



Wolfram Fischer

Wirtschaftssystem und Lebensstandard: Ein internationaler Vergleich

(Akademievorlesung am 6. Juli 1994; überarbeitete Fassung)

In: Berichte und Abhandlungen / Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften
(vormals Preußische Akademie der Wissenschaften) ; 1.1995, S. 175-200

Persistent Identifier: [urn:nbn:de:kobv:b4-opus-28530](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:kobv:b4-opus-28530)

Die vorliegende Datei wird Ihnen von der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften unter einer Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Germany (cc by-nc-sa 3.0) Licence zur Verfügung gestellt.



Wolfram Fischer

Wirtschaftssystem und Lebensstandard: Ein internationaler Vergleich

(Akademievorlesung am 6. Juli 1994; überarbeitete Fassung)

1. Begriffe und Methoden

Daß ein Zusammenhang zwischen dem Wirtschaftssystem und dem Lebensstandard einer Bevölkerung besteht, scheint offensichtlich zu sein. Worin er aber besteht, ist nicht leicht zu beschreiben, geschweige denn schlüssig nachzuweisen, da auch bei ähnlichen Wirtschaftssystemen der Lebensstandard sehr unterschiedlich sein kann, also andere Faktoren eine Rolle spielen müssen. Ein historischer, internationaler und interkultureller Vergleich soll einige Hinweise auf die Ursachen unterschiedlicher Lebensstandards geben.

Zunächst müssen wir wohl – nach (guter) alter deutscher Sitte – definieren, was wir unter Wirtschaftssystem und was wir unter Lebensstandard verstehen wollen, damit die Zahl der Mißverständnisse so klein wie möglich gehalten wird. Beide Begriffe kann man sehr weit fassen; wenn sie aber operational, d. h. empirisch überprüfbar und vor allem international vergleichbar sein sollen, muß man eine engere Fassung wählen, was einen sofort der Kritik aussetzt, das Wesentliche, das eigentlich Interessante daran auszuklammern. Diesem Vorwurf stelle ich mich.

1.1 Der Begriff des *Wirtschaftssystems* wird oft synonym zu dem der *Wirtschaftsordnung* oder der *Wirtschaftsverfassung* gebraucht. Man kann zwischen diesen Begriffen jedoch auch subtile Unterscheidungen treffen. Unter westlichen Ökonomen, besonders denen deutscher Sprache, hat sich seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges das Denken in Wirtschaftsordnungen etabliert, während man vorher eher von Wirtschaftssystemen sprach.¹ Dies geht zurück auf Auseinandersetzun-

1 Bezeichnenderweise enthält das Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 9, 1982, Beiträge von verschiedenen Autoren zu „Wirtschaftsordnung I: Wirtschaftsverfassung“ (S. 141–149 von Hans Heinrich Rupp), „II: Wirtschaftsordnungspolitik“

gen mit der Kriegsverwaltungswirtschaft im Ersten Weltkrieg, mit dem sowjetischen System der zentralen Steuerung des Wirtschaftsprozesses und den Wirtschaftsideen des Nationalsozialismus. Es ist kein Zufall, daß die erste Auseinandersetzung mit dem, was man im Ersten Weltkrieg und danach *Gemeinwirtschaft* nannte, und mit dem beginnenden Sowjetsystem sehr wesentlich von der liberalen Wiener Schule um 1920 herum angestoßen wurde. Stellvertretend dafür sei Ludwig von Mises' Buch *Die Gemeinwirtschaft* aus dem Jahre 1922 genannt, dem mehrere Aufsätze verschiedener Autoren vorangingen und folgten.² Es ist auch kein Zufall, daß das einflußreichste Buch der Ordo-Liberalen, Walter Eucken *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 1940 erschienen ist, als sich die nationalsozialistische Kriegswirtschaft erkennbar abzeichnete.³ Walter Eucken ging es, wie er in seinem Vorwort vom November 1939 betonte, nicht um Methodenfragen, sondern um die „Wirklichkeit“, aber er wußte, was damals in der deutschen Nationalökonomie nicht selbstverständlich war, daß man, um diese Wirklichkeit zu erfassen, in Modellen denken müsse. Dieses Denken führte ihn zu den beiden Idealtypen Verkehrswirtschaft einerseits, zentralgeleitete Wirtschaft andererseits. Alle wirklichen Wirtschaftssysteme seien zwischen diesen beiden reinen Typen oder Modellen angesiedelt. Entscheidend sei dabei, wie wirtschaftliche Entscheidungen zustande kommen: individuell, von vielen Unternehmen und Haushalten getroffen, die sich nach den Signalen des Marktes richten, also vor allem nach Preisen, die in die Unternehmensrechnung zugleich als Kosten eingehen, oder aber nach den Planungen und den Kommandos einer Zentrale, zu der hin alle Informationen fließen, aufgrund deren sie entscheidet. Deshalb hat man später auch oft kurz zwischen Markt- und Kommandowirtschaft unterschieden.

Nun gibt es auch ganz andere Definitionen von Wirtschaftssystemen, vor allem solche, die aus einer bestimmten Geschichtsphilosophie fließen, nach der die Geschichte „Gesetzen“ unterliegt, so daß sie sich nach einem vorgegebenen (Heils-) Plan entwickelt. Zu der Kategorie dieser auf das Alte Testament und die christliche Eschatalogie zurückgehenden Philosophien gehört die Geschichtslehre von Karl Marx, wonach eine bestimmte Abfolge von Wirtschaftssystemen „wissenschaftlich“ bewiesen sei. Wir kennen sie alle: Urgesellschaft, Feudalismus, Kapitalismus, Sozialismus und Kommunismus. Ebenfalls in diese Kategorie gehören,

(S. 149–155 von Reinhard Blum) und „Wirtschaftssysteme“ (S. 326–353 von Egon Tuchtfeldt) sowie Einzelbeiträge über die Wirtschaftssysteme Chinas, Jugoslawiens, der UdSSR und Ungarns.

2 (Mises, 1920, S. 6–21); (Marschak, 1924, S. 501–520); (Zassenhaus, 1934, S. 507–532).

3 (Eucken, 1940/1989); Spätere Vergleiche von Wirtschaftsordnungen stammen u. a. von (Hensel, 1978), (Wagener, 1979) und (Gutmann, 1993).

wenn auch weniger heilsgeschichtlich, eher pragmatisch begründet, die verschiedenen Stufenlehren der Historischen Schule der deutschen Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts, von denen die bekannteste Karl Büchers Abfolge von Hauswirtschaft, Stadtwirtschaft und Volkswirtschaft ist und die einflußreichste wohl Werner Sombarts sowohl an Marx wie an die Historische Schule angelehnte Lehre. Für Sombart war *Wirtschaftssystem* „der tragende Begriff der Nationalökonomie“, und er verstand darunter „eine bestimmt geartete Wirtschaftsweise, das heißt eine bestimmte Organisation des Wirtschaftslebens, innerhalb deren eine bestimmte Wirtschaftsgesinnung herrscht und eine bestimmte Technik zur Anwendung gelangt. In dem Begriffe des Wirtschaftssystems wird die historisch bedingte Eigenart des Wirtschaftslebens zu einer begrifflichen Einheit zusammengefaßt.“⁴

Diese Definition enthält zu viele unterschiedliche Elemente, als daß man damit operieren könnte. Vor allem scheint mir die Behauptung, jedes Wirtschaftssystem arbeite mit einer bestimmten Technik, obsolet zu sein, es sei denn, er meinte die Technik der Steuerung der gesamten Volks- oder Weltwirtschaft – dann käme er den Ordo-Liberalen nahe, was sicher nicht der Fall ist. Fraglich ist ebenso, ob ein Wirtschaftssystem jeweils von einer bestimmten „Gesinnung“ beherrscht wird. Davon war jedoch auch Max Weber überzeugt, und ich möchte diesen Gedanken hier aufnehmen und danach fragen, ob für eine Definition des Wirtschaftssystems neben der Art der Ordnung und Lenkung wirtschaftlicher Abläufe nicht auch ein bestimmtes „Verhalten“ der Menschen, sowohl als wirtschaftende Subjekte wie als politisch Handelnde, von Bedeutung sei. Dazu führt die Beobachtung, daß ähnliche Ordnungssysteme keineswegs immer zu ähnlichen wirtschaftlichen Entscheidungen oder Entwicklungen führen, daß z. B. die Anreizsysteme einer Marktwirtschaft wie die Steuerungsvorgaben einer Zentralverwaltungswirtschaft in verschiedenen Ländern und Kulturen und wohl auch zu verschiedenen Zeiten recht unterschiedlich wirken können. Darauf werde ich zum Schluß noch zurückkommen.

1.2 Zunächst müssen wir uns jedoch noch darüber verständigen, was unter *Lebensstandard* verstanden werden soll. Hier lassen sich wiederum zwei Klassen von Definitionen unterscheiden. Die eine geht von den Wünschen und Aspirationen der Menschen aus, über bestimmte Güter und Dienstleistungen verfügen zu können, einen bestimmten Lebensstil verwirklichen, eine bestimmte *Lebensqualität* erreichen zu können. Dies ist die subjektive Seite der Sache, die die *Befindlichkeit* mißt, was man heute mit Hilfe von Umfragen tun kann, wofür es aber für die Vergangenheit nur impressionistische Daten gibt. Daneben, und nur davon

4 (Sombart, 1928, S. 21 f.).

möchte ich hier sprechen, gibt es eine eher objektive, statistisch meßbare Definition.⁵ Danach bezieht sich der Lebensstandard, um die einfache Definition der Encyclopaedia Britannica zu zitieren, auf „die Art und Quantität der Konsumgüter, die einem Individuum, einer Familie oder einer ganzen Nation zur Verfügung stehen“.⁶ Manche Autoren unterscheiden auch zwischen dem Lebensstandard als Norm, als Sollgröße, und dem *Lebensniveau* als Istgröße.⁷

Für Vergleiche des Lebensstandards, gleichgültig ob dieser zwischen einzelnen, zwischen Familien oder Haushalten, sozialen und Berufsgruppen oder ganzen Nationen gesucht wird, ist es unerläßlich, einen gemeinsamen Nenner zu finden. Dieser heißt in der Ökonomie *Realeinkommen*. Dieses wiederum ist abhängig von dem Nominaleinkommen, das in Geldgrößen ausgedrückt wird, und den Preisen für einen Waren- (und Dienstleistungs-)Korb, den man dafür erwerben kann. Warenkörbe werden von den Statistischen Ämtern aller Länder für solche Zwecke zusammengestellt. Sie variieren nach Haushaltsgröße, Kinderzahl, auch Lebensalter. So ist der Warenkorb eines Rentnerehepaars anders zusammengesetzt als der einer Familie mit Kleinkindern. Von Zeit zu Zeit müssen sie geändert werden, um neue Waren aufzunehmen, die es vorher nicht gab, z. B. Staubsauger oder Radio in den dreißiger Jahren, Fernseher in den fünfziger oder sechziger Jahren, und weil die *Bedürfnisse*, die man am Kaufverhalten ablesen kann, sich verändern. Warenkörbe ändern sich aber nicht nur in der Zeit, sondern weisen auch kulturelle oder klimatisch bedingte Unterschiede auf. Winterkleidung muß für einen Nordeuropäer oder Kanadier enthalten sein, nicht jedoch für Bewohner tropischer Zonen. Schwierigkeiten also über Schwierigkeiten, denen sich im 20. Jahrhundert zahlreiche Statistiker in den Statistischen Ämtern der einzelnen Länder und – für den internationalen Vergleich – in den internationalen Organisationen wie der Europäischen Gemeinschaft (Union), der OECD oder den Vereinten Nationen widmen, wobei sie, um zu einem gemeinsamen Nenner zu kommen, entweder die jeweiligen Wechselkurse zwischen den Währungen oder, was besser, aber mühevoller ist, Kaufkraftparitäten berücksichtigen müssen.⁸

Für ältere Zeiten haben wir solche Warenkörbe nicht. Die Veränderungen der Real-löhne und damit annäherungsweise auch des Lebensstandards vom Mittelalter bis

5 Beides wird verglichen in (Glatzer & Zapf (Hg.), 1984).

6 Standard of Living. In: Encyclopaedia Britannica, 1973/74, S. 520.

7 Siehe dazu (Pipping, 1953).

8 (Lippe, 1995, S. 57–102); Der Weltbankatlas 1995 enthält zum ersten Mal verschiedene Berechnungsweisen und macht so die Unterschiede deutlich: Bei einem Kaufkraftvergleich schneiden die ärmeren Länder im allgemeinen wegen des niedrigeren Preisniveaus besser ab.

ins 19. Jahrhundert in England oder in Deutschland wurden daher an zwei einfachen Größen abgelesen: dem Verhältnis der Maurerlöhne zu den Getreidepreisen. Warum gerade daran? Weil Maurerlöhne und Getreidepreise in langen Reihen verfügbar sind, da Klöster und Hospitäler vor allem ihre Handwerkerrechnungen aufgehoben haben und die Taxen für Brotgetreide, dem Hauptnahrungsmittel, früh und oft auch bei den Kommunen, die diese Preise kontrollierten, registriert worden sind. Daher konnten zumindest für einzelne Städte oder Regionen lange Reihen, bestenfalls über sieben Jahrhunderte hin – natürlich mit Lücken –, konstruiert werden.⁹

Seit dem 19. Jahrhundert haben sich dann Statistiker bemüht, die Verbrauchsausgaben der Bevölkerung nicht nur zu registrieren, sondern auch zu analysieren. 1857 veröffentlichte der Direktor des Königlich Sächsischen Statistischen Bureaus Ernst Engel (1821–1896) eine Untersuchung über die *Produktions- und Konsumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen*,¹⁰ in der er feststellte, daß bei steigendem Einkommen der Anteil des Einkommens, der für Nahrungsmittel ausgegeben wird, sinkt. Diese seitdem in zahlreichen Ländern bestätigte Beziehung, nach ihm das *Engelsche Gesetz* genannt, bildet die Grundlage für alle späteren Einkommens- und Haushaltsstatistiken. Zusammen mit dem 25 Jahre älteren Belgier Lambert Quetelet (1796–1874) bemühte er sich seit den 1850er Jahren auf zahlreichen internationalen Kongressen um die Standardisierung der statistischen Erhebungen und Verfahren in den europäischen Ländern, aus denen 1885 schließlich das Internationale Statistische Amt in Den Haag hervorging. Zwischen 1908 und 1912 sammelte der britische Board of Trade Lohn- und Preisdaten zum Zwecke eines internationalen Vergleichs, und in der Zwischenkriegszeit haben das Internationale Arbeitsamt und der Völkerbund die Basis solcher Vergleiche verbreitert. Nach dem Zweiten Weltkrieg haben vor allem die OEEC, die Organization for European Economic Cooperation, die 1948 im Gefolge des Marshall-Plans gegründet wurde, und die aus ihr 1960 hervorgegangene Nachfolgeorganisation OECD, die Organization for Economic Coordination and Development, sich um eine Vereinheitlichung nicht nur der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, sondern auch der Lebenshaltungsstatistiken bemüht, so daß wir in den regelmäßigen Veröffentlichungen dieser Organisationen über standardisierte, vergleichbare Werte für die führenden Industrieländer verfügen.¹¹

9 (Phelps Brown & Hopkins, 1956, S. 296–314). Wiederabgedruckt in (Ramsey (Hg.), 1971, S. 18–41), (Phelps Brown, 1968). (Phelps Brown, 1977), (Gömmel, 1979).

10 (Engel, 1857, S. 129–182). Viele Jahre später veröffentlichte er auch eine Arbeit über „Die Lebenskosten belgischer Arbeiterfamilien früher und jetzt“. Dresden 1895.

11 z. B. (OECD (Hg.), 1993). Vgl. auch (United Nations (Hg.), 1987), (World Bank (Hg.), 1994).

2. *Der langfristige Vergleich*

Sehr viel schwieriger ist ein Vergleich über längere Zeiträume und unter Einbeziehung auch weniger entwickelter Länder. Angus Maddison hat sich in zahlreichen Arbeiten um einen solchen internationalen Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung bemüht und seine Untersuchungen neuerdings auch auf die Frage des Lebensstandard-Vergleichs ausgedehnt.¹² Die zwanzig Länder, für die er ausreichend Daten für einen langfristigen Vergleich hat, der prinzipiell, wenn auch nicht für alle Länder, von 1820 bis 1992 reicht, gruppiert er in typisch britischer, pragmatischer Weise nicht nach Wirtschaftssystemen, sondern nach einer Mischung von geographischer Lage und Entwicklungsstand: Die „advanced capitalist countries“ sind Frankreich, Deutschland, Japan, die Niederlande, Schweden, das Vereinigte Königreich und die USA; zur europäischen Peripherie zählt er Spanien und Portugal, aber auch die Tschechoslowakei und Rußland, bei ihm bezeichnenderweise noch USSR genannt, aus Lateinamerika hat er Argentinien, Brasilien und Mexiko ausgewählt, aus Asien China, Indien, Indonesien und (Süd-)Korea – während Japan in der ersten Kategorie mitläuft – und aus Afrika Ghana und Südafrika.

Die USA und die europäischen Länder sind, soweit Daten für sie geschätzt worden sind, schon im 19. Jahrhundert, gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf der Bevölkerung, wohlhabender geworden. Am schnellsten wuchs das BIP, trotz der Einwanderung auch pro Kopf der Bevölkerung, in den USA – durchschnittlich um 1,5% pro Kopf und Jahr. Die west- und nordeuropäischen Länder folgen mit Werten zwischen 1,2% (für das Vereinigte Königreich) und 1% (für Frankreich, Deutschland und Schweden); für Japan kommt er auf eine durchschnittliche Wachstumsrate von 0,6% und für Mexiko von 0,5%. Brasilien hingegen stagnierte nach seinen Schätzungen ebenso wie China, Indien und Indonesien. Keines dieser Länder hatte ein zentralgeleitetes Wirtschaftssystem, aber sie unterschieden sich in vielfältiger Weise. Der Wohlstand stieg demnach merklich nur in den sich schon industrialisierenden Ländern mit europäischer oder europastämmiger Bevölkerung; Japan hatte den Anschluß an sie noch nicht gefunden, setzte sich aber schon deutlich von den meisten anderen nichteuropäischen Ländern ab. Im 20. Jahrhundert hat sich „in the long run“ – trotz Rückschlägen besonders in der Zwischenkriegszeit – das Wachstum beschleunigt. An der Spitze steht nun Japan mit 3,1% pro Kopf und Jahr von 1900 bis 1992, gefolgt von Korea mit 2,7% und einigen, wenn auch nicht allen europäischen Ländern mit Werten ab 2% – Portugal 2,3%, Schweden 2,1%, Deutschland und Frankreich je 2%. Interessan-

12 (Maddison, 1995, S. 103–140).

terweise fallen die beiden reichsten Länder des 17. bis 19. Jahrhunderts, die Niederlande und das Vereinigte Königreich, mit Wachstumsraten von 1,7% und 1,3% deutlich zurück, aber auch die USA erreichen trotz ihrer Spitzenstellung in der Zwischenkriegszeit insgesamt nur 1,8% und damit unter den zwanzig Ländern nur Rang 8 – zusammen mit Spanien. Der Wohlstandszuwachs war dort demnach geringer als in Brasilien, wo trotz des rasanten Bevölkerungswachstums eine Rate von 2,2% erreicht wurde. Die Schlußlichter bilden Indien mit 0,8% und Ghana mit 0,9% – Länder also, die erst nach dem Zweiten Weltkrieg aus der kolonialen Aufsicht entlassen wurden. Doch Vorsicht bei der Interpretation nach dem beliebten Imperialismus-Modell: Ghanas Bruttoinlandsprodukt wuchs um beachtliche 1,9% von 1900 bis 1950, also während der britischen Kolonialherrschaft, stagnierte dann bei 0,2% während der ersten beiden Jahrzehnte der Souveränität und fiel in den letzten zwanzig Jahren auf –1,2% zurück, in diesem Negativrekord nur übertroffen von der Sowjetunion mit –1,3% im gleichen Zeitraum von 1973 bis 1992. Indien stagnierte hingegen bis 1950 und verzeichnet seit der Unabhängigkeit ein zunehmendes Wachstum, das in den letzten zwanzig Jahren im Jahresdurchschnitt bei beachtlichen 2,4% lag.

Für das gesamte knappe Jahrhundert liegen Rußland, die Tschechoslowakei, Mexiko und Indonesien mit 1,4% bzw. 1,5% im Mittelfeld, etwas besser schneiden Spanien mit 1,8% und China mit 1,7% ab, obwohl dort für den Zeitraum bis zur kommunistischen Machtübernahme ein Rekordminus von 0,2% pro Kopf und Jahr verzeichnet wurde. Hier hat sich das Wachstum in den letzten Jahrzehnten erheblich beschleunigt und liegt in den letzten zwanzig Jahren mit 5,2% an der Spitze des gesamten Samples, in den letzten Jahren sogar an der Spitze aller Länder der Welt.

Ist also die sozialistische Marktwirtschaft die beste aller Welten? Wohl kaum. Eher handelt es sich hier um einen Aufholprozeß, zu dem beispielsweise Japan schon rund hundert Jahre früher ansetzte. Insgesamt, so betont Maddison, hat sich der von ihm gemessene, besser: geschätzte Lebensstandard im 20. Jahrhundert in allen zwanzig Ländern deutlich erhöht, am geringsten in Ghana, wo er sich nur verdoppelte, am stärksten in Japan, wo er 1992 17mal höher lag als um 1900.

Kenner der einzelnen Länder mögen die Zuverlässigkeit dieser Daten bezweifeln, meinen doch manche Experten für chinesische Wirtschaftsgeschichte, daß es sich vor 1978/79 um reine Ratespiele handele und auch seitdem die Zuverlässigkeit der Statistik nicht sehr hoch sei.¹³ Nimmt man die Daten aber hin, weil es bessere nicht gibt, so muß man fragen: Woran können diese Unterschiede liegen? Einen ersten Hinweis gibt eine zeitliche Aufteilung. In allen Ländern außer Schweden

13 (Ptak, 1995, S. 543–594); Für Indien s. (Rothermund, 1995, S. 501–541).

liegen die Wachstumsraten zwischen 1900 und 1950 unter 2%, in China und Indien haben sie, wie wir gesehen haben, ein leichtes Minuszeichen. In den „goldenen“ Nachkriegsjahrzehnten von 1950 bis zur ersten Ölkrise 1973 liegen sie bis auf Ghana und Indien jedoch über 2%, in Westdeutschland und Japan bei 5% und in Portugal, Spanien und Korea noch darüber. Das gibt einen Hinweis: In einigen Ländern scheint ein kurz- oder mittelfristiger Aufholprozeß im Gange gewesen zu sein. Verlorene Kriegs- und Zwischenkriegsjahre werden nachgeholt, und die süd-europäische Peripherie, lange im Schatten gelegen, schließt auf.

Universell aber ist auch dies nicht, denn sonst hätten Indien und Ghana durchweg hohe Wachstumsraten aufweisen müssen. Hier, wie auch in anderen, von Madison nicht erfaßten Ländern der Dritten Welt, müssen Blockaden im Wirtschafts- oder Sozialsystem bestanden haben, die es ihnen erschwerten, an dem allgemeinen Wachstumstrend teilzuhaben. Oft sieht man diese in den Nachwirkungen der Kolonialisierung – doch dies ist wohl zu pauschal. Während der Periode der Dekolonisierung schufen sich einige dieser Länder diese Blockaden selbst, indem sie ein Wirtschafts- (und politisches) System etablierten, das eher auf Autarkie als auf Effizienz gerichtet war. Indien und Ghana gehörten zunächst zu dieser Gruppe. Sie sahen das Vorbild für ihre eigene Wirtschaftsordnung anfangs weniger im Westen als im Sozialismus.

Die Periode seit der ersten Ölkrise (1973 bis 1992) bewältigen die Länder dann höchst unterschiedlich. In der Tschechoslowakei und der UdSSR schrumpft das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf der Bevölkerung, ebenso in Argentinien und Ghana. Ihre Wirtschaftssysteme verhinderten offensichtlich eine Anpassung an fundamental neue Bedingungen. Handelt es sich also schon um eine Systemkrise des Sozialismus und eine von autoritär geführten Ländern? Dem widersprechen die fulminanten 6,9% Wachstum im autoritär regierten, aber marktwirtschaftlich organisierten Südkorea ebenso wie die 5,2% in China, wo freilich erst die rasanten Wachstumsraten der Nach-Mao-Tse-Dong-Zeit zu Buche schlagen, als sich die „sozialistische Marktwirtschaft“, die sich China nach eigener Aussage zugelegt hat, schon bemerkbar macht.¹⁴ Handelt es sich vielleicht auch um eine Abwälzung der allgemeinen Schwierigkeiten der Weltwirtschaft auf die schwächeren Glieder? Auch zu dieser These passen die Daten nicht recht, denn sonst müßten die USA mit die höchsten Wachstumsraten aufweisen; sie liegen aber deutlich hinter Ländern wie Korea, Japan und Deutschland.

14 Dabei zeigt sich übrigens auch, daß eine gemeinsame Chronologie die Besonderheiten einzelner Länder zu unterdrücken tendiert.

3. *Worauf beruhen die Unterschiede in Wirtschaftswachstum und Lebensstandard?*

Wir müssen uns also noch andere Charakteristika der Daten anschauen. Maddison selbst meint, daß man „einige regionale Elemente der Homogenität“ entdecken könne, „die suggerieren, daß es eine Gruppe von Ländern mit gemeinsamen institutionellen und wirtschaftspolitischen Charakteristika“ gebe, die sie von anderen Ländergruppen unterscheiden. Während im „Goldenen Zeitalter“ von 1950 bis 1972 globale Wachstumstendenzen die schwächeren Glieder mitgeführt hätten, zeigten die Schwächeperioden, die zur Anpassung und Umorientierung zwingen, klare Unterschiede zwischen flexiblen und inflexiblen Wirtschaftssystemen. Flexibel sind vor allem solche, in denen die Menschen und Unternehmen auf Herausforderungen positiv reagieren können, wo Anreize gegeben sind, sich neuen Problemen zu stellen, umzudenken und neu zu gestalten.

Der Zürcher Wirtschaftshistoriker Hansjörg Siegenthaler sieht darin eine allgemein gültige Regel. „Gesellschaften befinden sich auf dem Weg zum Wohlstand“, formuliert er, „wenn ihre Strukturen – die Regeln des Handelns und des Denkens – die Menschen dazu anregen, entwicklungssträchtige Entscheidungen zu treffen, Sach- und Fähigkeitskapital zu bilden, Lernprozesse einzuleiten und zu fördern, ökonomisch verwertbares Wissen zu mehren und dieses in Produktions- und Tauschprozessen zu nutzen.“¹⁵ Solche entwicklungsfördernden Anreizstrukturen bildeten sich in der Geschichte der Menschheit nur unter sehr spezifischen Bedingungen heraus, und auch dort blieben sie stets gefährdet. Damit Wachstumsgesellschaften auf ihrem Weg zum Wohlstand nicht gehemmt würden, brauchten sie „zweckmäßig konzipierte Strukturen der Kommunikation“, die ihnen einen entscheidenden „evolutiven Vorteil“ verschafften. An drei, auf den ersten Blick kaum vergleichbaren Beispielen – der Schweiz, den Vereinigten Staaten und Brasilien – erläutert er diese These. Kommunikationsstrukturen einer Gesellschaft müßten sich vor allem in Krisen bewähren. Den Vereinigten Staaten sei es gelungen, am Ende des 19. Jahrhunderts, als ihr ursprüngliches Wachstumsmodell, die Erschließung neuen Landes und der Aufbau einer Infrastruktur, an ein natürliches Ende gekommen war, sich auf eine andere Art von Wachstum zu verständigen, das man manchmal „intensives“ Wachstum nennt und das nicht auf der Nutzung zusätzlicher Ressourcen wie Land, Leute und Kapital beruht, sondern auf der Verbesserung der Produktivität mittels technischer und organisatorischer Innovationen. Die Schweiz habe in einer Zeit allgemeiner politischer und wirtschaftlicher Krisenerscheinungen, den 1930er Jahren, in einem mit Leidenschaft geführten öffentlichen

15 (Siegenthaler, 1995, S. 175); vgl. auch (Siegenthaler, 1993).

Disput sich neue Ziele gesetzt und damit verhindert, in die allgemeine Krise voll mit hineingerissen zu werden, und Brasilien habe schließlich nach mehrfachen, immer wieder abgebrochenen Ansätzen den Weg in eine demokratisch orientierte Modernisierung in den achtziger Jahren des 20. Jahrhunderts gefunden.

Mir scheint zwar Siegenthalers Argumentation, insbesondere die Konzentration auf die Kommunikation in einer Gesellschaft, nicht voll überzeugend, aber sie ist ein Beispiel für die Möglichkeit, unser Thema, die Verbindung von Wirtschaftssystem und Lebensstandard, anzugehen. Wichtig dabei ist, daß das Wirtschaftssystem nicht isoliert von Gesellschaft und Politik gesehen werden kann. Vielleicht kann man das erfolgreiche Schweizer System als ein Konsensus-Modell bezeichnen. Dort hatte sich die Herausbildung eines neuen gesellschaftlichen Konsenses schon während der sogenannten Großen Depression der 1870er bis 1890er Jahre bewährt. Auch diese Krise war in der Schweiz milder ausgefallen und früher beendet worden als anderswo. Eine Gesellschaft, so könnte man Siegenthalers Argumentation zusammenfassen, die in der Krise in der Lage ist, neue Ideen zu entwickeln und zu erproben, begibt sich auf den Weg zu mehr Wohlstand und Wohlfahrt. Warum aber schaffen dies einige Gesellschaften besser als andere?

4. Wettbewerb als Motor wirtschaftlichen Wachstums

Diese Frage ist immer wieder in universalgeschichtlicher Absicht formuliert worden. Warum – so lautet sie im Grunde seit der europäischen Aufklärung – ist die moderne Welt, die Industrie- und Wachstumsgesellschaft mit all ihren expansiven Kräften in Europa entstanden und nicht in einer der älteren Kulturen, die Europa gerade im 18. Jahrhundert zu bewundern gelernt hatte, z. B. in China? Warum ist die moderne Welt europäisch geprägt, die Expansion auf nur dünnbesiedelte, bis dahin unbekannte Weltteile von dort und nicht von dem schon damals dichtbesiedelten Ost- oder Südasien ausgegangen? Warum haben die Europäer und nicht die Chinesen oder Inder Amerika „entdeckt“ und die Expansion sowohl nach dem Westen wie nach dem Osten vorangetrieben? Eine der Antworten, wie sie in letzter Zeit vor allem von dem in Australien lehrenden Engländer Eric Jones gegeben wird, lautet: Europa war schon im Mittelalter nicht ein hierarchisch festgefügtes Reich, selbstgenügsam und in sich gekehrt, sondern von Konkurrenz bestimmt – von der Konkurrenz der italienischen Stadtstaaten, von der Konkurrenz der entstehenden Nationalstaaten und der Konkurrenz zwischen Kirche und Staat generell, dann zwischen den Konfessionen ebenso wie zwischen einzelnen Kaufleuten und Unternehmen, zwischen Rechtssystemen und Weltbildern.¹⁶ Hier wird der banale

¹⁶ (Jones, 1981) und (Jones, 1988).

Erfahrungssatz *Konkurrenz belebt das Geschäft* universalhistorisch und geschichtsphilosophisch gewendet.

Man kann die eben zu Ende gegangene Konkurrenz zwischen unterschiedlichen Marktwirtschaften und einer Gruppe von nach einem einzigen Vorbild geformten zentralgeleiteten Systemen mühelos in dieses Erklärungsschema einfügen. Wettbewerb zwingt zur ständigen Anpassung, zwingt dazu, Informationen einzuholen, neue Ideen zu entwickeln, neue Wege zu gehen, nicht zu lange auf Bewährtem zu beharren. Wettbewerb bringt einen ungemütlichen Lebensstil hervor, fördert möglicherweise nicht die angenehmsten Seiten im menschlichen Zusammenleben, aber er verringert die menschliche Lethargie, das Sich-Ausruhen auf dem einmal Erworbenen. Dabei gibt es Sieger und Verlierer. Im Sport ist das anerkannt; in der Wirtschaft gilt dies vielen als unbarmherzig, die Ungleichheit unter den Menschen fördernd, weil die Gewinner reich würden und die Verlierer arm blieben. Das ist nicht ganz richtig. Wie im Sport gibt es auch im wirtschaftlichen Wettbewerb zwischen Unternehmen oder zwischen Nationen nicht nur erste, sondern auch zweite und dritte Sieger, und General Motors oder Siemens sind ebensowenig wie Steffi Graf oder Boris Becker davor gefeit, gelegentlich oder auf Dauer von ihrer Spitzenposition verdrängt zu werden, ohne aus dem Wettbewerb ausscheiden zu müssen. Denn im wirtschaftlichen ebenso wie im sportlichen Wettbewerb figurieren bei weitem die meisten unter „ferner liefen“, und auch dies bereitet den meisten Freude am Sport bzw. ein Auskommen im Alltag des Broterwerbs. Daß viele ausscheiden und viele neu eintreten, erhält ein solches Wirtschaftssystem lebendig und leistungsfähig, erlaubt insgesamt eine Steigerung des Wohlstandes, wenn es auch den einzelnen, der ausscheiden muß, hart trifft. Dies erleben wir eben im Gebiet der ehemaligen DDR, wo der Systemwechsel zu einem rasanten Strukturbruch führte, der viele einzelne zur Umstellung auf neue Tätigkeiten, viele auch in die Arbeitslosigkeit zwingt, das Wirtschaftssystem insgesamt aber leistungsfähiger macht und das durchschnittliche Realeinkommen kräftig steigen läßt.

Das führt zu der Frage, ob ein leistungsfähiges Wirtschaftssystem Ungleichheit – Ungleichheit der Chancen, der Einkommen, des Lebensstandards – voraussetzt oder fördert. Dies ist eine empirisch nur sehr schwer zu beantwortende Frage. Unter Wirtschaftshistorikern gibt es seit Jahrzehnten eine Debatte, ob die industrielle Revolution in England die Ungleichheit vergrößert, verringert oder unberührt gelassen habe, ob sie insbesondere zu einer Verarmung, einer Proletarisierung der unteren Bevölkerungsschichten geführt habe. Die pessimistische Schule bejaht dies; die optimistische Schule verneint es. Die empirischen Grundlagen dieser Aussagen waren lange äußerst dünn. Man hatte einige wenige Lohngruppen von Industriearbeitern und einige wenige Lebensmittelpreisreihen, insbesondere die Fleischpreise des Londoner Fleischgroßmarktes in Smithfield. Erschwerend kommt hinzu, daß während eines großen Teils der kritischen Jahre, nämlich zwi-

schen 1792 und 1815, Großbritannien in mehrere Kriege mit dem revolutionären Frankreich und Napoleon verstrickt war und während dieser Zeit unter heftigen Konjunkturausschlägen die Preise, wie in Kriegen üblich, erheblich stiegen, sich etwa verdoppelten, auf der anderen Seite kriegsbedingte Sonderkonjunktoren liefen: Waffen, Militärkleidung, aber auch Transportmittel und Nahrungsmittel waren nicht nur im Inland, sondern ebenfalls bei den Verbündeten gefragt, und Großbritannien subventionierte diese, so daß die Staatsausgaben und damit der Geldumlauf erheblich stiegen, aber auch die Beschäftigungsmöglichkeiten. Danach fielen die Preise drastisch, seit 1820 vor allem die Agrarpreise, was einerseits die Lebenshaltungskosten der städtischen Bevölkerung verringerte, andererseits eine tiefgreifende Agrarkrise hervorrief. Eine übermäßige Isolierung dieser Faktoren von denen der industriellen Revolution ist in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften nicht möglich. Einig ist man sich, daß die Lebensbedingungen auch der unteren Schichten in England sich seit der Mitte des 19. Jahrhunderts deutlich und nachhaltig verbesserten. Die meisten setzen diesen Anstieg schon in den dreißiger Jahren an, und die Optimisten bleiben dabei, daß er im Ansatz, wenn auch noch nicht verbreitet, mit Beginn der Industriellen Revolution im späteren 18. Jahrhundert zu erkennen sei.¹⁷

In einem Vergleich Englands vorwiegend mit Deutschland und Frankreich, aber auch mit einigen kleineren Ländern hat Hartmut Kaelble nach Durchsicht zahlreicher Einzelstudien vorsichtig geurteilt, daß die soziale Ungleichheit, nicht nur in bezug auf Einkommen, sondern auch in bezug auf Bildungs- und Berufschancen sowie vor Krankheit und Tod deutlich erst seit dem späteren 19. Jahrhundert abgenommen habe. „Die soziale Ungleichheit im 19. Jahrhundert veränderte sich ... nicht in einer einzigen, gradlinigen, kontinuierlichen und allgemeinen Richtung. Weder die Verschärfung noch die Abmilderung noch die Stabilität sozialer Ungleichheit haben die Entwicklung unzweideutig beherrscht.“¹⁸ Erst seit den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts nimmt die Ungleichheit erkennbar ab; zugleich verbesserte sich der Lebensstandard deutlich.¹⁹ Das scheint auf einen Zusammenhang zwischen beiden hinzudeuten.

Greift man über West- und Nordeuropa hinaus, sind die Unterschiede noch größer. Die meisten nichteuropäischen Gesellschaften sind, z. T. bis heute, durch eine extreme Ungleichheit der Einkommens- und Chancenverteilung gekennzeichnet.

17 Die Kontroverse bis Mitte der 1960er Jahre ist abgedruckt bei (Fischer & Bajor (Hg.), 1967); der Fortgang der Diskussion ist aufgenommen bei (Buchheim, 1989, S. 494–514). Für Deutschland s. (Pierenkemper, 1987, S. 51–73).

18 (Kaelble, 1983a, S. 217). Vgl. auch (Kaelble, 1983b).

19 Eines der ersten Länder, wo eine Abnahme der Ungleichheit statistisch faßbar wird, ist Dänemark nach 1870. Siehe (Hornby, 1985, S. 223f.).

Meist noch stärker als im vorindustriellen Europa ist die Gesellschaft in eine winzige Gruppe Reicher und meist auch Mächtiger und in eine große Masse von Armen geteilt. Was fehlt, ist eine vielfältige, differenzierte Mittelschicht. Diese hat sich wohl zuerst in Nordamerika und in anderen Ländern britischer Einwanderung durchgesetzt. In den USA rechneten sich schon in den zwanziger und dreißiger Jahren die meisten Befragten zur „middle class“, auch die meisten Farmer und viele Industriearbeiter. In West- und Nordeuropa war das erst nach dem Zweiten Weltkrieg der Fall. Das schließt das beharrliche Bestehen einer Unterschicht mit mangelnder Bildung und geringem Einkommen nicht aus. In den USA ist darin die schwarze Bevölkerung nach wie vor weit überproportional vertreten. Von den anderen Einwanderergruppen haben sich aber die meisten, vor allem die Asiaten, weniger die Lateinamerikaner, binnen einer bis zwei Generationen in die Mittelschicht hinaufgearbeitet oder hinaufgelernt. In Afrika und Lateinamerika sind dagegen bis heute die Einkommen und die Bildungschancen besonders ungleich verteilt.

Meiner Meinung nach kommt es jedoch weniger auf die Spreizung der Einkommen an als auf die Beseitigung von Barrieren für den wirtschaftlichen und sozialen Aufstieg. Wo Bildungs-, Berufs- und Einstiegschancen für viele bestehen, gibt es Anreize, sie zu nutzen und Leistung zur Geltung kommen zu lassen. Die Durchlässigkeit zwischen den Schichten entscheidet über die Leistungsfähigkeit eines Wirtschaftssystems mehr als die Schichtung selbst. Denn Durchlässigkeit läßt Leistungswillige und Leistungsfähige zur Geltung kommen, nutzt, wie Ökonomen das formulieren, das Potential an *human resources* besser, pflegt das *human capital*.

Im Wettbewerb zwischen den Nationen, dessen Ergebnis sich im Lebensstandard widerspiegelt, spielt das m. E. eine große Rolle. In Europa galt im 18. Jahrhundert die britische Gesellschaft als offener als die kontinentale – vielleicht mit der Ausnahme der Niederlande, dem damals wirtschaftlich führenden, wohl auch wohlhabendsten Lande der Welt. In Asien finden wir hier einen bemerkenswerten Unterschied zwischen Indien und China einerseits und Japan andererseits. Indien und China waren geprägt von einer kleinen, aber mächtigen Oberschicht und einer schon früher für europäische Maßstäbe unübersehbar großen Masse von meist sehr armen Kleinbauern. Kaufleute und Handwerker, die in Europa die städtische Ober- und Mittelschicht bildeten, spielten nur eine geringe Rolle. Die indischen Bauern besaßen überdies sehr schlechte Eigentumsrechte. Viele waren Pächter, denn die reiche Oberschicht kaufte, auch im 19. Jahrhundert unter britischer Herrschaft, mit Vorliebe Land, dessen Preis wegen des schnellen Bevölkerungswachstums zwischen 1860 und 1913 um 4% pro Jahr anstieg, während das allgemeine Preisniveau nur um 1,5% zulegte. Investitionen in Land lohnten sich immer, und billigste Arbeitskräfte standen immer im Überfluß zur Verfügung. Das war kein

Anreiz, neue Produktionsmethoden einzuführen. Auch die englischen Kolonialherren investierten nur in ausgewählten Sektoren, vor allem der Eisenbahn, dann der Juteindustrie, im Kohlenbergbau und der Stahlindustrie. Sie überzogen das Land jedoch mit einer ausgedehnten Bürokratie, die später Nehru nützte, um seinen Interventionsstaat aufzubauen. Dies war jedoch nur ein schmaler Aufstiegs- pfad, der meist von den ohnehin privilegierten, auch ausgebildeten Schichten, vor allem den Brahmanen, genützt werden konnte. Den weitaus meisten Indern blieb dieser Aufstiegs- weg verschlossen. Sie blieben in ihren lokalen Abhängigkeiten, und wenn der nächste Monsun kam, konnte es geschehen, daß sie ihr letztes Eigen- tum verloren und mit Hilfe von Krediten wieder neu anfangen mußten, die neben den hohen Grundsteuern auf Jahre jeden finanziellen Spielraum nahmen. Erst in den letzten Jahrzehnten ist es Indien gelungen, sich langsam aus diesem Teufels- kreis herauszuwinden und zu beachtlichen Wohlfahrtssteigerungen zu kommen.²⁰ Solche internen Barrieren scheinen mir auch eine erhebliche Rolle für die Positio- nen der einzelnen Länder im internationalen Vergleich in bezug auf Wirtschaftswachstum und Lebensstandard zu spielen. Sie hemmen in Afrika und Lateiname- rika bis heute die Wohlstandsentwicklung.

5. *Internationale Arbeitsteilung oder Selbstgenügsamkeit?*

Schließlich hängt viel davon ab, ob ein Wirtschaftssystem eher nach außen oder nach innen orientiert ist. Liberale Ökonomen haben seit Adam Smiths Untersu- chungen über den Wohlstand der Nationen (1776) immer wieder betont, daß der Wohlstand sehr wesentlich davon abhängt, daß und wie eine Volkswirtschaft an der internationalen Arbeitsteilung teilnimmt. Smith hatte z. B. in dem berühmten Beispiel einer Nadelmanufaktur dargelegt, daß Arbeitsteilung die Leistungsfähig- keit und damit die Wohlfahrt erhöht, auch über die Grenzen eines Landes hinaus. Das Theorem der komparativen Kosten, ursprünglich von Ricardo in die Debatte ge- bracht, vielfach angegriffen und vielfach verteidigt und für die Verhältnisse des spä- teren 20. Jahrhunderts umformuliert, besagt, daß beide Handelspartner gewinnen, wenn sie im Tausch von Waren (und Dienstleistungen) jeweils sich auf das konzen- trieren, was sie preiswerter (oder besser) herstellen können als der andere. Das klas- sische Beispiel war der Tausch englischer Stoffe gegen portugiesischen Wein. Auch im 20. Jahrhundert, sowohl während der Weltwirtschaftskrise wie nach dem Zweiten Weltkrieg, ist die Debatte über die Gültigkeit oder Ungültigkeit dieses Theorems immer wieder aufgenommen worden. Besonders lateinamerikanische

20 (Rothermund, 1985).

Ökonomen argumentierten in den fünfziger Jahren, daß damit die koloniale Abhängigkeit zementiert werde und daß aufstrebende Volkswirtschaften sich vom Weltmarkt abwenden und nach innen kehren müßten, um ihren eigenen „take-off into sustained growth“, wie Walt Rostow den entscheidenden Übergang zur modernen Industrie- (besser wachstumsorientierten) Wirtschaft genannt hat, zu schaffen.²¹ Immer wieder erschien, auch bei den Vereinten Nationen, das Argument, daß das Beispiel der skandinavischen Länder, die durch Eingliederung in den internationalen Warenaustausch im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert den Anschluß an die führenden Industrieländer geschafft hätten, für die „Dritte Welt“ nicht taue.²²

Inzwischen sind weitere vierzig Jahre vergangen, und neue historische Erfahrungen, die für die Sozialwissenschaften so etwas wie einen empirischen Test ausmachen, liegen vor. Noch immer ist die Mehrzahl der afrikanischen und ein gut Teil der asiatischen und lateinamerikanischen Länder weit davon entfernt, den Anschluß gefunden und so etwas wie einen selbstlaufenden Wachstumsprozeß in Gang gebracht zu haben. Eine Gruppe von sogenannten Schwellenländern aber hat es geschafft oder ist dabei, es zu schaffen. Dazu gehören neben den südeuropäischen und einigen südamerikanischen vor allem ost- und südostasiatische Länder, die dem Beispiel Japans folgten und sich in die internationale Arbeitsteilung so einfädelten, daß sie Amerikaner und Europäer das Fürchten lehren. Zu ihnen gesellt sich seit eineinhalb Jahrzehnten auch das kommunistische China. Auf der anderen Seite gibt es einige Beispiele extremer Abwendung vom Weltmarkt und politisch gewollter Selbstgenügsamkeit. Dazu gehörte natürlich der gesamte Ostblock und im extremen Umfang in Europa das kommunistische Albanien, in Asien vor allem Nordkorea, daneben, teils freiwillig, teils gezwungen, Kuba. Daß die extreme Abschließung vom Weltmarkt keinen Erfolg brachte, ist offensichtlich. Was aber charakterisiert die Wirtschaftssysteme der erfolgreichen Nachahmer?

Für Japan liegen so viele Erklärungen vor, daß es unmöglich ist, sie hier auch nur aufzuzählen. Zwei davon erscheinen mir jedoch besonders beachtenswert. Die eine weist auf die jahrhundertelange Übung der Japaner hin, sich fremde Errungenschaften anzueignen und fortzuentwickeln. In den früheren Jahrhunderten war das große Vorbild vor allem China. Seit dem 16. Jahrhundert beobachtete man jedoch aufmerksam, was die Europäer nach Ostasien brachten. Selbst in dem Jahrhundert, in dem sich Japan von der Außenwelt abschottete, erlaubte es eine kleine holländische Kolonie. Von ihr übernahm man z. B. botanische und medizinische Kenntnisse. Die Holländer blieben auch nach der Öffnung Japans wichtige Vorbilder,

21 (Rostow, 1960); (Rostow (Hg.), 1963).

22 Vgl. jedoch (Senghaas, 1982) und (Menzel, 1988).

z. B. in bezug auf den Schiffbau. Von anderen Europäern und Amerikanern übernahm man Kenntnisse des Maschinenbaus, der Elektrotechnik, des Eisenbahnbaus oder des Rechtssystems, das sehr wesentlich von einem deutschen Berater beeinflusst wurde. Dies alles geschah freilich, ohne daß Japan die eigene kulturelle Identität aufgab, ja die Bevölkerung wuchs geradezu in einer Auseinandersetzung mit dem Fremden erst zu einer modernen Nation zusammen. Ähnlich wie die Bevölkerung Europas war sie zuvor sehr viel stärker lokal und regional orientiert.

Auf eine andere japanische Eigenart hat jüngst Erich Pauer aufmerksam gemacht, der unter den deutschen Japanologen der Gegenwart sich wohl am stärksten dem Übergang vom traditionellen zum modernen Japan gewidmet hat. Er meint, daß japanische Denkmuster sich insofern von abendländischen unterscheiden, als sie nicht auf Prinzipien und Axiomen aufbauen, sondern die Tugenden der Menschen und ihre sozialen Pflichten durch „Regeln“ bestimmen, „die eher diffus sind und kein geschlossenes Gedankengebäude bilden, aus dem sich Handlungen ableiten oder gar rechtfertigen ließen“.²³ „Die unter dem Konfuzianismus aufgestellten und von Thematik und Zielsetzung geprägten Regeln sind pragmatisch-spekulativ abgeleitete Handlungsanweisungen, die man an Tugend und Sittlichkeit mißt, das heißt, die akzeptiert werden, falls sie für gesellschaftsförderlich – verantwortlich vor der Gesellschaft hier und heute – gehalten werden. Was unter ‚gesellschaftsförderlich‘ zu verstehen ist und wie man sich tatsächlich verhalten soll, wird im Einzelfall entschieden. Ein solches regelorientiertes Gedankengebäude erlaubt die Auswahl bestimmter ‚Regeln‘ zur Erlangung eines bestimmten Zieles. Die Zielformulierung ist Ausgangspunkt für die Auswahl der Regeln“.²⁴ „So ist auch die Suche nach Grundsätzen, langfristigen Konzepten und fest definierten Prinzipien in Japan müßig, es gibt sie nicht ... Man handelt nicht nach vorgegebenen oder abgeleiteten Prinzipien, sondern pragmatisch, den Umständen entsprechend, um Zielvorgaben zu erreichen. Die Regeln für das tagtägliche Handeln werden ad hoc geschaffen; sie sind nicht reproduzierbar, weil ihnen keine Prinzipien unterliegen. Die Handlungsweise wird durch das Ziel ... vorgegeben, woraus sich der immer wieder beschriebene Pragmatismus Japans ergibt.“

Die Zielvorgabe, die der junge Meiji-Tenno 1868 proklamierte, bestand aus fünf Artikeln, von denen einer lautete: „Wissen und Kenntnisse der ganzen Welt sollen gesammelt werden, um das Fundament der kaiserlichen Herrschaft zu stärken.“ Danach handelten die Japaner jahrzehntelang. Während frühere Zielvorgaben immer auf die Wiederherstellung von etwas Vergangenen gelautet hatten, war nun eine Wendung um 180 Grad vollzogen und der Blick in die Zukunft gerichtet.

23 Dieses und die folgenden Zitate bei (Pauer, 1995, S. 604–608).

24 Vgl. auch (Moritz, 1992, S. 131–175).

Eine zweite Zielvorgabe lautete: „Reiches Land, starke Armee.“ Damit sollte die Unabhängigkeit gesichert werden.

Folgt man dieser Interpretation, so erklären sich die immer neuen Zielvorgaben des MITI, des japanischen Handels- und Industrieministeriums, das oft für den Erfolg der japanischen Industrie in den letzten Jahrzehnten mitverantwortlich gemacht wird. Dies ist mehr als Industriepolitik im europäischen Verständnis. Es sind Zielvorgaben, die meist gemeinsam erarbeitet werden, dann aber auch alle zu einer gemeinsamen nationalen Anstrengung verpflichten.

Wie ist ein solcher Vorgang mit den Regeln der Marktwirtschaft vereinbar? Man ist eher versucht, dieses Wirtschaftssystem in die Nähe zentralgeleiteter Systeme zu bringen, und es liegt nahe, daraus zu folgern, daß eine wettbewerbsorientierte Marktwirtschaft im Innern Japans nicht die Rolle spielt, die wir im Westen voraussetzen, wozu auch gehört, daß Japaner Preise akzeptieren, die offensichtlich keine Konkurrenzpreise sind. Wettbewerb findet vor allem nach außen statt, die Nippon Inc. konkurriert mit dem Rest der Welt. Das aber sehr erfolgreich.

Ich bin nicht Japan-Kenner genug, um entscheiden zu können, ob eine solche Interpretation, wie ich sie hier vorgeführt habe, trägt. Auffällig ist jedoch, daß Erklärungen für das schnelle Wachstum und die unverkennbare Wohlstandssteigerung bei den vier kleinen ostasiatischen Drachen – Taiwan, Südkorea, Hongkong und Singapur – in eine ganz ähnliche Richtung gehen. Sie betonen auch für die vier Drachen die Bedeutung des neo-konfuzianischen Weltbildes und der daraus abgeleiteten Verhaltensweisen und die ausgeprägte staatlich vorgegebene Zielrichtung für die gesamte Volkswirtschaft.²⁵

Sollte man daraus schließen, daß für den erfolgreichen Eintritt von sogenannten Entwicklungsländern in den Kreis der wohlhabenderen Nationen ein nationaler Konsens oder eine autoritäre Führung, die ihn herbeizwingen, gebraucht wird? Schon vor mehr als dreißig Jahren hat der amerikanische Wirtschaftshistoriker Alexander Gerschenkron postuliert, daß für den Beginn eines erfolgreichen Industrialisierungsprozesses, der in England von den Unternehmern getragen wurde, in Nachfolgeländern mangels einer breiten, innovativen Unternehmerschaft andere Institutionen die nötige Starthilfe gegeben hätten.²⁶ In Deutschland seien das die Banken, im zaristischen Rußland der Staat gewesen – und zu der Zeit, als Gerschenkron dies schrieb, den frühen sechziger Jahren, glaubten manche, daß in den arabischen Ländern charismatische Führer oder Militärs und im Ostblock das sozialistische Ethos diese Rolle zu spielen im Begriffe seien. Diese Vermutungen haben getrogen, aber auch das Gerschenkronsche Schema wird der

25 (Vogel, 1991).

26 (Gerschenkron, 1962).

Fülle der unterschiedlichen Wege zur Industrialisierung allein in Europa nicht gerecht. Deshalb mögen Zweifel angebracht sein, ob Konfuzius in Ostasien diese Rolle spielt, so wie bezweifelt worden ist, daß das protestantische Ethos bei der Ausbildung des Kapitalismus in Westeuropa und Nordamerika eine entscheidende Rolle gespielt hat.

Auf sichererem Boden befinden wir uns, wenn wir uns die ordnungspolitische Verfassung der vier Drachen anschauen und ihre wirtschaftspolitische Strategie – nämlich die Einfügung in ein marktwirtschaftliches Weltwirtschaftssystem mit Hilfe von Exporten – untersuchen. Sie versuchten nicht wie viele der lateinamerikanischen Länder mittels Importsubstitution, also durch den Versuch, ausländische Güter durch einheimische zu ersetzen, aufzuholen, was meistens hohe Zollschränken und andere Regulative erfordert und den Konsumenten höhere als die Weltmarktpreise abverlangt, sondern sie suchten sich Absatzmärkte auf dem Weltmarkt, wo sie mit ihren gutausgebildeten, fleißigen und billigen Arbeitskräften einen komparativen Vorteil – exakt nach der liberalen Theorie – besaßen; dabei blieben sie aber nicht stehen, sondern eroberten sich Schritt für Schritt höhere Technologien, erzielten dadurch einen höheren Mehrwert (*added value*) für ihre Produkte, so daß sie im Unterschied zu den meisten Entwicklungsländern, die in einem *vicious circle* zu stecken scheinen, einen *virtuous circle* zustande brachten, kurbelten also einen selbstlaufenden Kreislauf an, der nach vorne führt statt nach rückwärts.

Daß sie aufgeholt haben, daran kann heute kein Zweifel mehr bestehen. Dazu nur zwei Kennzahlen: Das Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner, das wir mit Madison (und anderen Ökonomen) als den noch immer besten einzelnen Ausdruck für den Wohlstands- bzw. Armutsgrad einer Gesellschaft hier benutzen, betrug in den fünfziger Jahren in Japan 17,6% des amerikanischen, in den 80er Jahren aber über 71%, in Hongkong 23,5% und 63,7%, in Singapur 20,2% und 51%, in Taiwan 14,1% und 31,2% und in Südkorea 9,4% und 20,8%.²⁷ Der Weg bis zum Wohlstand Amerikas mag besonders für Korea noch weit sein, aber der Abstand verringerte sich um mehr als die Hälfte, während er sich in vielen schwarzafrikanischen Ländern noch immer vergrößert. Nach dem *Asian Development Outlook*, den die Asian Development Bank im Frühjahr 1994 veröffentlichte, vervierfachten sich die Reallöhne in Hongkong zwischen 1948 und 1990, in Singapur verdoppelten sie sich seit 1966, in Korea erhöhten sie sich von 1966 bis 1990 sogar um das 6,6fache, und in Taiwan verachteten sie sich zwischen 1960 und 1990, also in drei Jahrzehnten. Das ist ein Wohlstandszuwachs, den kein europäisches Land in einer vergleichbaren Zeit je zustande gebracht hat, auch die Vereinigten Staaten

27 (Heitger, 1992, S. 212–226).

nicht, weshalb die Weltbank wohl nicht zu Unrecht von einem „ostasiatischen Wunder“ spricht.²⁸

Nun kann man gewiß argumentieren, daß ein Teil dieses Wohlstandszuwachses auf spezifische geographische und historische Bedingungen zurückzuführen sei. Zwei der Drachen sind Stadtstaaten, die als internationale Umschlagplätze große Bedeutung haben, und die beiden anderen waren Begünstigte der amerikanischen Strategie während des Kalten Krieges. Aber das erklärt nicht alles. Es fällt auf, daß bei allen diesen ostasiatischen Ländern die Spar- und Investitionsquote weit über dem internationalen Durchschnitt liegt.²⁹ Ein großer Teil des zusätzlichen Einkommens wird also nicht konsumiert, sondern investiert, und das setzt, solange die Produkte auf dem Weltmarkt absetzbar sind, jenen *virtuous circle* in Gang, der neuen Wohlstand schafft. Bei einem Blick auf weitere, soziale Indikatoren für Wohlstand oder „Lebensqualität“ fällt auch auf, daß diese Länder in bezug auf Infrastrukturausbau, Ausbau des Bildungsbereichs, Gesundheit, soziale Sicherung weit besser abschneiden als die anderen Entwicklungsländer. Sie haben also nicht nur ihre materielle Wohlfahrt gemehrt.

Bei der Begründung scheiden sich die Geister. Die Weltbank sieht darin eine schlichte Bestätigung der Theorie der komparativen Kosten und empfiehlt das ostasiatische Modell den anderen Entwicklungsländern. Ein angelsächsischer Beobachter meint, die vier Drachen hätten einfach getan, was ihnen nützlich erschien: „Doing what comes naturally.“³⁰ Andere hingegen glauben, daß sich in Ostasien ein spezifisches Verhaltensmuster der Bevölkerung zeigt, eben jenes, das manche Beobachter als neo-konfuzianisch bezeichnen. „The willingness to learn and sacrifice in order to accumulate wealth for future generations is perhaps stronger in most East Asian countries than elsewhere.“³¹

Gegen eine solche *kulturelle Interpretation* hat freilich schon vor 25 Jahren Sir Arthur Lewis, der einzige Schwarze unter den Nobelpreisträgern der Wirtschaftswissenschaft, lebhaften Einspruch erhoben, nachdem er mit einer Gruppe von Schülern die wirtschaftliche Entwicklung in zwölf tropischen Ländern zwischen 1880 und 1913 untersucht hatte. Er kam zu dem Schluß, daß überall da, wo es genügend und zuverlässig Wasser und Transportmöglichkeiten gab und die Eigentumsrechte an Grund und Boden gesichert waren, die einheimische Bevölkerung bereit und in der Lage war, Exportmöglichkeiten auf dem Weltmarkt zu nutzen

28 (World Bank (Hg.), 1993).

29 Die Investitionsquote lag in Japan in den 80er Jahren bei 37,2%, in Hongkong bei 21,1%, in Singapur bei 33%, in Taiwan bei 22,6% und in Südkorea bei 30,5%: vgl. (Lorenz, 1995).

30 (Riedel, 1988, S. 1–38).

31 (Vogel, 1991, S. 32).

und so wirtschaftliches Wachstum in Gang zu setzen: „Given suitable land and roads, small farmers seem to have responded to export opportunities all over the tropics, despite enormous differences of race, religion and culture (Colombia, coffee; Thailand and Burma, rice; Ceylon, coconuts and rubber; Uganda, cotton; Gold Coast, cocoa; et al.). Therefore, when trying to understand why one region went ahead faster than another it is best to begin by laying aside cultural explanations, or suggestions that one people is lazier or has more initiative than another. Further exploration will usually reveal some more concrete explanation, in terms of markets, prices or the nature and cost of inputs.“³² Lewis räumte jedoch ein, daß, wenn alles dies getan sei, oft immer noch ein „residual“ übrigbleibe – ein Indiz für Unterschiede bei der unternehmerischen Initiative. Unter Hinweis auf McClellands „The Achieving Society“, ein damals viel diskutiertes Buch, konzedierte er, daß das „*n-achievement*“, das man mit *Bedürfnis nach Leistung* übersetzen kann, in manchen Gesellschaften höher sein möge als in anderen.³³ Wenn dem aber so sei, lägen dem meist konkrete historische Gründe, nicht unveränderbare genetische Anlagen oder tiefsitzende religiöse oder ethische Überzeugungen zugrunde: „The most common reason for low *n-achievement* in any group at any time is simply that opportunity has hitherto been lacking. Once new opportunities are created, it is only a matter of time before the group learns how to exploit them.“³⁴

Im ehemaligen Ostblock findet zur Zeit ein Test statt, welche der beiden Annahmen eher zutrifft, die Ezra Vogels oder die von Arthur Lewis. Hätte Vogel recht, so würde dort auch nach den systemwechselbedingten Einbrüchen die Wohlfahrtssteigerung möglicherweise nur mäßig vorangehen, weil die Osteuropäer eben keine Ostasiaten sind. Trifft Lewis' These zu, so steht zu erwarten, daß nach einer Zeit der Umstellung und Anpassung genügend unternehmerische Initiative sich entwickeln wird, um den Anschluß an den Westen zu finden. Die meisten Ökonomen würden wohl der These zustimmen, daß die Länder des realen Sozialismus deshalb scheiterten, weil sie ein für wirtschaftliches Wachstum und Wohlfahrtssteigerung ungeeignetes Wirtschaftssystem besaßen und eine ideologisch gebundene statt eine pragmatische Wirtschaftspolitik betrieben, nicht aber wegen mangelnden Fleißes oder unternehmerischer Initiative ihrer Bevölkerung.

Die ostasiatischen Länder bildeten nach einer von Detlef Lorenz vertretenen Interpretation hingegen einen „Entwicklungsstaat“ aus, der es sich zur dominierenden Aufgabe machte, unter Nutzung des existierenden marktwirtschaftlichen Welt-

32 (Lewis (Hg.), 1970, S. 21).

33 (McClelland, 1961).

34 (Lewis (Hg.), 1970, S. 22).

wirtschaftssystems das jeweilige Land zu mehr Wohlfahrt zu führen. Die Bindung an die Weltwirtschaft wurde genutzt, um die jeweilige Binnenwirtschaft marktwirtschaftlich auszugestalten und zu disziplinieren, z. B. zu hohe Inflationsraten, die die lateinamerikanischen Staaten kennzeichnen, zu verhindern. „Als kleine Länder mußten sich die Volkswirtschaften der ständigen Kontrolle des Weltmarktes und dem ‚Diktat‘ der komparativen Vorteile unterwerfen. Die exponierte exportorientierte Wachstumsstrategie zur Ausschöpfung des Nachfragepotentials des Weltmarktes machte außerdem eine gemeinsame, preisbewußte und sehr anpassungsfähige Angebotspolitik von Staat und Wirtschaft nach außen und innen erforderlich, so daß im Falle der vier Drachen überhaupt nicht die überholte und allgemeine Dichotomie von ‚Marktwirtschaft versus Planwirtschaft‘ zur Debatte stand. Gerade wenn der Staat nicht aus ideologischen Gründen industrialisiert, sondern aus entwicklungspolitischen Gründen nachholt, dann wird er ... die ‚performance‘ der Wirtschaft ... hoch bewerten, was in Ostasien der Fall war und ist.“³⁵

Im Gegensatz zu den realsozialistischen Ländern setzen die ostasiatischen Staaten „viel Pragmatik und wenig Dogmatik“ bei der Formulierung ihrer wirtschaftspolitischen Prioritäten ein. Die Aufgabe wird mit zugleich ökonomischem und technokratischem Sachverstand und nicht als „Verwirklichung von Heilslehren“ angepackt, wobei freilich die Motivation eine Rolle spielt, „durch ökonomische Effizienz sich zu beweisen und zu legitimieren sowie zur nationalen Identifikation beizutragen“. Nicht zufällig haben drei der Drachen Schwestergesellschaften im sozialistischen Lager, mit denen sie ständig um Legitimation bei ihrer Bevölkerung konkurrieren, und Singapur als eine multikulturelle Gesellschaft kämpft um seine eigene Identität sowohl gegenüber Malaysia, von dem es sich losgetrennt hat, als auch gegenüber dem älteren britisch-chinesischen Stadtstaat, Hongkong, in dessen Schatten es lange stand.

Die Pragmatik des Vorgehens zeigte sich besonders nach der Ölkrise der siebziger Jahre. Statt wie andere Entwicklungsländer die Verschlechterung der *terms of trade* zu beklagen und nach einer *Neuen Weltwirtschaftsordnung* zu rufen, stellten sie sich der Herausforderung und setzten weniger auf energie- als auf arbeits- und technologieintensive Produkte. Flexibilität des Wirtschaftssystems, die wir am Anfang als eine Grundbedingung für Erfolg sahen, bewiesen sie in noch höherem Maße als Japan und Deutschland, die unter den Industrieländern vor anderen bei der Bewältigung der Ölkrise herausstachen.

Detlef Lorenz sieht in diesen Ländern eine „Interdependenz der Ordnungen“ des politischen und des Wirtschaftssystems verwirklicht, bei der sich der Staat für seine Wirtschafts- und Entwicklungspolitik der Marktkräfte bedient. „Nicht nur die

35 (Lorenz, 1995, S. 652, 654).

Taiwaner wissen, „how to press market forces into the service of their economic policies“, wie es der amerikanische Ökonom Scitovsky ausgedrückt hat.³⁶ Dazu befähigt sie eine offensichtlich effizient arbeitende, gut ausgebildete, technokratisch orientierte Beamtenschaft, die – auch nach dem Urteil der Weltbank – freier von Korruption ist, als dies traditionellerweise in Asien der Fall ist. Den deutschen Historiker erinnert dies an die sogenannten preußischen Tugenden, von denen die Japaner schon im 19. Jahrhundert gelernt haben wollen. Mögen sie auch teilweise Legende sein, so ist – immer im Vergleich mit anderen gesehen – die Existenz einer kompetenten Beamtenschaft und einer effizienten Verwaltung offensichtlich ein wichtiges Requisit für einen Aufholprozeß.

Es ist durchaus denkbar, daß diese Verbindung von Wirtschafts- und politischem System Marktwirtschaft mit starkem Staat, der sich gegenüber Sonderinteressen durchsetzt, eine Verbindung, wie sie auch die Ordo-Liberalen in Deutschland forderten – das Ingredienz ist, das vielen anderen fehlte, deren oft vielversprechende Ansätze zu einem wirtschaftlichen *take-off* bald wieder im Sande verliefen. Argentinien und Chile, Brasilien und Mexiko mögen es vielleicht nach mehrfachen vergeblichen Anläufen in den nächsten Jahrzehnten schaffen. Die osteuropäischen Länder haben es in der Hand, ob sie die Chancen, die ihnen gegeben worden sind, auch dazu nutzen, stabile Demokratien zustande zu bringen. Rußland und mehr noch die übrigen Nachfolgestaaten der Sowjetunion werden die größten Schwierigkeiten unter den ehemaligen Ostblockländern haben, da sie erst eine neue Identität finden und politische und ökonomische Institutionen schaffen müssen, die anderswo über Jahrhunderte gewachsen sind.

Das wahrscheinlich interessanteste Experiment führt zur Zeit China durch. Ohne den absoluten Führungsanspruch der kommunistischen Partei aufzugeben, also in einem autoritär-diktatorischen politischen Regime, versucht es, das Wirtschaftssystem umzubauen in Richtung Marktwirtschaft. Ob es diesen Weg konsequent gehen wird oder eines Tages wieder abrupt abbricht, wie viele Umwege es macht, das müssen wir abwarten. Bisher hat die sozialistische Marktwirtschaft ökonomisch in den ohnehin am weitesten entwickelten Küstenregionen beachtliche Erfolge gebracht. China hat seit einigen Jahren die höchsten Pro-Kopf-Wachstumsraten der Welt. Der Umfang der Investitionen übersteigt alles, was wir in Europa oder auch in Amerika in einem so kurzen Zeitraum gesehen haben. Die Ernährung scheint zur Zeit zumindest sichergestellt, obwohl man nie wissen kann, ob Naturkatastrophen vieles wieder zunichte machen. Der Wohnraum, der der Bevölkerung zur Verfügung steht, steigt zumindest in den Wachstumsregionen schnell. In jeder Hinsicht ist China jedoch noch weit zurück. Der Aufholbedarf ist im

36 (Scitovsky, 1990, S. 136).

wahrsten Sinne des Wortes ungeheuer. Aber die Chinesen befinden sich, wie Roderich Ptak das ausgedrückt hat: „Auf der Suche nach Glück“.³⁷ Dabei wächst in einem bis vor kurzem gleichheitsfanatischen Land die Ungleichheit der Einkommen und Lebenschancen in einem Ausmaß, das es fraglich macht, wie lange dies politisch durchzustehen ist, ohne daß die Zurückbleibenden revoltieren. Immer mehr Marktnischen werden entdeckt und vergrößert. Daß dies alles auf Dauer zentral geleitet werden kann, erscheint mir zweifelhaft. Schon jetzt trotzen sich die Provinz- und Stadtverwaltungen mehr Rechte von Peking ab. Was aber China braucht, ist ein anderes Regelsystem, in dem es unnötig wird, das alles und jedes von einer Zentrale entschieden wird. Japan und die „vier Drachen“ können in gewisser Hinsicht ein Vorbild sein. Aber die Größe des Landes und seiner Bevölkerung und das schiere Ausmaß an Rückständigkeit macht dies zu einer herkuleischen Aufgabe für jede Regierung. Mehr als eine Milliarde Menschen, die zum weitaus größten Teil noch immer wie seit Jahrtausenden in größter Armut leben, können nicht in wenigen Jahren in einen Wohlstand hineinkatapultiert werden, wie er vielen von ihnen erstrebenswert erscheint. Ihren Lebensstandard auch nur in die Nähe dessen zu heben, was Europäer als menschenwürdig ansehen, bedarf eines Wirtschaftssystems, das Initiativen sich entfalten läßt, Korruption und Betrug jedoch in Grenzen hält. Das zu garantieren, schafft vermutlich nur ein zwar starkes, aber aufgeklärtes politisches Regime, und ob China dies zustande bringt, dafür hat es den Beweis bisher noch nicht erbracht.

Literatur

- Albers, Willi et al. (Hg.), 1982: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 9, Stuttgart etc. (G. Fischer u. a.), 141–155, 238–239, 326–412
- Buchheim, Christoph, 1989: Industrielle Revolution und Lebensstandard in Großbritannien. In: Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 76, 494–514
- Encyclopaedia Britannica, 1973/74, Vol. IX, 15th Edition, Chicago etc. (Encyclopaedia Britannica), 520
- Engel, Ernst, 1857: Die vorherrschenden Gewerbszweige in den Gerichtsämtern mit Beziehung auf die Productions- und Consumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen. In: Zeitschrift des Statistischen Bureaus des Königlich Sächsischen Ministeriums des Innern, Bd. 3, Dresden, 129–182
- Eucken, Walter, 1940: Die Grundlagen der Nationalökonomie, Jena (G. Fischer); 9. Auflage, Berlin (Springer), 1989

³⁷ (Ptak, 1995, S. 543–594).

- Fischer, Wolfram & Georg Bajor (Hg.), 1967: Die Soziale Frage. Neuere Studien zur Lage der Fabrikarbeiter in den Frühphasen der Industrialisierung, Stuttgart (K.F. Koehler)
- Gerschenkron, Alexander, 1962: Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays, Cambridge/Mass. (Belknap Press of Harvard University Press)
- Glatzer, Wolfgang & Wolfgang Zapf, 1984: Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden, Frankfurt/New York (Campus)
- Gömmel, Rainer, 1979: Realeinkommen in Deutschland. Ein internationaler Vergleich. 1810–1914, Nürnberg (Zentralinstitut 06 der Universität Erlangen-Nürnberg)
- Gutmann, Gernot, 1993: Volkswirtschaftslehre. Eine ordnungstheoretische Einführung, Stuttgart/Berlin/Köln (W. Kohlhammer)
- Heitger, Bernhard, 1992: Wirtschaftliche Aufholprozesse in Ostasien. In: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 212–226
- Hensel, Karl Paul, 1978: Grundformen der Wirtschaftsordnung. Marktwirtschaft – Zentralverwaltungswirtschaft, 3. Aufl. München (C. H. Beck)
- Hornby, Ove, 1985: Dänemark, Norwegen und Schweden 1850–1914. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Handbuch der Europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 5, Stuttgart (Klett-Cotta), 209–260
- Jones, Eric L., 1981: The European Miracle. Environments, economics and geopolitics in the history of Europe and Asia, Cambridge (University Press); deutsch 1991: Das Wunder Europa. Umwelt, Wirtschaft und Geopolitik in der Geschichte Europas und Asiens, Tübingen (J. C. B. Mohr)
- Jones, Eric L., 1988: Growth Recurring. Economic change in world history, Oxford (University Press)
- Kaelble, Hartmut, 1983a: Industrialisierung und soziale Ungleichheit. Europa im 19. Jahrhundert. Eine Bilanz, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht)
- Kaelble, Hartmut, 1983b: Soziale Mobilität und Chancengleichheit im 19. und 20. Jahrhundert. Deutschland im internationalen Vergleich, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht)
- Lewis, W. Arthur (Hg.), 1970: Tropical Development 1880–1913. Studies in Economic Progress, London (George Allen & Unwin Ltd.)
- Lippe, Peter von der, 1995: Die Messung des Lebensstandards. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Lebensstandard und Wirtschaftssysteme, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 57–102
- Lorenz, Detlef, 1995: Lebensstandard und Wirtschaftssysteme: Das Beispiel der „Viererbände“ Ostasiens. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Lebensstandard und Wirtschaftssysteme, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 639–677
- Maddison, Angus, 1995: Wirtschaftswachstum und Lebensstandards im 19. und 20. Jahrhundert. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Lebensstandard und Wirtschaftssysteme, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 103–140
- Marschak, J., 1924: Wirtschaftsrechnung und Gemeinwirtschaft. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 51, 501–520
- Mc Clelland, David C., 1961: The Achieving Society, Princeton (D. van Nostrand); deutsch 1966: Die Leistungsgesellschaft. Psychologische Analyse der Voraussetzungen wirtschaftlicher Entwicklung, Stuttgart etc. (W. Kohlhammer)

- Menzel, Ulrich, 1988: Auswege aus der Abhängigkeit. Die entwicklungspolitische Aktualität Europas, Frankfurt a. M. (Suhrkamp)
- Mises, Ludwig von, 1920: Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 47, 6–121
- Moritz, Ekkehard, 1992: Konfuzianismus – Japan – Technik. Ein alter Hut, neu aufgesetzt. In: Deutsches Museum (Hg.), Wissenschaftliches Jahrbuch 1991, München, 131–175
- OECD (Hg.), 1993: Purchasing Power Parities and Real Expenditures: Geary Khamis Results, Paris (OECD)
- Pauer, Erich, 1995: Japans Weg von der Agrar- zur Informationsgesellschaft – Wie Japan durch Vorgabe von Zielen, Aufstellen von Regeln und Nutzung von Informationen zu den westlichen Industrieländern aufschloß. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Lebensstandard und Wirtschaftssysteme, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 595–637
- Phelps Brown, Ernest Henry & Sheila V. Hopkins, 1956: Seven Centuries of the Prices of Consumables, Compared with Builder's Wage-Rates. In: *Economica*, 23, 296–314
- Phelps Brown, Ernest Henry, 1968: A Century of Pay. The Course of Pay and Production in France, Germany, Sweden, the United Kingdom and the United States of America, 1860–1960, London/Melbourne/Toronto (Macmillan)
- Phelps Brown, Ernest Henry, 1977: The Inequality of Pay, Oxford (University Press)
- Pierenkemper, Toni, 1987: The Standard of Living and Employment in Germany, 1850–1980: An Overview. In: *The Journal of European Economic History*, 16, 51–73
- Pipping, Hugo E., 1953: Standards of Living. The Concept and its Place in Economics, Helsingfors (Finska Vetenskaps-Societeten)
- Ptak, Roderich, 1995: Auf der Suche nach Glück. Lebensstandard und Regionalismus in der chinesischen Welt. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Lebensstandard und Wirtschaftssysteme, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 543–594
- Ramsey, Peter H. (Hg.), 1971: The Price Revolution in Sixteenth Century England, London, 18–41
- Riedel, James, 1988: Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally? In: Helen (Hg.), *Achieving Industrialisation in East Asia*, Hughes, Cambridge/Mass. (Harvard University Press), 1–38
- Rostow, Walt W., 1960: Stadien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht)
- Rostow, Walt W. (Hg.), 1963: *The Economics of Take-Off into Sustained Growth*, London (Macmillan)
- Rothermund, Dietmar, 1985: Indiens wirtschaftliche Entwicklung. Von der Kolonialherrschaft bis zur Gegenwart, Paderborn (Ferdinand Schöningh)
- Rothermund, Dietmar, 1995: Indien: Von der Planwirtschaft zur Liberalisierung. In: Fischer, Wolfram (Hg.), Lebensstandard und Wirtschaftssysteme, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 501–541
- Scitovsky, Tibor, 1990: Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965–1981. In: Lau, Lawrence J. (Hg.), *Models of Development*, Rev. Edit., San Francisco (ICS Press), 127–181
- Senghaas, Dieter, 1982: Von Europa lernen. Entwicklungsgeschichtliche Betrachtungen, Frankfurt a. M. (Suhrkamp)

- Siegenthaler, Hansjörg, 1993: Regelvertrauen, Prosperität und Krisen: Unregelmäßigkeiten wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und Lernens, Tübingen (J. C. B. Mohr)
- Siegenthaler, Hansjörg, 1995: Wege zum Wohlstand – das Beispiel der USA, der Schweiz und Brasiliens. In: Fischer, Wolfram (Hg.), *Lebensstandard und Wirtschaftssysteme*, Frankfurt a. M. (Fritz Knapp), 173–212
- Sombart, Werner, 1928: *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, Bd. 1,1: *Die vorkapitalistische Wirtschaft*, München/Leipzig (Duncker & Humblot)
- United Nations (Hg.), 1987: *World Comparison of Purchasing Power and Real Product for 1980*, New York (UN)
- Vogel, Ezra F., 1991: *The Four Little Dragons. The Spread of Industrialization in East Asia*, Cambridge/Mass. (Harvard University Press)
- Wagener, Hans-Jürgen, 1979: *Zur Analyse von Wirtschaftssystemen. Eine Einführung*, Berlin/Heidelberg/New York (Springer)
- World Bank (Hg.), 1993: *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. A World Bank Policy Research Report*, Oxford (Oxford University Press)
- World Bank (Hg.), 1994: *World Bank Atlas 1995*, Washington (World Bank)
- Zassenhaus, H., 1934: Über die ökonomische Theorie der Planwirtschaft. In: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 5, 507–532