten die Ansicht, die Industrie, der sekundäre Sektor, sei das Herz der Volkswirtschaft, daneben seien viele Dienstleistungen industriebezogen und könnten ohne industriellen Sektor nicht existieren (Cohen/Zysman 1987); die anderen argumentieren, die Dienstleistungen, der tertiäre Sektor, könnten eigenständig bestehen, da in diesem Sektor selbst Nachfrage nach Dienstleistungen entstehe und bereits heute viele Tätigkeiten des sekundären Sektors eigentlich Dienstleistungen seien (Riddle 1986).

Historisch besonders bemerkenswert ist es, daß der für die wirtschaftliche Entwicklung der USA im 19. Jahrhundert bedeutendste Wirtschaftszweig, die Eisenbahn, eine Dienstleistung anbietet und in der Regel zum tertiären Sektor gerechnet wird. Im folgenden wird die sektorale Struktur der USA an den Kennzahlen Bruttosozialprodukt, Beschäftigte und Außenhandel dargestellt.

2. Kennzahlen der sektoralen Struktur der US-Wirtschaft

2.1. Bruttosozialprodukt

Der Anteil des primären Sektors am Bruttosozialprodukt der USA lag 1987 bei 2,1%, der des sekundären Sektors bei 25,7% und der des tertiären Sektors bei 72,2%. Der im tertiären Sektor enthaltene Anteil staatlicher Dienstleistungen am gesamten Bruttosozialprodukt betrug 11,9% (errechnet nach U.S. Bureau of the Census 1990: 426). Die entsprechenden Zahlen für 1950 verdeutlichen den sektoralen Strukturwandel. Der primäre Sektor war damals mit 7,3%, der sekundäre mit 38,4% und der tertiäre mit 54,1% am Volkseinkommen beteiligt; der Anteil staatlicher Dienstleistungen betrug 9,8% (U.S. Bureau of the Census 1953: 283).

Den weitaus größten Teil des primären Sektors der USA bildet die Landwirtschaft. Die bedeutendsten Anteile am Bruttosozialprodukt des sekundären Sektors werden von der Investitionsgüterindustrie vor der Konsumgüterindustrie und der Bauwirtschaft erbracht, der Bergbau macht weniger als ein Zehntel dieses Sektors aus. In der Bruttosozialproduktstatistik des tertiären Sektors der Volkswirtschaft der USA sind die sogenannten Anderen Dienstleistungen, in der zahlreiche Aktivitäten dieses heterogenen Sektors zusammengefaßt werden, die größte Position, darunter besonders die Gesundheitsdienstleistungen. Es folgen die Finanzdienstleistungen, die staatlichen Dienstleistungen und der Einzelhandel, etwas kleiner als dieser ist der Großhandel (U.S. Bureau of the Census 1990: 426).

Verglichen mit anderen wichtigen OECD-Ländern ist die Größe des primären Sektors der USA mit 2% nicht ungewöhnlich. In der Bundesrepublik

Deutschland und Großbritannien ist dieser ebenso groß, in Japan macht der primäre Sektor 3%, in Kanada und Frankreich 4% aus. Allerdings ist der **sekundäre Sektor der USA im internationalen Vergleich mit 26% auffällig klein**, die entsprechenden Werte lauten für Kanada 31%, Frankreich 35%, Japan 36%, Großbritannien 37% und Bundesrepublik Deutschland sogar 40%. Demzufolge ist der **tertiäre Sektor der USA mit 72% besonders groß**, den größten tertiären Sektor der erwähnten anderen Länder hat Kanada mit 65%, den kleinsten die Bundesrepublik Deutschland mit 58% (errechnet nach U.S. Bureau of the Census 1990: 426 und nach Blades 1987: 162). Daß sich die Diskussion über Erscheinungen wie **Deindustrialisierung** am Beispiel der USA entzündet hat, ist nach Betrachtung dieser Zahlen wenig erstaunlich.

2.2. Beschäftigte

Der Anteil der Beschäftigten im primären Sektor der USA lag 1988 bei 2,8%, der Anteil des sekundären Sektors betrug 25,8% und der des tertiären Sektors 71,4%. Der Anteil der Beschäftigten in den einzelnen Sektoren stimmt also etwa mit den jeweiligen Anteilen am Bruttosozialprodukt überein (errechnet nach U.S. Bureau of the Census 1990: 394). Also ist die **Produktivität je Beschäftigtem** in den beiden großen Sektoren der Volkswirtschaft **etwa gleich hoch**.

Während der Anteil der Beschäftigten innerhalb der Wirtschaftszweige des primären und sekundären Sektors der USA kaum von den entsprechenden Anteilen am Bruttosozialprodukt abweicht, ergibt sich **innerhalb des tertiären Sektors ein anderes Bild**. Zwar sind die meisten Beschäftigten des tertiären Sektors ebenfalls dem Bereich der Anderen Dienstleistungen zuzurechnen, doch folgen dann der Einzelhandel sowie die Versorgungs-, Verkehrs- und Nachrichtenbetriebe; im Bereich der Finanzdienstleistungen, der staatlichen Dienstleistungen und des Großhandels sind dagegen im Vergleich zum dort erwirtschafteten Bruttosozialprodukt nur verhältnismäßig wenig Beschäftigte tätig (U.S. Bureau of the Census 1990: 394).

Im primären und sekundären Sektor der US-Wirtschaft sind unterdurchschnittlich viele **Frauen und Angehörige ethnischer Minderheiten** beschäftigt, im tertiären Sektor demzufolge überdurchschnittlich viele dieser Beschäftigten. Umgekehrt verhält es sich mit dem durchschnittlichen **Arbeitseinkommen je Stunde**, dieses liegt im sekundären Sektor höher als im tertiären. So wurden 1988 in der Industrie durchschnittlich 10,18 \$ je Stunde gezahlt, in der Bauwirtschaft sogar 13,01 \$. In den Anderen Dienstleistungen wurden dagegen durchschnittlich nur 8,91 \$ je Stunde erzielt, im Einzelhandel sogar nur 6,31 \$ und selbst im Bereich der Finanzdienstleistungen lag der Wert mit 9,09 \$ noch unter dem der Industrie (U.S. Bureau of the Census 1990: 394, 407).

Da auch in anderen wichtigen OECD-Ländern die Anteile der Beschäftigten in den Sektoren von den Anteilen der Sektoren am Bruttosozialprodukt nur wenig abweichen, liegt der Anteil der im sekundären Sektor Beschäftigten im

internationalen Vergleich in den USA sehr niedrig und der Anteil der im tertiären Sektor Beschäftigten sehr hoch (Blades 1987: 174).

2.3. Außenhandel

Der Anteil des primären Sektors an den **Exporten** der USA betrug 1988 6,3%, der Anteil des sekundären Sektors 55,1% und der Anteil des tertiären Sektors 38,6%. Die entsprechenden Werte für die **Importe** lauten für den primären Sektor 4,0%, für den sekundären Sektor 67,2% und für den tertiären Sektor 28,8% (errechnet nach U.S. Bureau of the Census 1990: 790).

Im selben Jahr lag der Überschuß der Agrarteilbilanz der **Handelsbilanz** bei 8 Mrd. \$ und der Fehlbetrag der Industrietilbilanz bei 135 Mrd. \$, d. h. der Außenhandel in Gütern des primären und sekundären Sektors führte zu einem Handelsbilanzdefizit von 127 Mrd. \$. Dagegen wies gleichzeitig die **Dienstleistungsbilanz**, also das Außenhandelsergebnis des tertiären Sektors, einen Überschuß von 20 Mrd. \$ auf (errechnet nach U.S. Bureau of the Census 1990: 790).

Verglichen mit dem Anteil der jeweiligen Sektoren am Bruttosozialprodukt sind der **primäre und sekundäre** Sektor am Außenhandel der USA **weitaus stärker**, der **tertiäre Sektor** demzufolge **weitaus schwächer** vertreten. Ursächlich dafür ist unter anderem, daß zahlreiche Dienstleistungen, z. B. die staatlichen Dienstleistungen, weitgehend nicht exportfähig sind und daß der Absatz von Dienstleistungen im Ausland häufig nicht über Exporte, sondern über Direktinvestitionen erfolgt. Andererseits erreicht der sektorale Wandel der Bruttosozialproduktstruktur die Außenhandelsstruktur möglicherweise erst mit zeitlicher Verzögerung. Gelingt es, den Anteil des tertiären Sektors am Außenhandel zu erhöhen und gleichzeitig einen nennenswerten Dienstleistungsbilanzüberschuß zu wahren, würde auf diesem Wege das Leistungsbilanzdefizit der USA sinken (McCulloch 1988: 367-406).

Lagen die USA im Vergleich mit anderen wichtigen OECD-Ländern hinsichtlich der Entwicklung des tertiären Sektors bisher stets an der Spitze, so ergibt ein Vergleich der **Anteile des tertiären Sektors an den Exporten aller drei Sektoren zusammen** jedoch ein anderes Bild. Dieser Anteil lag 1985 in Großbritannien bei 49,9%, in Frankreich bei 37,9%, in der Bundesrepublik Deutschland bei 22,2%, in Japan bei 20,8% und in Kanada bei 14,1%; die USA lagen hinter Großbritannien mit 38,4% an zweiter Stelle, nur knapp vor Frankreich (errechnet nach Schultz 1987: 228). Hier zeichnet sich ein Nachholbedarf und Entwicklungspotential in der Entwicklung der sektoralen Struktur des Außenhandels der USA ab.

B. Regionale Strukturen

1. Postindustrielle wirtschaftsgeographische Strukturen

In nur rund 100 Jahren vollzog sich die **Entwicklung der USA von einer Agrarnation zur führenden Industriemacht bis hin zur "postindustriellen" Dienstleistungsgesellschaft**, deren Ende bereits vorausgesagt wird (Thurow 1989). Diese Wirtschaftsentwicklung hat das Bild Amerikas entscheidend verändert. So wie sich im Industriezeitalter ein zentral-peripheres wirtschaftsgeographisches Gefüge herausbildete, in dem der *manufacturing belt* das wirtschaftliche "Zentrum" und der Rest der USA die strukturschwache "Peripherie" (vgl. dazu Schätzl 1981: 123) darstellten, so kennzeichnet die **postindustrielle Ära** seit ungefähr 1950 eine **neue Wirtschaftsgeographie** (vgl. Sternlieb/Hughes 1978). Ihre wichtigsten Merkmale sind:

- (1) eine **industrielle Mehrkernstruktur**, d.h. die Ausbildung neuer Industrieregionen außerhalb des klassischen "altindustrialisierten" *manufacturing belt*,
- (2) der **Aufschwung des tertiären Sektors** in alt- und neuindustrialisierten städtischen Ballungsräumen, sowie aufgrund staatlicher Maßnahmen in einigen ländlichen, dünner besiedelten, strukturschwachen Regionen und
- (3) im **Agrarsektor regional verschiedene Anpassungen an die "Farmkrise"** durch Änderung der Betriebsgrößen, Organisationsformen und regionale Verlagerung von Produktionsschwerpunkten.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, diese regionalen Strukturen der US-Wirtschaft mit Ausnahme von Alaska, Hawaii und anderer US-Territorien aufgrund der Literatur und neuester Statistiken zusammenzufassen. Schwerpunkt-mäßig behandelt werden:

- (1) die **Ausbildung des *manufacturing belt*** zum wirtschaftlichen Zentrum der USA **im Industriezeitalter** sowie der **postindustrielle Wandel** zu einer industriellen Mehrkernstruktur,
- (2) die **Tertiarisierung** der US-Wirtschaft sowie die **geographische Verteilung und Konzentration** ausgewählter Dienstleistungsbereiche und
- (3) **postindustrielle sektorale und regionale Strukturen in der Landwirtschaft**.

Diese Thematik ist nicht neu, da es ein Grundgedanke der Wirtschaftsgeographie ist, daß die jeweilig feststellbaren geographischen Verteilungsmuster nicht endgültig sind,

Geographical distributions are brought about by processes that are an integral part of the economy and society, indeed they reflect and

maintain these processes. ... as social and economic development proceeds, so the social formation changes and, in consequence new and different geographical patterns and distributions are created (Clark 1985: 3).

Generationen von Wirtschaftsgeographen und anderen Sozialwissenschaftlern befaßten sich daher mit der regionalen Ausbildung von Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft, der Verlagerung von Standorten, dem Ausbau oder dem Abbau von Arbeitsplätzen in Räumen, die von der Infrastruktur erschlossen oder vom technischen Fortschritt überholt wurden. Die **regionalen Schwerpunkte von Industrie, Dienstleistungen und der Landwirtschaft** sind in jüngster Zeit von einer großen Anzahl von Autoren behandelt worden (s. Literaturverzeichnis, wovon Birdsall/Florin (1981), Clark (1985), Malecki (1980, 1981, 1984, 1985) und Windhorst (1986, 1987) für das vorliegende Kapitel eine besonders wichtige Grundlage bilden).

Im folgenden werden alte und neue Verteilungsmuster des Industriesektors angesprochen. Dabei, wie auch bei der Betrachtung des Dienstleistungs- und Agrarsektors wird versucht, die **wirtschaftliche, politische und soziale Gesamtsituation** in die spezifisch geographische, raumbezogene Betrachtungsweise einzubeziehen.

2. Der Industriesektor

2.1. Der *manufacturing belt* als wirtschaftliches Kernland

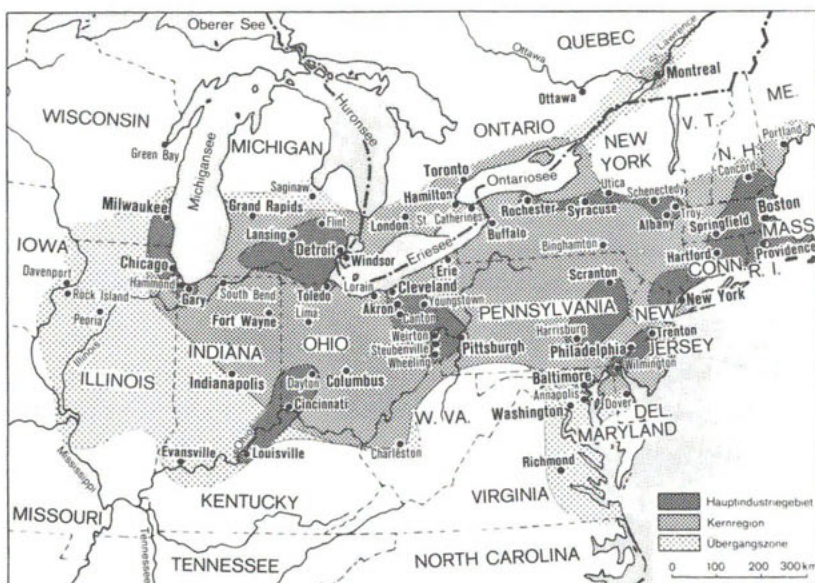
Die rasche Entwicklung der USA von einer Agrarnation zur führenden Industriemacht wurde durch das **Bevölkerungswachstum** beschleunigt. Während 1820 9,6 Mio. Menschen im Census erfaßt wurden, waren es 1920 schon 105,7 Mio., 1970 rund 203,3 Mio. und 1980 über 226,5 Mio.; allein durch Einwanderung stieg die Bevölkerung zwischen 1820 und 1988 um 54,4 Mio. an (U.S. Bureau of the Census 1990: 7,9). Der Bevölkerungsanstieg garantierte eine große Nachfrage und sichere Absatzmärkte für die Wirtschaft und ermöglichte so die **Industrialisierung**, die sich später aufgrund von staatlicher Protektion eine führende Stellung auf dem Binnenmarkt sowie auf dem Weltmarkt aufbauen konnte (Holtfrerich 1987). Frühes industrielles Wachstum und Ausbildung des Handels waren zuerst in den **Metropolen der Ostküste** zu verzeichnen, weil dort das größte Bevölkerungswachstum stattfand. Es ist die Gegenküste zu Europa, der Großteil der Einwanderer landete dort, brachte Arbeitskraft, Erfahrung und Ideen. Die weitere Industrialisierung im **Hinterland der Ostküste bis in den Mittelwesten** wurde durch sukzessive Westwärtswanderungen der Bevölkerung und punktuelle Erschließung der Ressourcen (*industrial nucleation*) eingeleitet (Perloff u.a. 1960). Wichtig dabei war auch die symbiotische Beziehung der neuen Industrien mit der Landwirtschaft:

... success in agriculture supported the region's early market centers, but it was the gradual mechanization of agriculture that de-

manded diversified manufacturing support. Mechanical reapers, winnowing machines and cultivating implements by the tens of thousands were required even before the turn of the century ... increasingly specialized farm machinery continued to be important local sources of industrial demand during the first half of this century. And transportation lines were improved and expanded to carry the tremendous volume of agricultural products that were produced on the region's farms. Thus, agriculture stimulated early industrial and urban growth and successful manufacturing and rapidly growing urban centers continued intensification and improvement in agriculture (Birdsall/Florin 1981: 93).

Es entstand die **duale Wirtschaftsstruktur** des amerikanischen Nordostens, der neben dem *manufacturing belt* von jeher wesentliche Teile des landwirtschaftlichen Kernlandes der USA einschloß (Birdsall/Florin 1981: 93 und Schaubilder B-1 und B-2).

Schaubild B-1: Der manufacturing belt

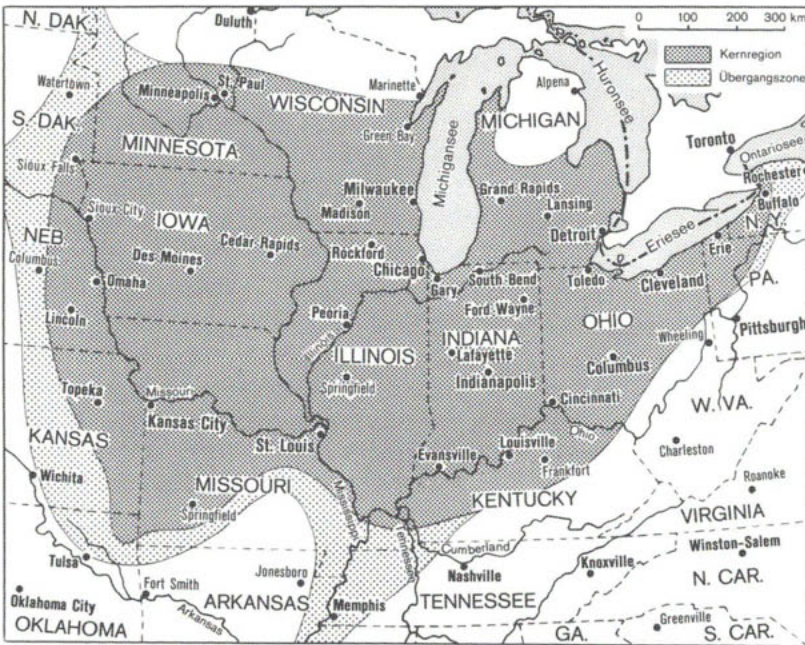


Quelle: Nach Birdsall/Florin 1981: 92; Clark 1985: 82.

Die **industrielle Entwicklung** fand also nicht in einem ununterbrochenen Gürtel, sondern in **wenigen Teilgebieten** statt (vgl. Schaubild B-1), die sich durch ihre Häfen, allgemeine Verkehrsgunst oder Ressourcen auszeichneten, jedoch hinsichtlich ihrer Spezialisierung und Anpassungsfähigkeit an neue wirtschaftliche Gegebenheiten erhebliche Unterschiede aufwiesen (Clark 1985: 81-92). Zu den regionalen Standortschwerpunkten gehören die **Industrieagglomer-**

rationen an der atlantischen Küste, vor allem die Großräume Boston, New York/New Jersey, Philadelphia und Baltimore, die schon vor der Industrialisierung als dichtbesiedelte Räume und wegen ihrer Häfen eine gute Grundlage für Handel und Gewerbe boten, sowie die **Industriezentren im Innern des Landes zwischen dem Ohio River und den südlichen Großen Seen**. Die Entwicklung dieser Teilräume ist ausführlich in Birdsall/Florin (1981), Clark (1985) und Blume (1987, Bd. 1) dargestellt, so daß hier nur ein kurzer Abriß der heutigen Struktur erfolgt.

Schaubild B-2: Die landwirtschaftliche Kernregion der USA



Quelle: Birdsall/Florin 1981: 270.

Im **südlichen Neuengland** wurde nach dem **Rückgang traditioneller Industrien**, wie z.B. Metallverarbeitung, Maschinenbau, Holzwirtschaft und Textilindustrie, das Arbeitsplatzwachstum in neuartigen Industrien angeregt (Breuer 1984). Seit den 50er Jahren gibt es im Raum Boston, vor allem entlang des *electronics highway* (Route 128) eine starke **Konzentration der Elektronik- und Hochtechnologiebranchen**, die durch die Forschungseinrichtungen und bedeutenden Universitäten angezogen wurden, z.T. sogar deren *spin-offs* sind (Hall/Markusen 1985). Der **Großraum New York** ist zwar nach Anzahl und Vielfalt der Industriebetriebe der **bedeutendste Industriestandort im manufacturing belt**, hat aber in der Beschäftigung einen Schwerpunkt auf Textil- und

Bekleidungsindustrie sowie Verlags- und Druckereiwesen. Seit den 70er Jahren wurden ferner mit gutem Erfolg Anreize für die wachstumsversprechende Computer- und Elektronikindustrie geschaffen; die **Stadtlandschaft** ist heute weitgehend **tertiärwirtschaftlich**, d.h. von den *office industries*, wie z.B. Konzernverwaltungen, Banken und Versicherungen von internationaler Bedeutung, geprägt (Birdsall/Florin 1981: 105). Die **Großräume New Jersey, Philadelphia und Baltimore** weisen auch in den 80er Jahren trotz wiederholter konjunktureller Einbußen bedeutende **Konzentrationen der petrochemischen Industrie, Eisen- und Stahlverarbeitung, sowie des Maschinen-, Werkzeug- und Schiffbaus auf**. Hinsichtlich der letztgenannten Industriezweige erfuhren diese Standorte auf der Grundlage von billigen importierten Erzen gerade in der postindustriellen Zeit einen wichtigen Aufschwung. Preispolitik, wie z.B. das *Basing Point Price System* und sein Vorläufer, das *Pittsburgh Plus System* hatten vorher Standortverlagerungen der Eisen- und Stahlindustrie an die Ost-, West- und Südküste erschwert (Clark 1985: 89). Der **Großraum Pittsburgh**, in dem man seit Mitte der 40er Jahre gezielt versuchte, eine neue wirtschaftliche Basis zu schaffen, gilt seit Mitte der 80er Jahre nicht länger als *smoke city* sondern als *software city* (Deysson 1988; Economou 1987), wie weiter unten dargelegt wird.

Die **Stadträume Chicago-Gary und Detroit**, die aufgrund von Eisenerz und Kohle eine bedeutende **Stahlproduktion** und als deren Hauptabnehmer die **Automobilindustrie** ausgebildet hatten, konnten ihre Bedeutung in der postindustriellen Zeit weiter ausbauen bzw. trotz Konjunkturschwankungen aufrechterhalten (Frieße/Hofmeister 1983: 72). Im Gegensatz zu Detroit aber war Chicagos wirtschaftliche Basis sehr früh diversifiziert und weist heute u.a. eine bedeutende Elektroindustrie, Apparatebau, Maschinenbau und Metallverarbeitung, chemische Industrie, Möbel- und Lebensmittelproduktion, Druckerei- und Verlagswesen auf. Diversifiziert sind auch die **Industrieregionen in Süd-West Ohio, Süd-Ost Indiana und angrenzenden Gebiete in Kentucky**, die neben Eisen- und Stahlindustrie den Bau von Maschinen, Werkzeugen, Computern, Flugzeug- und Raketenteilen sowie von anderen **strategisch wichtigen Produkten** aufweisen und daher ganz wesentlich durch **Regierungsaufträge** gestärkt werden (Clark 1985; U.S. Department of Defense 1985). Die Industriestädte des Mohawk Valley haben mit Textilindustrie, Metallverarbeitung und Maschinenbau, Elektronik- und Optikindustrie eine breite wirtschaftliche Grundlage geschaffen; die Städte zwischen Pittsburgh und Cleveland sind dagegen einseitiger auf Stahl und Automobilteile sowie Industrie der Steine und Erden ausgerichtet (Clark 1985: 87-88).

2.2. Gegenwärtige Bedeutung des *manufacturing belt*

Der *manufacturing belt* hat mit der **Entwicklung der USA zu einer Dienstleistungsgesellschaft** einen allgemeinen und in den 70er Jahren besonders starken Rückgang hinsichtlich der Bevölkerung und der Arbeitsplätze erfahren (Voll-

mar/Hopf 1987: 468; Clark 1985: 100-107; Crandall 1988). Trotz des Rückgangs bleibt der *manufacturing belt* aber auch in den 80er Jahren nicht nur die bedeutendste Industrieregion der USA, sondern erfährt teilweise sogar einen **wirtschaftlichen Aufschwung**, der sich in stark sinkenden Arbeitslosenquoten, Arbeitsplatzwachstum bei Hochtechnologieindustrien und ausgewählten Dienstleistungen sowie im z.T. stark steigenden Realeinkommen manifestiert (Schneider-Sliwa 1989). Tabelle B-1 zeigt, daß die Regionen (im Census als *geographic divisions* bezeichnet), die den *manufacturing belt* ausmachen — das sind New England, East North Central und Middle Atlantic (vgl. Schaubild B-3) — 1977 zusammen 51,0% (10 Mio.) und 1986 45,9% (8,4 Mio.) der industriellen Arbeitsplätze sowie 1977 insgesamt 51,1% und 1986 46,4% der industriellen Wertschöpfung der USA auf sich vereinten; Schwerpunkte liegen dabei auf der Metallverarbeitung, dem Maschinen- und Werkzeugbau, dem Fahrzeug-, Flugzeugteile-, Schiffs- und Eisenbahnbau, der Raumfahrt-ausrüstung sowie der Elektronik und Elektrotechnik.

Tabelle B-1: Regionale Anteile an den Beschäftigten und an der Wertschöpfung in der Industrie (in %)

Region ^a	Beschäftigte		Wertschöpfung	
	1977 (19,59 Mio.)	1986 (18,37 Mio.)	1977	1986
New England	7,1	7,4	6,1	6,9
Middle Atlantic	18,5	16,3	17,6	15,8
East North Central	25,4	22,2	27,4	23,7
West North Central	6,6	6,9	6,9	7,4
South Atlantic	14,4	16,2	12,4	15,1
East South Central	6,8	6,7	6,2	6,2
West South Central	7,4	7,7	8,9	8,4
Mountain	2,4	3,1	2,3	3,1
Pacific (ohne Alaska und Hawaii)	11,3	13,3	12,0	13,4

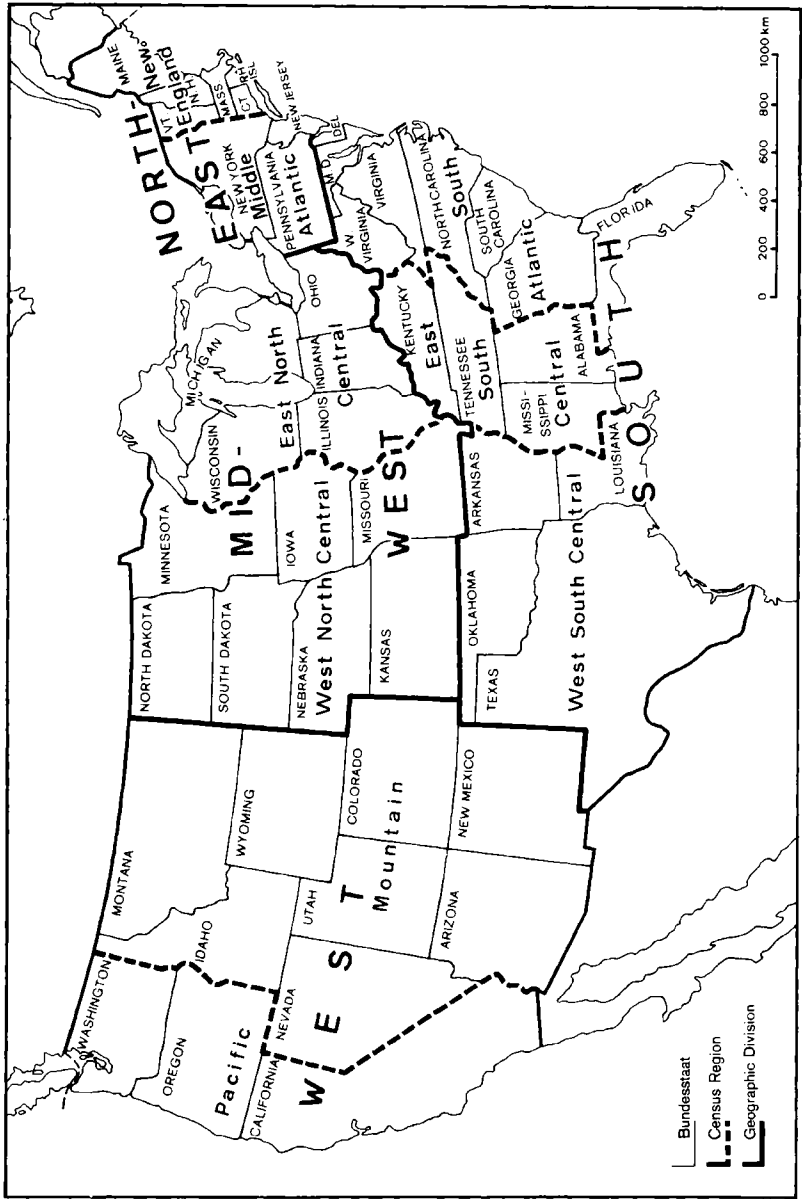
Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1989: 726, Tab. 1268 (veränd., eig. Berechnung).

^a Region bezeichnet hier, in den folgenden Tabellen sowie im Text die in Schaubild B-3 dargestellten *geographic divisions* des Census.

2.3. Industriezentren außerhalb des *manufacturing belt*

Die Herausbildung wichtiger Industriezentren außerhalb des *manufacturing belt* in den vergangenen 40 Jahren war von mehreren Faktoren beeinflusst (Berentsen 1987: 465; Friese/Hofmeister 1983: 73), vor allem:

Schaubild B-3: Bundesstaaten, Census-Regionen und geographic divisions der USA



Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1988.

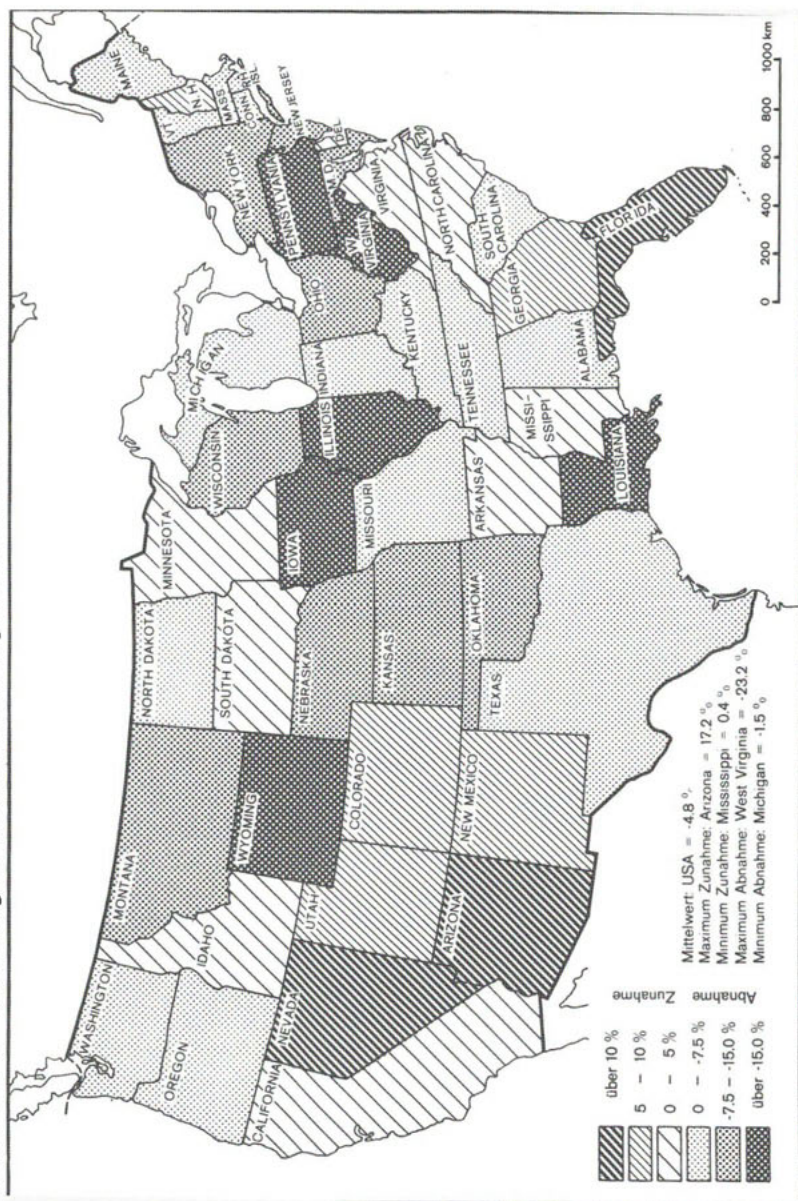
- (1) **Verkehrsverbesserungen im Süden und Westen**, z.B. dem Ausbau des *Highway-Systems* und nachfolgender Ansiedlung von Industriebetrieben,
- (2) **Nutzung neuer Energiequellen**, die zu einem Bedeutungsverlust des Standortfaktors Kohle führte,
- (3) **Mechanisierung der Agrarwirtschaft** mit Freisetzung von billigen und gewerkschaftlich weniger organisierten Arbeitskräften,
- (4) **Subventionen und Regierungsaufträgen** in Gebieten mit freundlicherem Geschäftsklima (**niedrigen Löhnen, Steuervorteilen, geringerer Gewerkschaftsmitgliedschaft**),
- (5) **ökologischer Überbelastung des *manufacturing belt***, erhöhtem Stellenwert des Klimas und der Natur, was die Migrationsbereitschaft der Erwerbstätigen und die Verlagerung von Spezialindustrien begünstigte.

Aufgrund dieser Faktoren entstand **im Pazifischen Nordwesten, im Südwesten und im Süden** seit dem Zweiten Weltkrieg ein wirtschaftliches, politisches und kulturelles **Gegengewicht zum industriellen Kernland**. Dies wurde durch Investitionen in Branchen erreicht, die seither zu den "*basic pillars of the cowboy economy*" wurden, z.B. Rüstungsindustrie, Flugzeugbau und Weltraumtechnik, Elektronik, Öl- und Erdgasförderung, petrochemische Industrie, Tourismus sowie Agrarwirtschaft (Vollmar/Hopf 1987: 468; Sale 1975).

Infolge des verbesserten, unternehmerfreundlichen Klimas im subventionierten, ökologisch sauberen **pazifischen Nordwesten und dem *sunbelt*** verzeichneten diese Regionen vor allem **in den 70er Jahren** ein starkes prozentuales **Wachstum der Industriebeschäftigten**, der Nordosten dagegen einen Rückgang. **In den 80er Jahren** allerdings zeigen sich **auch im *sunbelt* Stagnation** und Einbußen im Beschäftigungsbereich (z.B. Texas, vgl. Schaubild B-4; Sternlieb 1986; Schneider-Sliwa 1989).

Betrachtet man die postindustrielle Entwicklung des ***sunbelt***, so fallen **drei Teilstücke** auf, die sich hinsichtlich der Art der Industrialisierung, des Lohnniveaus und der Stabilität des Wachstums unterscheiden: Der Golfküstenraum westlich des Mississippi, der "Alte Süden" und Kalifornien. Die industrielle Entwicklung des **Golfküstenraums** ist eng mit direkten und indirekten staatlichen Maßnahmen verbunden, z.B. Steuererleichterungen oder der Verlagerung von Produktionsstätten im Zweiten Weltkrieg, der Verkehrserschließung durch den Küstenwasserweg, der eine Verbindung über den Mississippi und den Ohio zu den Großen Seen ermöglicht. Trotz der Fördermaßnahmen der öffentlichen Hand, bei der auch einzelstaatliche und lokale Verwaltungsebenen eine Rolle spielen, ist diese Region, die hinsichtlich der Branchen, der Produktivität und der Lohnraten in den siebziger Jahren ein starkes Wachstum zeigte, mit der Problematik einer monostrukturierten Wirtschaft belastet, wie sich zu Anfang der 80er Jahre zeigte (Frieze/Hofmeister 1983: 75; Blume 1987, Bd. 1 und Schaubild B-4).

Schaubild B-4: Veränderung der industriellen Arbeitsplätze in den Bundesstaaten von 1980-1985



Quelle: U.S. Bureau of the Census 1987: XXIII.

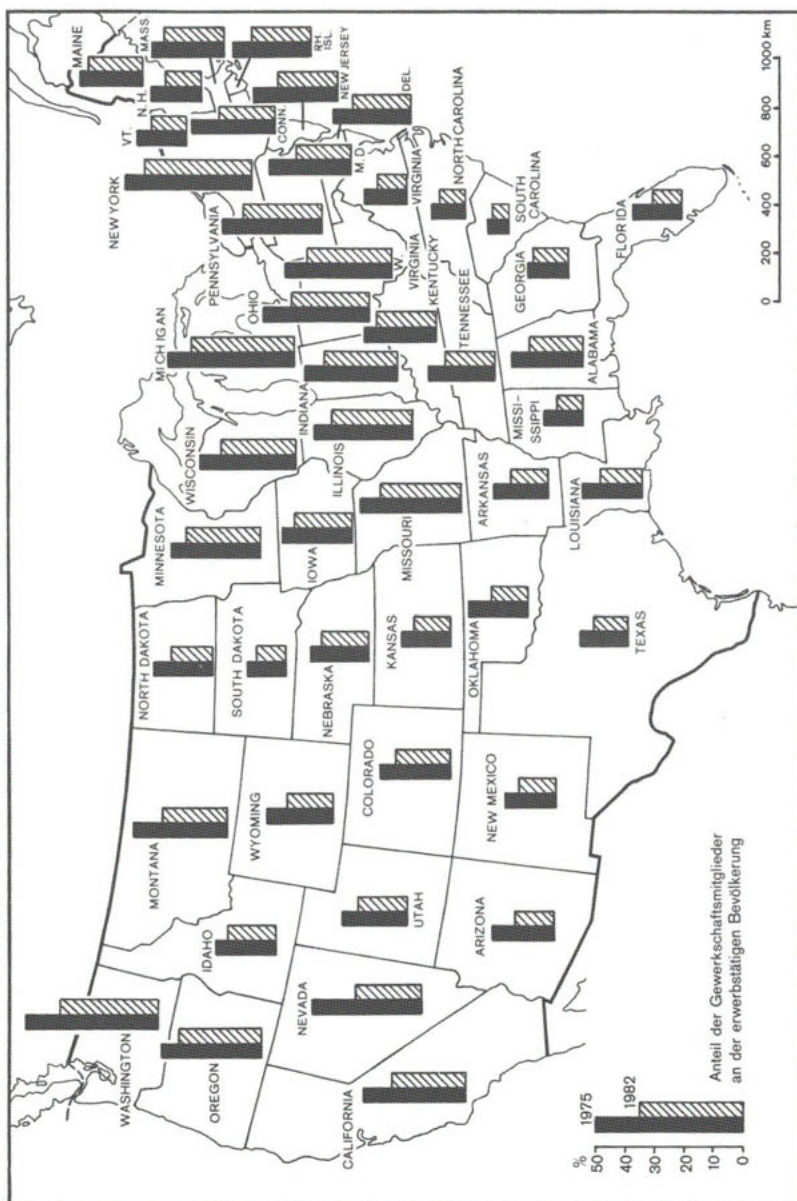
Teile des **Alten Südens** zeigen in den 70er und 80er Jahren ein markantes Wachstum industrieller Arbeitsplätze (vgl. Schaubild B-4), das sich vor allem im nichtmetropolitanen Raum in vielen Kleinbetrieben vollzieht, die hinsichtlich ihrer Produktionsfaktoren nicht standortgebunden sind, wie z.B. Lebensmittelproduktion, Textil- und Bekleidungsindustrie, Holz- und Möbelerarbeitung sowie die Elektroindustrie. Es ist weniger die staatliche Förderung als die Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte, die das Aufkommen dieser Industrien im ländlichen Bereich erklärt, denn für relativ arbeitsintensive Betriebe mit hohem Bedarf an ungelernten oder angelegerten Arbeitskräften sind die Voraussetzungen dort günstiger (Birdsall/Florin 1981: 237). Das niedrige Lohnniveau im Südosten erklärt sich z.T. aus der **traditionell mangelhaften gewerkschaftlichen Organisierung** der Arbeitnehmerschaft, die in jüngster Zeit noch abnimmt (vgl. Schaubild B-5 und das Kapitel *L. Gewerkschaftsbewegung und Arbeitsbeziehungen* in diesem Buch). Für die Ansiedlung der Stahlindustrie ("mini-mills") war dies ein besonders wichtiger Faktor (Scherrer 1987).

Hinsichtlich des Wohlstands ist der **Alte Süden** trotz der neuen Industrialisierung auch in den 80er Jahren immer noch **eine der ärmsten Regionen** der USA; das Pro-Kopf-Einkommen liegt in fast allen Staaten unter dem nationalen Durchschnitt (vgl. Schaubild B-6), es ist sogar eine **neue Nord-Süd-Polarisierung** hinsichtlich der Realeinkommen festzustellen (Schneider-Sliwa 1989), und der Anteil der Sozialhilfeempfänger im Süden liegt über dem nationalen Mittelwert (vgl. Schaubild B-7). Auch in den achtziger Jahren gilt die folgende Aussage über den Süden:

... the rural South's attractiveness seems to lie largely in its pool of underemployed and relatively unskilled labor, the growth of labor-intensive and low-wage sectors will not bring the incomes of rural Southerners to the level of the nation as a whole (Hansen 1974, zit. bei Birdsall/Florin 1981: 40).

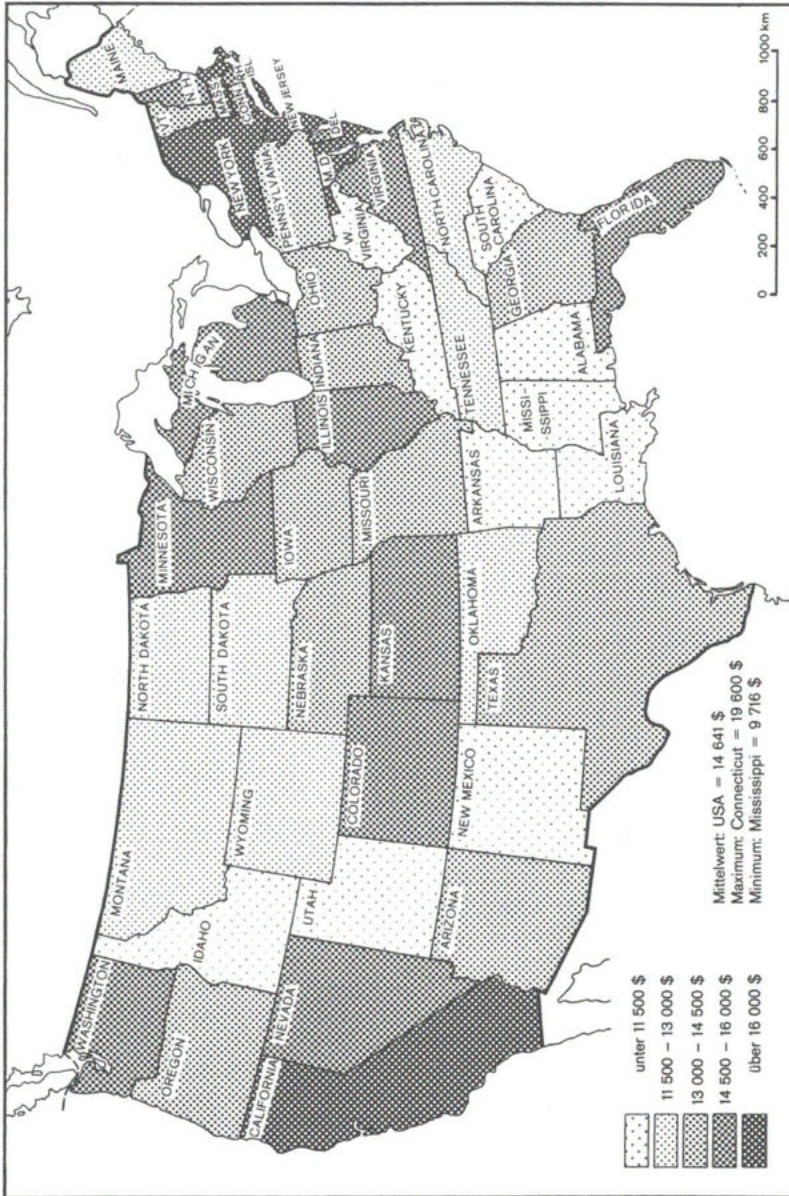
Die Arbeitslosenquoten (für die *civilian, non-institutionalized* Bevölkerung) lagen in Teilen des Alten Südens 1986 noch weit über dem nationalen Mittelwert von 7,0% oder stiegen an, obwohl sie zwischen 1980 und 1986 (vor allem ab 1982/83) in fast allen übrigen Bundesstaaten sanken (Schaubild B-8). Dies weist auf die **hohe strukturelle Arbeitslosigkeit** der Region hin. Kalifornien, das schon seit Beginn des 20. Jahrhunderts Erdöl-, Rüstungsindustrie und Flugzeugbau aufwies, erhielt in der postindustriellen Ära einen starken Impuls durch die Konzentration von Hochtechnologiefirmen im *Silicon Valley* südlich von San Francisco. Dort wuchs die Beschäftigtenzahl zwischen 1949 und 1980 um 1000% (von rund 60.000 auf ca. 652.000) in den Firmen der Halbleiter- und Elektronikindustrie und bei den Herstellern von Laser- und Mikrowellengeräten, Computern und Hochpräzisionsinstrumenten (Saxenian 1983). Trotz des beeindruckenden Arbeitsplatzwachstums wurde die **Regionalentwicklung** nicht immer in der Weise beeinflusst, wie es die **Strukturpolitik** vorsah (dazu U.S. Congress. Congressional Budget Office 1985).

Schaubild B-5: Anteil der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer in den Bundesstaaten 1975 und 1982



Quelle: U.S. Bureau of the Census 1987: 408, Tab. 692.

Schaubild B-6: Pro-Kopf-Einkommen in den Bundesstaaten 1986



Quelle: U.S. Bureau of the Census 1988: 417, Tab. 682.

Obwohl **Hochtechnologieindustrien** weder hinsichtlich der Produktionsfaktoren noch des Marktes ortsgebunden sind, treten sie oft nur als *spin-off von regierungseigenen Forschungszentren, Laboratorien und berühmten Universitäten* in deren Umgebung auf, vor allem wegen des dort verfügbaren Pools von hochqualifizierten Technikern und Wissenschaftlern, Ausbildungsstätten und Faktoren der Lebensqualität (Premus 1982; Farrell 1982; Markusen/Hall/Glasmeier 1986). Als **Industrien mit dualen Arbeitskräftebedarf** (in der Fertigung Billiglohnarbeiter, in der Forschung und Entwicklung wenige hochqualifizierte und hochbezahlte Fachkräfte) kann der direkte Einfluß der Hochtechnologiekolonien auf die Prosperität der Gesamtregion relativ gering sein. Ihr wichtigster *multiplier effect*

... may be in the form of jobs directly created through the demands of high technology employees ... failing some positive state intervention, a relatively few favored places will generate a modest number of high technology jobs and a much larger number of service jobs dependent on them (Hall/Markusen 1985: 144).

Als *footloose industries* (Premus 1982; Armington/Harris/Odle 1983) mit relativ hohem Mobilitätsgrad können sie außerdem je nach Gegebenheit ebenso leicht einen positiven, wie einem negativen *multiplier effect* herbeiführen, wie es gegenwärtig in einigen Städten des *sunbelt* der Fall ist (Sternlieb 1986: 211-220).

Abschließend lassen sich drei Tatsachen herausstellen:

- (1) Die gegenwärtige industriegeographische Struktur zeigt einen relativ bedeutenden **Nordosten**, dessen traditionelle Industrien zwar hinsichtlich der Wertschöpfung und der Beschäftigtenzahl rückläufig sind, der aber in anderen Wirtschaftszweigen einen Aufschwung erlebt; der **pazifische Nordwesten, der Westen und der Südwesten** weisen verstärkt sog. Wachstumsindustrien auf, die Spitzenverdienste und eine regionale Einkommenssteigerung erlauben, deren Haupteffekt aber vor allem in der Schaffung von Arbeitsplätzen in den Billiglohnkategorien des Tertiärsektors liegen kann. Tatsächlich zeigen die 80er Jahre hier ein z.T. stark verlangsamtes Wachstum der Realeinkommen (Schneider-Sliwa 1989). Der **Alte Süden** ist in erster Linie durch arbeitsintensive Niedriglohnindustrien ausgewiesen, die das Bild vom *sunbelt* zu *sun spots* reduzieren können (Berentsen 1987: 467 und Schaubilder B-6 und B-7).
- (2) Bemerkenswert bei der **Ausbildung neuer industrieller Standorte außerhalb des manufacturing belt** ist, daß es sich dabei größtenteils nicht um das Abwandern von Industrien aus dem Nordosten in diese Gebiete handelt (Clark 1985: 104f; Rees 1978, 1979; Rees/Weinstein 1983). Untersuchungen von Standortentscheidungen und Firmenneugründungen ergeben, daß

... locally based firms and new firms, as opposed to external sources were responsible for most of the manufacturing

Schaubild B-7: Anteil der Sozialhilfeempfänger in den Bundesstaaten 1985

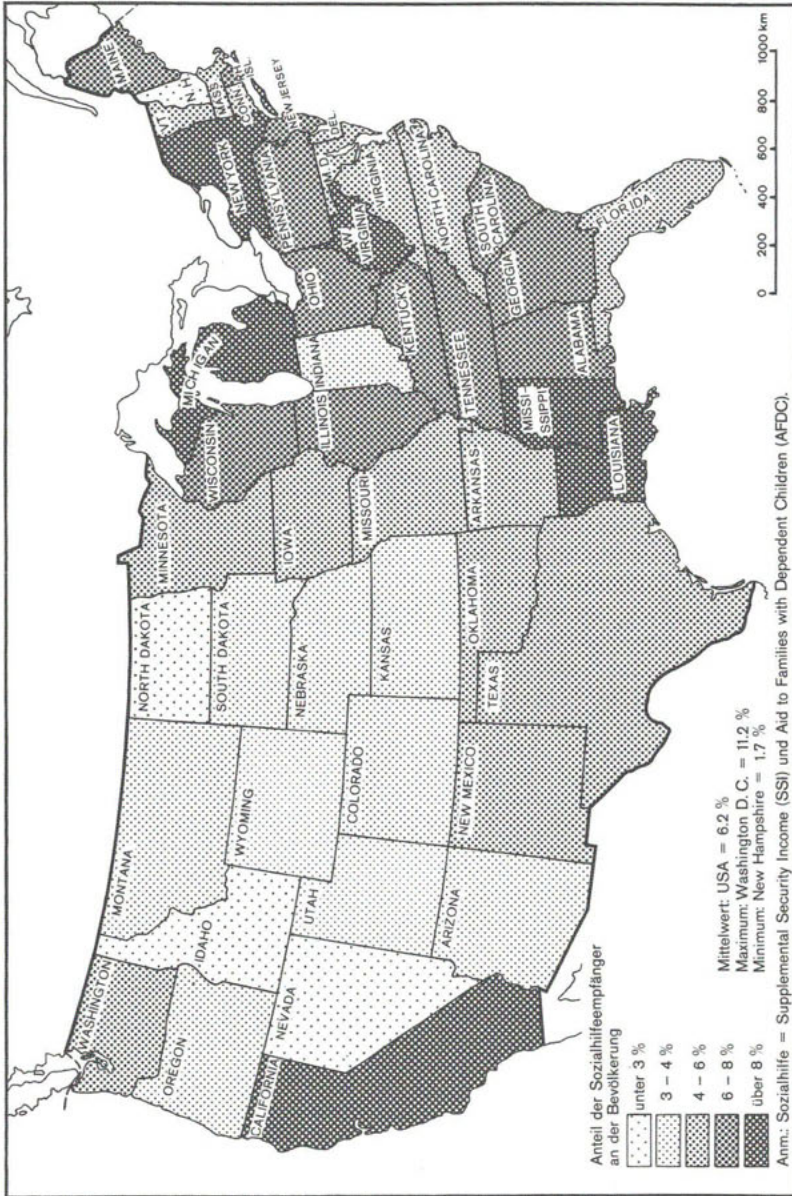
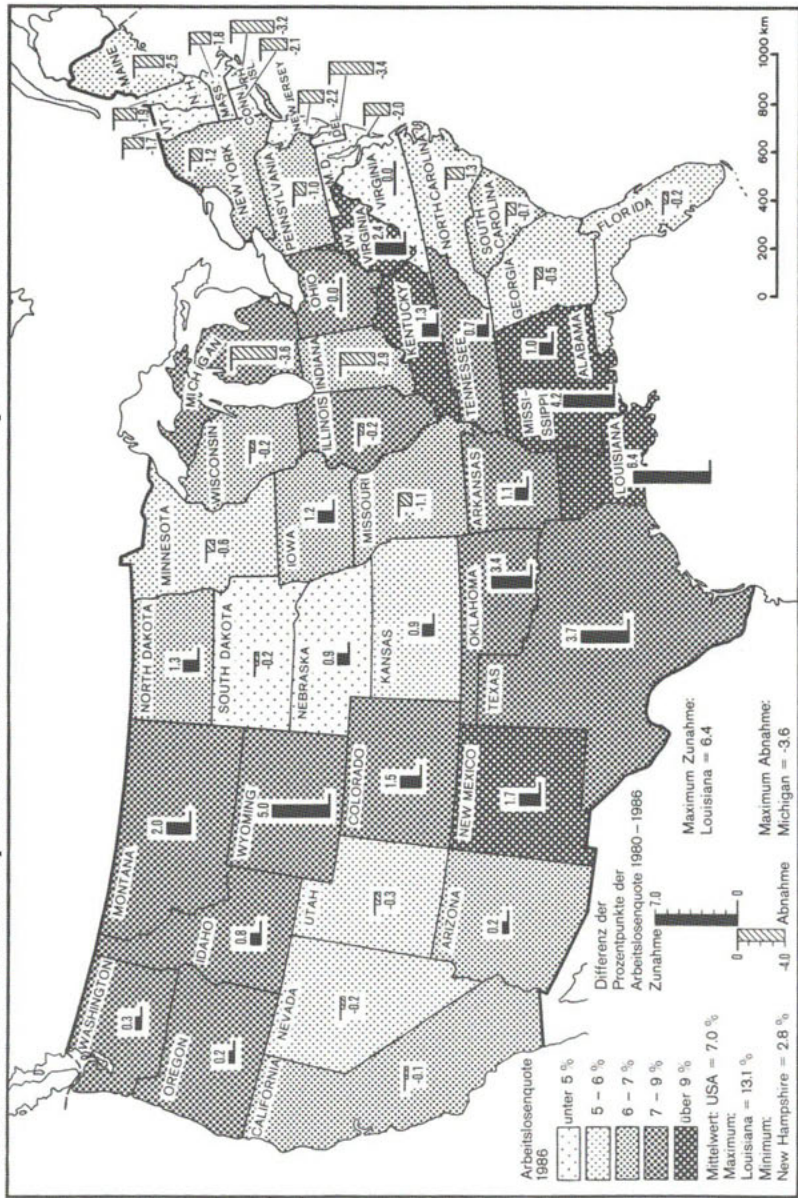


Schaubild B-8: Arbeitslosenquote 1986 und Differenz der Arbeitslosenquote 1980-1986 in den Bundesstaaten



Quelle: U.S. Bureau of the Census 1988: 384, Tab. 638.

growth ... Decline in the Northeast does not automatically mean expansion in the South. The South is increasing in importance as a manufacturing region because it is both attractive to new firms and is an area which is conducive to industrial expansion and growth (Clark 1985: 104),

wobei Absatzmarktnähe, Verfügbarkeit der physischen Infrastruktur und des *human capital*, sowie ein unternehmerfreundliches Klima besonders wichtig sind (De Lange 1986: 112-125).

- (3) Das gute regionale Image der **neuen Industriestandorte** ist in entscheidender Weise durch **staatliche Investitionen und Interventionen** begründet worden, die das Wirtschaftswachstum in der ehemals strukturschwachen "Peripherie", d.h. den Regionen außerhalb des *manufacturing belt*, gefördert haben. Allerdings spiegeln die tatsächlichen und regional spezifischen Arbeitsplatzveränderungen in hohem Maße noch bestehende oder neue wirtschaftliche und soziale Probleme wider und geben Denkanstöße für die Planung auf Bundes-, Einzelstaaten- und Kommunalebene.

3. Der Tertiärsektor

Der Eintritt in die "postindustrielle" oder Dienstleistungsgesellschaft wird vor allem durch das Ansteigen der Zahl von Arbeitsplätzen in der **öffentlichen Verwaltung, dem Gesundheits- und Erziehungswesen, der Forschung und dem Hochtechnologiebereich** (*research and development*, kurz R&D genannt) seit den 50er Jahren angesetzt. Bell (1973) sieht den Umbruch in der Gesellschaft durch verschiedene Merkmale gekennzeichnet, z.B. ein Bedürfnis nach mehr Lebensqualität und staatlicher Fürsorge, eine allgemeine Zukunftsausrichtung der technischen Entwicklung und Betonung der Grundlagenforschung gegenüber einer ad-hoc-Anpassung an die Bedürfnisse der Konsumgüterindustrie, schließlich durch eine Konzentration der technologischen Entwicklung auf das Informationswesen vis-à-vis der früheren Ausrichtung auf Schwerindustrie, Maschinenbau und Energieträger. Ferner kennzeichnet die postindustrielle Gesellschaft eine Richtungsweisung durch Universitäten, Forschungsinstitute, Hochtechnologieentwicklungen, Wissenschaftler, Techniker und Akademiker im medizinischen und nichtmedizinischen Bereich, während im Industriezeitalter die Unternehmer des *big business* dominierten (Clark 1985: 7-10). Dieser gesellschaftliche Wandel hat sich auch auf die wirtschaftsgeographische Struktur ausgewirkt.

Der **Tertiarisierungsgrad** der Wirtschaft und seine regionale Verteilung gehen aus Tabelle B-2A hervor. Von den 97,614 Mio. nicht in der Landwirtschaft Beschäftigten waren 1985 74,5% (75,684 Mio.) im tertiären Sektor und 19,8% (19,312 Mio.) in der Industrie tätig. Wie bei der Industrialisierung ergibt sich beim Wachstum des Dienstleistungssektors eine gewisse **Standortkonzentration**. Diese ist z.T. aus der **Marktabhängigkeit** tertiärer Aktivitäten und der **Bevölkerungskonzentration** zu erklären und zeigt sich besonders in den

Regionen *Middle* und *South Atlantic*, *East North Central* und *Pacific* bei den fünf Hauptkategorien des Tertiärsektors (vgl. Tabelle B-2B) sowie bei einer Aufgliederung der in Tabelle B-2 verwendeten Kategorie "übrige Dienstleistungen" (vgl. Tabelle B-3).

Tabelle B-2: Anteil der unselbständig Beschäftigten in Dienstleistungssektoren 1985

A. Sektorale Anteile							
	Transport u. öfftl. Versorgung	Handel	Banken, Immobilien, Versicherung	Übrige Dienstleistungen	Öfftl. Verwaltung	Tertiärsektor (gesamt)	Nichtlandwirt. Beschäftigte (gesamt)
Mio.	5,242	23,100	5,953	21,974	16,415	72,684	97,614 ^a
%	5,4	23,7	6,1	22,5	16,8	74,5	100,0
B. Regionale Anteile (%)							
NEn ^b	4,8	6,0	6,7	6,7	4,9		
MA ^t	16,8	15,2	19,7	18,3	15,6		
ENC	15,7	17,1	15,6	16,5	15,8		
WNC	8,2	7,8	7,0	7,2	7,8		
SA ^t	16,9	17,2	15,6	16,5	18,1		
ESC	5,1	5,3	4,2	4,4	6,2		
WSC	11,6	11,1	10,6	9,2	11,1		
Mnt	5,7	5,4	5,1	5,6	6,0		
Pac ^c	13,7	14,3	15,0	14,7	14,2		
C. Verteilung innerhalb der Regionen (%)							Mio.
NEn	4,2	23,0	6,5	24,4	13,3	71,4	6,069
MA ^t	5,5	22,1	7,4	25,2	16,1	76,3	15,910
ENC	4,9	23,6	5,5	21,6	15,4	71,0	16,804
WNC	6,0	25,1	5,8	22,0	18,0	76,9	7,162
SA ^t	5,3	23,7	5,5	21,7	18,7	74,9	16,783
ESC	5,0	22,6	4,6	18,2	19,0	69,4	5,369
WSC	5,9	25,0	6,1	19,8	17,7	74,5	10,259
Mnt	5,8	24,2	5,9	23,9	19,4	79,2	5,110
Pac ^c	5,2	24,1	6,5	23,5	17,1	76,4	14,356

Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1987: 395, Tab. 671.

^a In Millionen, davon waren 1985 in der Industrie 19,312 (19,8 %) tätig.

^b Regionen: New England (NEn), Middle Atlantic (MA^t), East North Central (ENC), West North Central (WNC), South Atlantic (SA^t), East South Central (ESC), West South Central (WSC), Mountain (Mnt), Pacific (Pac). Die Prozentangaben beziehen sich auf die erste Zahlenzeile des Teils A dieser Tabelle.

^c Pacific ohne Alaska und Hawaii.

Tabelle B-3: Regionale Anteile (%) an den Beschäftigten in ausgewählten steuerpflichtigen Dienstleistungen: *business services*^a, *personal services*^b, *automotive repair*^c, 1982

	<i>business</i>	<i>personal</i>	<i>automotive repair</i>
New England	5,9	6,2	5,6
Middle Atlantic	17,7	16,4	15,8
East North Central	16,3	17,4	16,0
West North Central	6,0	8,3	7,6
South Atlantic	15,3	17,0	15,9
East South Central	3,6	5,9	5,3
West South Central	11,0	10,0	11,3
Mountain	5,6	5,1	5,8
Pacific (ohne Alaska und Hawaii)	17,3	13,1	16,0

Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1989: 768, Tab. 1353 (veränd.).

- a Dazu gehören die im *Standard Industrial Classification Code* (SIC) mit der Nummer 73 gekennzeichnete Branchen wie z.B. Werbung und Werbeagenturen, EDV- und *Computer-Consulting*-Firmen, Programmierungs- und Software-Entwicklungsbetriebe sowie alle Computerfirmen außer den Produktionsbetrieben, Management, *Consulting*- und *Public-Relations*-Firmen, Arbeitsvermittlungsbüros, Detekteien, Wach- und Schließgesellschaften.
- b SIC Codenummer 72: Wäschereien, Schneidereien, Fotostudios, Friseur-salons, Bestattungsunternehmen u.a.
- c SIC Codenummer 75: Autoreparaturwerkstätten, Fahrzeugverleih u.ä.

Nicht alle Standortkonzentrationen tertiärer Aktivitäten sind bevölkerungs- und marktbedingt, sondern z.T. auch das **Resultat staatlicher Planung** für periphere Räume, die weit entfernt von den großen Bevölkerungs- und Marktzentren liegen. Untersucht man z.B. die Aufgliederung des Tertiärsektors innerhalb der einzelnen geographischen Regionen (vgl. Tabelle B-2C) und der USA insgesamt (vgl. Tabelle B-2A), so fallen in einigen Regionen eine **Über- bzw. Unterrepräsentierung einzelner Dienstleistungsgruppen** auf, gemessen am entsprechenden nationalen Wert. Eine Unterrepräsentierung aller Dienstleistungsbereiche mit Ausnahme der öffentlichen Verwaltung fällt für den Bereich *East South Central* auf (Kentucky, Tennessee, Mississippi, Alabama). Dies ist eines der wirtschaftlich rückständigen Gebiete, das man verstärkt seit 1961 durch den *Area Redevelopment Act* und sein Nachfolgegesetz, den *Economic Development Act* von 1965, zu fördern suchte. Die Überrepräsentierung der öffentlichen Verwaltung hier wie auch in *South Atlantic* ist in diesem Zusammen-

hang zu sehen und auf den geplanten Ausbau von bundeseigenen "Firmen" (NASA, Militäreinrichtungen, Forschungszentren, Auslagerungen von Bundesbehörden) zurückzuführen (Clark, 1985: 80). Obwohl eine solche Konzentration der öffentlichen Verwaltung als Entwicklungsindikator angesehen wird und oft als sog. *growth pole* geschaffen wurde, ist ihre eigentliche Auswirkung auf die Regionalentwicklung oft sehr begrenzt. Vor allem dort, wo öffentliche Verwaltung zum großen Teil militärische Anlagen, Stützpunkte und Beschäftigte umfaßt (North Carolina, Georgia, Alabama, Virginia), werden wenig *trickle-down effects* spürbar. Die Tausende von Beschäftigten, die sich im Verlauf eines Jahres auf solchen Anlagen aufhalten, können ihre Nachfrage nach Unterkünften und täglicher Lebenshaltung durch ein bundeseigenes, subventioniertes und unter dem Marktpreis liegendes Angebot decken (Birdsall/Florin 1981: 246). Auch die nicht unerheblichen Investitionen der Bundesregierung (vgl. Tabelle B-4), die allerdings von großer nationaler Bedeutung sind, wirken sich oft mehr auf einzelne Städte aus als auf den Bundesstaat oder die Gesamtregion, so daß auch in den 80er Jahren weite Teile von *East South Central* und *South Atlantic* als ausgesprochen arme Gebiete gelten (vgl. Schaubild B-6 und B-7).

Betrachtet man die Überrepräsentierung der öffentlichen Verwaltung in der dünn besiedelten *Mountain-Region* (vgl. Tabelle B-2C), so ist diese durch den hohen Anteil der Beschäftigten in bundeseigenen Behörden und R&D-Stätten zu erklären, ferner durch die Arbeitsplätze, die mit der Erhaltung der grossen Naturparks in Idaho, Wyoming, Utah oder Arizona verbunden sind (Clark 1985: 76). Verhältnismäßig wenig öffentliche Verwaltung fällt in den altindustrialisierten Gebieten *New England* und *East North Central* auf (vgl. Tabelle B-2C), die als Teil des ehemaligen wirtschaftlichen Kernlandes der USA nicht im selben Maße wie andere Regionen, z.B. der Alte Süden, der regionalplanerischen Intervention der Bundesregierung mit gleichzeitigem Wachstum des *federal employment* bedurfte. Dies wird auch bei der Betrachtung der anderen Dienstleistungskategorien ersichtlich. So ist z.B. *New Englands* Anteil an "übrigen Dienstleistungen", zu denen auch Hochtechnologiedienstleistungen zählen, höher als der entsprechende nationale Wert (24,4% gegenüber 22,5%, vgl. Tabellen B-2C und B-2A), und weist diese als wirtschaftlichen Grundpfeiler der Region aus. Demgegenüber zeigen *East South Central* und z.T. *West South Central* durch schwächere Ausbildung fast aller tertiärer Bereiche außer der öffentlichen Verwaltung eine allgemeine "Untertertiarisierung" im Vergleich zum entsprechenden nationalen Durchschnitt und damit ihre Abhängigkeit von der öffentlichen Hand als Arbeitgeber. Obwohl hier die öffentliche Hand einen großen Anteil an der Beschäftigtenzahl hat, darf man längerfristig gesehen die Rolle des Bundes und der Einzelstaaten nicht überbewerten. Bund und Staaten werden oft nur indirekt oder mit geringen Resultaten wirksam (mit Ausnahme der *Tennessee Valley Authority*). Von Bund und Ländern betriebene Strukturpolitik mit Subventionen oder steuerlichen Anreizen (dazu McGuire 1986) ist vielfach nur Vorbereitung zur Attraktivitätssteigerung von Standorten, wobei da-

nach das Handeln der Privatwirtschaft überlassen bleibt. Diese übernimmt das meist nicht in dem Maße wie es erwartet wird oder notwendig ist, um Regionen aus Stagnation, Unterentwicklung und Armut herauszuführen (Vollmar 1986).

Tabelle B-4: Regionale Verteilung und Nettowert von Aufträgen des Verteidigungsministeriums für Forschung, technologische Entwicklung, Tests und Auswertung an die 50 größten Vertragspartner, Fiskaljahr 1985 (Mio. \$)^a

New England		Middle Atlantic		East North Central	
NH	1,2	NY	1910,5	OH	182,1
VT	5,8	NJ	509,5	IN	10,6
MA	987,1	PA	235,9	MI	138,3
RI	21,1				
CT	170,8				
West North Central		South Atlantic		East South Central	
MN	249,7	MD	405,3	KY	0,3
IA	47,7	DC	1,7	TN	44,1
MO	430,7	VA	401,8	AL	107,2
KS	98,9	WV	0,7		
		NC	62,2		
		GA	15,6		
		FL	425,9		
West South Central		Mountain		Pacific	
AR	0,7	CO	615,0	WA	952,3
OK	0,06	NM	65,2	CA	4439,6
TX	725,1	AZ	118,5	HI	6,4
		UT	203,6		
		NV	1,6		

Quelle: Nach U.S. Department of Defense 1985: Tab. 2.

^a Werte sind auf- bzw. abgerundet.

Daß die relative Unterentwicklung des tertiären Sektors im Alten Süden mit der allgemeinen politischen, soziologischen und historischen Entwicklung zusammenhängt und weniger von der noch vorherrschenden agraren Basis, wird bei einem Vergleich mit *West North Central* deutlich; diese Region gehört zum agraren Kernland der USA und ist trotzdem stark tertiärwirtschaftlich ausgerichtet. Im Handel lag der Anteil 1985 mit 25,1% sogar wesentlich höher als der nationale Wert von 23,7%, was z.T. auf die enge Beziehung von Landwirtschaft und Vermarktung zurückzuführen ist.

Untertertiarisiert sind im allgemeinen auch noch die altindustrialisierten Gebiete wie *New England* (trotz des erwähnten Hochtechnologieschwerpunktes, der Dienstleistungen mit einschließt), sowie *East North Central* mit 71,4% bzw. 71%. Allerdings liegt im ebenfalls altindustrialisierten *Middle Atlantic* der Dienstleistungssektor mit 76,3% der Beschäftigten deutlich über dem nationalen

Wert. Für die altindustrialisierten Regionen darf man in Zukunft einen noch stärkeren und von den Staaten finanziell geförderten Ausbau der Dienstleistungsbereiche zum Ausgleich für rückläufige Industrien erwarten. Bestehende Maßnahmen in dieser Richtung sind durch Tabelle B-5 angezeigt, wonach z.B. in *Middle Atlantic* und *East North Central* einem größeren Anteil der Dienstleistungsbetriebe Steuerfreiheit gewährt wird (wenn auch nur anfänglich) als im übrigen Staatsgebiet. Dies folgt zum Teil dem erfolgreichen Ansatz der Neuenlandstaaten, die Ende der 70er bis Anfang der 80er Jahre Wirtschaftsförderung durch Steuervergünstigungen auf der Grundlage *jobs first, equity later* betrieben (Sternlieb 1986). Dabei spielen auch Erkenntnisse über den möglichen Zusammenhang zwischen Steuerpolitik und Migrationsentscheidungen eine Rolle. Planungsmaßnahmen in *South Atlantic* versuchen ebenfalls verstärkt und z.T. über Steuervergünstigungen, im Umkreis von bundeseigenen Firmen Hochtechnologiedienstleistungsbetriebe anzusiedeln.

Tabelle B-5: Anteil (%) der steuerfreien Dienstleistungsbetriebe in geographischen Regionen 1982

New England	7,6
Middle Atlantic	16,8
East North Central	17,7
West North Central	8,5
South Atlantic	15,0
East South Central	5,0
West South Central	8,2
Mountain	5,4
Pacific (ohne Alaska und Hawaii)	13,6

Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1989: 768, Tab. 1353.

Wie stark die Planung auf die Tertiarisierung eines Raumes einwirken kann, wird am **Beispiel Pittsburghs** deutlich, das aufgrund jahrelanger Maßnahmen 1985 erstmalig mehr Menschen in seinen neuen *high-tech*- und Dienstleistungsbetrieben beschäftigte als in der Stahlindustrie. Im Hinblick auf den Rückgang der Stahlindustrie von Pittsburgh, der sich mit der endgültigen Zerschlagung des Preismonopols seit 1948 abzeichnete und danach durch den allgemeinen postindustriellen Strukturwandel beschleunigt wurde und zwischen den fünfziger und achtziger Jahren zum Verlust von 110.000 Arbeitsplätzen in der Stahlindustrie führte, hatte die Stadt schon seit den vierziger Jahren durch eine **Planungskoalition der Privatindustrie mit der öffentlichen Hand** (*Allegheny Conference on Community Development*) eine **Umstrukturierung** versucht. Mittels eines neuen Stadtentwicklungsplans wurde eine Imageaufwertung betrieben, bei der in der Innenstadt moderne Bürohochhäuser Rangierbahnhöfe und

Fabrikhallen ablösten (Lubove 1969). In der Folge siedelten sich viele Konzernverwaltungen an, die das Steueraufkommen und die Wirtschaft der Stadt entsprechend stärkten. Ferner kamen rund 300 Biotechnologie-, Software- und andere Hochtechnologiefirmen hinzu, die teils durch die bedeutenden Universitäten der Stadt angeworben und teils durch das Pentagon unterstützt wurden (Deysson 1988: 44f.; Economou 1987: 105-146).

Tabelle B-6: Anzahl der Konzernverwaltungen in ausgewählten Städten im Süden 1960-1980

	1980	1970	1960
Houston	23	7	6
Dallas-Ft. Worth	23	14	15
Atlanta	7	6	3
Greensboro-			
Winston-Salem	8	6	5
Richmond	7	4	7
Miami	5	2	2
Charlotte	3	2	1
New Orleans	3	1	2
Oklahoma City	1	1	3
Tampa	2	1	0
Birmingham	2	2	3

Quelle: Nach Wheeler und Brown 1985: 71.

Ähnliche Planungen werden sicherlich mit Erfolg in anderen altindustrialisierten Städten des *manufacturing belt* als Anpassung an den allgemeinen Strukturwandel durchgesetzt werden. Dabei haben diese Städte gute Voraussetzungen. **Erstens haben rund zwei Drittel der 500 größten Konzerne weiterhin ihre Hauptverwaltungen in diesen Städten**, obwohl auch die Städte des *sunbelt* Konzernverwaltungen anzuziehen versuchen (vgl. Tabelle B-6).

Zweitens vereinen altindustrialisierte Regionen schon eine große Anzahl von high-tech-Dienstleistungsbetrieben auf sich (vgl. Tabelle B-7). Dies ist dadurch bedingt, daß fast alle Industrieprodukte des *manufacturing belt* stark R&D-intensiv sind (Davis 1982). Daher unterhalten viele Industrien ihre eigenen Forschungslabors in Großstädten mit spezialisiertem Arbeitsmarkt und Betrieben, in denen die technologische Entwicklung direkt in die Produktion umgesetzt werden kann, oder in der Nähe von Universitäten, deren Forschungsprogramme zum Teil auf Innovationen für ansässige Industrien ausgerichtet sind (Clark 1985: 97). **Eine Verdichtung von R&D-Laboren und -Angestellten besteht daher für alle atlantischen Metropolen von Boston bis Washington;** außerhalb des östlichen Randes des *manufacturing belt* gibt es nur vereinzelt

Tabelle B-7: Führende Bundesstaaten in ausgewählten Hochtechnologiebereichen^{a,b}
1985

A. Computer				B. Halbleiter			
	Firmen	Anzahl der Beschäftigten	% US		Firmen	Anzahl der Beschäftigten	% US
Kalifornien	613	157 063	34,8	Kalifornien	365	72 303	35,0
Massachusetts	153	50 924	11,3	Texas	56	39 540	19,2
New York	96	32 303	7,2	Arizona	29	17 348	8,4
Texas	80	26 692	6,6	Florida	33	9 843	4,8
Minnesota	52	27 831	6,2	Pennsylvania	33	9 589	4,6
Arizona	24	19 618	4,3	Massachusetts	72	9 134	4,4
Colorado	34	16 522	3,7	Colorado	28	6 270	3,0
North Carolina	26	16 299	3,6	Oklahoma	4	6 100	3,0
Pennsylvania	51	9 850	2,2	Ohio	17	3 629	2,7
				New York	95	5 337	2,6
C. Chirurgische und medizinische Instrumente				D. Programmierung und Software			
	Firmen	Anzahl der Beschäftigten	% US		Firmen	Anzahl der Beschäftigten	% US
Kalifornien	140	15 215	18,8	Kalifornien	578	22 937	20,2
New Jersey	51	7 789	9,6	Texas	237	10 685	9,4
Ohio	14	6 093	7,5	Virginia	128	9 304	8,2
Massachusetts	48	5 796	7,2	Massachusetts	166	8 712	7,7
Illinois	41	5 666	7,0	New York	227	8 231	7,2
New York	46	5 055	6,2	Florida	97	5 982	5,3
Pennsylvania	41	4 283	5,3	Maryland	101	5 684	5,0
Utah	6	3 965	4,7	New Jersey	132	4 578	4,0
Connecticut	29	3 828	4,7	Illinois	147	4 197	3,7
Colorado	19	3 331	4,1	Pennsylvania	100	3 467	3,1
Florida	19	2 757	3,4	Georgia	79	3 402	3,0
Missouri	18	2 459	3,0	Ohio	84	3 385	3,0
Texas	26	2 449	3,0	Michigan	68	3 306	2,9
Washington	10	2 221	2,7	Colorado	74	2 691	2,4
Indiana	16	1 857	2,3				

Quelle: Nach Malecki 1985: 364f.

^a Die vier Hochtechnologiebereiche fallen sowohl unter die Definition einer Industrie als auch unter die Kategorie der Dienstleistungen aufgrund ihrer R&D-Intensität, Prozentsatz der Wissenschaftler und Ingenieure und Anteil der Einnahmen, die in R&D investiert sind. Für eine Diskussion über die Definition von Hochtechnologiebetrieben vgl. Malecki (1985) und Glasmeyer (1987).

^b Da nur die Staaten mit über 25% der Beschäftigten in diesem Sektor eingeschlossen sind, liegt die Summe der Prozente unter 100%.

derartige Zentren, wie in **Lafayette (Indiana), Madison (Wisconsin), Denver/Boulder (Colorado), San Francisco/San Jose und Los Angeles/San Diego (Kalifornien) und dem research triangle Raleigh/Durham/Chapel Hill (North Carolina)** (Malecki 1980, 1981, 1985). Hinsichtlich der Computerproduktion und -entwicklung weisen altindustrialisierte Staaten (z.B. Massachusetts, New York, Pennsylvania) zusammen 20,7% der Gesamtbeschäftigung auf, bei der Erstellung von Software insgesamt 44,8% (Virginia, Massachusetts, New York, Maryland, New Jersey, Illinois, Pennsylvania, Ohio und Michigan) und bei der Entwicklung von chirurgischen und medizinischen Instrumenten 44,8% (vgl. Tabelle B-7).

Hinsichtlich dieser vier Hochtechnologiebranchen zählt mindestens eine altindustrialisierte Region neben Kalifornien und Colorado zu einer *incubator area*, von der wichtige Innovationen und Impulse für die Weiterentwicklung und Produktion ausgehen (Malecki 1985: 361-365). Insgesamt aber verlor der Nordosten zwischen 1973 und 1983 in diesen Bereichen Arbeitsplätze, wobei sich der Zuwachs auf den Westen konzentrierte. In der Computer- und Halbleiterentwicklung und -herstellung vereinte Kalifornien 1983 allein 34,8% bzw. 35% der gesamten Beschäftigung, bei medizinischen Instrumenten 18,8% und in der Softwareentwicklung 20,2% (vgl. Tab B-7). Man kann daher zwar einen **relativ starken Hochtechnologiedienstleistungssektor in altindustrialisierten Gebieten** beobachten, aber auch eine **regionale Verschiebung dieser Branchen in den sunbelt**, vor allem nach Kalifornien. Dies muß jedoch nicht auf einen echten Bedeutungsverlust des Nordostens hinweisen, da die *high-tech*-Betriebe im *sunbelt* zu einem größeren Teil Filialen oder Auslagerungen von Firmen (*branch plants*) sind, die **im Nordosten ihre Stammsitze** haben (Koch u.a. 1983; Malecki 1985). Dies ist z.B. bei Computerfirmen der Fall, während die Firmen, die medizinische Instrumente entwickeln und herstellen, im altindustrialisierten Nordosten verbleiben (Malecki 1985: 358-361).

Beachtenswert ist, daß die **R&D-Stätten**, die überwiegend durch die **Privatwirtschaft** finanziert und initiiert sind (ca. 50% der gesamten R&D-Ausgaben in den USA), sich **vorwiegend im Nordosten und Westen** der USA konzentrieren, während **R&D**, das in bundeseigenen Zentren oder durch Vertragsvergabe der **öffentlichen Hand** getätigt wird, **generell breiter gestreut** ist, vor allem stadtsppezifisch in den peripheren Räumen, die man im Rahmen der Regionalplanung nach einem gesamtstaatlichen Dispersionsverfahren fördern wollte. Neben Washington, D.C. mit einer großen Anzahl von R&D-Beschäftigten in seinen Bundesbehörden und bundeseigenen Forschungszentren gibt es weitere Konzentrationen von regierungseigener R&D im "*space triangle*" Houston (Texas)/Huntsville (Alabama)/Titusville-Cocoa Beach (Florida), ferner New Orleans (Louisiana), Oak Ridge-Knoxville (Tennessee) und Albuquerque (New Mexico) auf dem Energiesektor, in Pensacola (Florida), Newport News/Hampton (Virginia) im Verteidigungssektor, in Dayton (Ohio) in der Luft- und Raumfahrt (Clark 1985: 95). Da Regierungsverträge aber auch "außer

Haus" an Universitäten und die Industrie vergeben werden, sind bundesfinanzierte R&D-Aktivitäten und -Angestellte ebenfalls in den großen Städten des Nordostens, des Mittelwestens und der Westküste vertreten, vor allem im Umfeld der wichtigsten Universitäten wie dem *Massachusetts Institute of Technology*, *Harvard*, *Columbia*, *Johns Hopkins*, *Cornell*, den Universitäten von Chicago, Wisconsin, Minnesota, Michigan, dem Staat Washington und in Kalifornien Berkeley, Stanford und UCLA (Clark 1985: 95-97).

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die **Standorte der privatwirtschaftlichen R&D-Aktivitäten in erster Linie von Marktprinzipien bestimmt** sind, d.h. von Faktoren, die die Profitabilität beeinflussen, z.B. bestehenden Konzentrationen von Wissenschaftlern und Ingenieuren, Universitäten und Konzernverwaltungen (Malecki 1981; Massey 1984; Glasmeier et al. 1984: 166). Wo diese Faktoren in altindustrialisierten Regionen gegeben sind, finden sich Hochtechnologiekonzentrationen ebenso wie in den neuindustrialisierten Regionen des *sunbelt*. Das Verteilungsmuster der **bundeseigenen und -finanzierten R&D-Standorte** zeigt neben den Marktprinzipien auch **regionalplanerische Prinzipien**, bei denen bevorzugt strukturschwache Räume gefördert wurden, sowie strategische bzw. verteidigungspolitische Aspekte, wonach sowohl Standorte in entlegenen Teilen des Landesinnern als auch an der Küste ausgebaut wurden.

4. Der Agrarsektor

Mit der Tertiärisierung der Wirtschaft **verringerte** sich auch die **Bedeutung des Agrarsektors** an der Gesamtbeschäftigung. Während 1960 noch 3,963 Mio. Farmen im Census erfaßt wurden, waren es 1974 nur noch 2,795 Mio. Nach der 1974 erfolgten Neudefinition von Farmbetrieben (alle Einheiten mit einer Agrarproduktion von mindestens \$ 1.000 jährlich) gab es 1975 2,521 Mio. Betriebe, 1985 2,275 Mio. und 1988 2,159 Mio. Farmen. Die Farmbevölkerung verringerte sich von 15,635 Mio. (1960, nach der 1969er Definition) auf 6,241 Mio. (1979, nach der 1974er Definition) und bis 1988 auf 4,951 Mio. Die Zahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten sank von 3,774 Mio. (1979) auf 2,954 Mio. (1988). Wie Tabelle B-8 zeigt, erfolgte die Abnahme der Farmen nicht gleichmäßig, so waren die Regionen *Mountain* und *Pacific* im Zeitraum von 1980 bis 1988 nicht betroffen, während die traditionellen Farmgebiete *East* und *West North Central* sowie *Middle* und *South Atlantic*, *East* und *West South Central* die stärksten Einbußen erfuhren (Windhorst 1987; U.S. Bureau of the Census 1987: 620, 1989: 628, 1990: 637).

Zu den **Faktoren, die in den einzelnen Regionen den Rückgang beschleunigten**, gehören in *East South Central* und *South Atlantic* die schon angesprochene Neuindustrialisierung durch Niedriglohnbranchen, in *West South Central* der hohe Mechanisierungsgrad der Landwirtschaft, verbunden mit besser bezahlten Arbeitsplätzen in den übrigen Branchen. In den nördlichen Agrar-

regionen wiegen neben der allgemeinen Mechanisierung der Landwirtschaft die damit verbundene Überschuldung der Farmen, schlechte Absatzmöglichkeiten oder Weltmarktpreise und Wertverlust des landwirtschaftlichen Grundbesitzes und niedrige Farmeinkommen besonders schwer (Windhorst 1987). Ferner trug in fast allen Regionen direkte oder indirekte Farmpolitik seit den 30er Jahren mit dazu bei, daß Farmen aufgegeben wurden, z.B. durch staatliche Bodenerhaltungsmaßnahmen in erosionsgefährdeten Gebieten. In jüngerer Zeit wurden vor allem marginalwirtschaftende Farmen, d.h. solche, die ohne Gewinn produzierten und durch staatliche Unterstützungsprogramme subventioniert worden waren, nach Absetzen dieser Programme verstärkt aufgegeben (Luttrell 1984; Clark 1985; Blume 1987, Bd. 1). Dieses "Farmsterben"

... masks the continuing, indeed increasing importance of agriculture in absolute terms. An expanding domestic population with sophisticated and varied eating habits imposes heavy demands upon the food producing sector. Moreover, agricultural products are of strategic importance in a world plagued by shortages and starvation. Although much diminished in relative terms, the agricultural sector forms a cornerstone of the post-industrial economy (Clark 1985: 143).

Tabelle B-8: Anzahl, Verteilung und prozentuale Abnahme der Farmen 1980-1988

	1980		1988		Abnahme (%)
	Zahl (2,43 Mio.)	%	Zahl (2,159 Mio.)	%	
New England	30 000	1,2	29 000	1,3	-3,3%
Middle Atlantic	118 000	4,9	103 000	4,8	-12,7
East North Central	447 000	18,4	379 000	17,6	-15,2
West North Central	562 000	23,1	506 000	23,4	-10,0
South Atlantic	327 000	13,5	275 000	12,7	-15,9
East South Central	312 000	12,8	285 000	13,2	-8,6
West South Central	357 000	14,7	307 000	14,2	-14,0
Mountain	123 000	5,1	119 000	5,5	-3,2
Pacific (ohne Alaska und Hawaii)	154 000	6,3	153 000	7,0	-0,01

Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1989: 628, Tab. 1079 (veränd., eig. Berechnung).

Trotz der hohen Konzentrationsrate der Farmen sind dauerhafte und beträchtliche **Ertragssteigerungen** festzustellen (vgl. Tabelle B-9). Wie der Ertragsindex in Tabelle B-10 zeigt, ist dieses Wachstum in erster Linie auf Produktivitätssteigerungen und nicht auf die Ausweitung der Anbaufläche zurück-

zuführen. Weniger als die Hälfte der Landfläche der USA ist je landwirtschaftlich genutzt worden oder gilt als Farmland, davon wurden nur rund ein Drittel als Anbaufläche kultiviert, während der Rest unter bestimmten Marktbedingungen als Anbaufläche verfügbar wäre (Lutrell 1984: 34).

Tabelle B-9: Ertragssteigerung ausgewählter Anbauprodukte 1920-1981^a

Anbauprodukt	1920 (pro acre) ^b	1981 (pro acre)	Steigerung (1920=100)
Weizen (<i>bushels</i>) ^c	14,0	34,5	246%
Mais (<i>bushels</i>)	26,8	109,9	410
Sojabohnen	12,7	30,4	239
Baumwolle (Pfund)	154,0	546,0	355

Quelle: Nach Schultz 1984: 48.

a Einzelne Jahre können "Zufälle" sein, d.h. bes. gute oder schlechte Ernten anzeigend. Die hier aufgeführten Jahre sollen nur die Tendenz darstellen.

b Ein *acre* entspricht 0,41 ha.

c Ein *bushel* entspricht 36,35 l.

Tabelle B-10: US-Farmland, tatsächlich kultiviertes Land (Mio. *acres*) und Ertragsindex

Jahr	Farmland	Tatsächliche Anbaufläche	Ertragsindex (1967=100)
1910	879	317	56
1930	990	360	53
1950	1161	336	69
1964	1110	292	95
1974	1017	332	104
1980	1042	341	115
Gesamtfläche USA	2316		

Quelle: Nach Lutrell 1984: 34.

Produktivitätssteigerungen sind auf den **höheren Kapitaleinsatz** zurückzuführen, der sich in verstärkter Automation und Anwendung neuester wissenschaftlicher und technologischer Erkenntnisse manifestiert. Zwischen 1950 und 1980 versechsfachte sich der Gebrauch von **Agrochemikalien** und trug damit wesentlich zur Ertragssteigerung bei, ebenso wie **gentechnologische Entwicklungen**, die bei einer Vielzahl von Anbaupflanzen (Tomaten, Bohnen, Salat u.a.) die automatisierte Ernte ermöglichten (Clark 1985: 148). Der wachsende Kapitaleinsatz in der Landwirtschaft ist von einem **Ansteigen der durchschnittlichen Farmgrößen** und der Ausbildung einer **dualen Struktur** begleitet, d.h. einem relativ kleinen Prozentsatz sehr großer "Megafarmen", die vertikalintegrierten Unternehmen angeschlossen sind, und einen großen Anteil von kleinen, oft marginalwirtschaftenden Farmen (Windhorst 1987: 474f.). Zwi-

schen 1940 und 1980 stieg die Durchschnittsgröße der Farmen von 67,5 auf 173,7 ha (167 bzw. 430 *acres*) durch Erwerb von Ländereien aufgegebener Farmen. Dieser Trend setzte sich in jüngerer Zeit in allen Regionen fort (vgl. Tabelle B-11).

Tabelle B-11: Veränderung in der Durchschnittsgröße der Farmen (in *acres*) 1980-1988^a

	1980		1988	
	Min.	Max.	Min.	Max.
New England	87	226	96	223
Middle Atlantic	109	200	112	215
East North Central	171	269	186	345
West North Central	261	1169	9	1278
South Atlantic	126	344	150	325
East South Central	142	265	136	314
West South Central	273	731	279	846
Mountain	623	5080	609	4506
Pacific (ohne Alaska und Hawaii)	417	517	411	488

Quelle: Nach U.S. Bureau of the Census 1989: 628, Tab. 1079 (veränd.).

^a Die hier angegebenen Werte sind die höchsten bzw. niedrigsten *state-level*-Durchschnittsgrößen innerhalb der Region.

Tabelle B-12: Farmklassen und ihr Anteil am Gesamtfarmeinkommen in den USA 1985

Farmklassen (Marktabsatz in Tsd. \$)	% des Brutto- Farmeinkommens	% der Farmen
unter 19 999	9,4	63,5
20 000 - 99 999	19,3	22,8
100 000 - 249 999	22,2	9,3
250 000 - 499 999	16,9 } 49,1%	3,2 } 4,5%
500 000 und mehr	32,2	1,3
USA gesamt	167,7 Mrd. \$	100%

Quelle: U.S. Bureau of the Census 1989: 635, Tab. 1098 (veränd., eig. Berechn.).