

BÜCHER

Wirtschaftsgeschichte Großbritanniens 1700-2000

Rezension von: Roderick Floud, Paul Johnson (Hrsg.), *The Cambridge Economic History of Modern Britain*, 3 Bände, Cambridge University Press, Cambridge 2004, insges. 1.561 Seiten, broschiert, zus. £ 62,97.

Bei den vorliegenden drei Bänden handle es sich, so die Herausgeber im Vorwort, um Lehrbücher, also um Texte, die versuchten, ihren Gegenstand, die Thesen, Methoden und Resultate zu erklären, klar, kurz und in einer Sprache, die jeder, der an Wirtschaftsgeschichte interessiert ist, verstehen könne. Der Ansatz des groß angelegten Werkes ist ein interdisziplinärer. Die insgesamt 48 Beiträge stammen von WissenschaftlerInnen aus mehreren Ländern.

Der erste Band befasst sich mit der Periode 1700-1860, als Großbritannien im Hinblick auf den Prozess der Industrialisierung weltweit die führende Rolle einnahm. Zwischen 1860 und 1939 wurde Großbritannien in dieser Position von den USA abgelöst (Band II). Der dritte Teil schließlich behandelt die Entwicklungen vom Zweiten Weltkrieg bis in die neunziger Jahre, eine Phase der Prosperität, aber zugleich des relativen ökonomischen Abstiegs des Landes.

Industrialisierung (1700-1860)

Viele Einschätzungen der Industriellen Revolution, die bis in die achtziger Jahre weithin geteilt wurden, sind mittlerweile angesichts neuer Forschungsergebnisse einer Revision unterzogen worden. In den Beiträgen des ersten Bandes werden die Resultate einschlägiger Studien aus den letzten fünfzehn Jahren dargestellt und kritisch bewertet.

Wirtschaftswachstum: War die Industrielle Revolution eine Phase raschen Wirtschaftswachstums? Joel Mokyr zeigt im ersten Beitrag (*Accounting for the Industrial Revolution*), dass davon keine Rede sein kann. Zwischen 1770 und 1801 betrug das Wachstum des realen Outputs pro Kopf lediglich 0,2% p. a., von 1801 bis 1830 0,5% p. a., erst zwischen 1831 und 1860 erfolgte eine Beschleunigung auf 1,1% p. a. (Tabelle 1.3: I, S. 9). Die Effekte der technischen und organisatorischen Innovationen des letzten Drittels des 18. Jahrhunderts fanden somit keinen unmittelbaren Niederschlag in der Entwicklung des realen gesamtwirtschaftlichen Pro-Kopf-Einkommens, sondern nur mit Verzögerung, nämlich ab 1800 und insbesondere ab den 1820er Jahren.

Mokyr vertritt die Meinung, dass es sinnvoller sei, die Auswirkungen der Industriellen Revolution anhand der technischen Kompetenzen der Gesellschaft zu beurteilen. Diese Kompetenzen beruhen auf dem Wissen, über das die Gesell-

schaft verfügt, und auf den Institutionen ihrer Wirtschaft. Praktisches und experimentelles Wissen bildete die Grundlagen für viele der technischen Schlüssel-erfindungen der Industriellen Revolution. Sie hingen nicht von tiefen wissenschaftlichen Einsichten, ja nicht einmal von wissenschaftlicher Methodik ab. Wesentlich waren die kontinuierlichen Verbesserungen über den ursprünglichen Durchbruch hinaus:

„In other words, what made the Industrial Revolution into the ‚great divergence‘ was the *persistence* of technological change after the first wave.“

... „(T)he true miracle is not that the classical Industrial Revolution happened, but that it did not peter out like so many earlier waves of innovation.“

(I, S.15)

Ausschlaggebend für diese Persistenz der technischen Entwicklung waren fundamentale Änderungen in der Wissenskultur, die im 17. Jahrhundert begonnen hatten. Die „Wissensrevolution“ bedeutete nicht nur, dass technischer Fortschritt fortwähren konnte, ohne an eine konzeptionelle Decke zu stoßen. Sie bedeutete auch, dass fortan zwischen Technik und Wissenschaft positive Wechselwirkungen bestanden, die einander gegenseitig verstärkten. Einige Forscher vertreten sogar den Standpunkt, dass die Effekte der Technik auf die Wissenschaft bedeutender gewesen seien als jene in die andere Richtung.

Alles in allem sollte die Industrielle Revolution als eine Inkubationszeit gesehen werden, in der die Grundlagen für das unbestreitbare nachhaltige Wirtschaftswachstum in Großbritannien nach 1830 geschaffen wurden.

Auch die „Schwäche“ des wirtschaftlichen Wachstums zwischen 1760 und 1830 ist zu relativieren. Zu berücksichtigen sei bei der Beurteilung, so Mokyr, dass Großbritannien in dieser Zeit fast ununterbrochen Krieg führte und die englische Bevölkerung sehr rasch wuchs: von 6,1 Mio. 1760 auf 13,1 Mio. 1830. Dieser Bevölkerungsanstieg war ohne Beispiel in der englischen Geschichte (siehe dazu im Einzelnen Wrigley, Kapitel 3: British population during the ‚long‘ eighteenth century). Dass es unter diesen widrigen Umständen gelang, den Lebensstandard zu behaupten und gravierende Engpässe zu vermeiden, zeigt die Stärke, welche die britische Wirtschaft bereits erreicht hatte.

Handel: Der Industriellen Revolution ging in Großbritannien bekanntlich die „Kommerzielle Revolution“ voraus. Im Zuge dieser entwickelten sich die rechtlichen, finanziellen und kommerziellen Institutionen, welche dann die Industrielle Revolution wesentlich beförderten. In der klassischen Periode der Letzteren, also zwischen 1760 und 1800, erlangten britische Unternehmen in einigen Schlüsselindustrien technische Überlegenheit gegenüber ihren internationalen Konkurrenten. Intensiver Wettbewerb unter den britischen Produzenten und laufende technische Verbesserungen führten in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu massiven Preiserückgängen bei den neuen Massenprodukten. (Zwischen 1820 und 1860 verschlechterten sich die britischen Austauschrelationen von 170 auf 100; siehe Harley, Kapitel 7: Trade: discovery, mercantilism and technology; I, S. 193) Technische Führerschaft und Preissenkungen ermöglichten es britischen Unternehmen, die Weltmärkte zu erobern:

„Paul Bairoch ... has calculated that in the middle third of the nineteenth century Britain produced some two-thirds of the world's output of ‚new technology‘ products.“ (I, S. 186)

Der internationale Handel unterstützte somit zweifellos die Industrialisierung Großbritanniens:

„By exporting manufactured goods, in most cases in multilateral trading networks to buy imported foodstuffs, including tropical sugar and tea, the British economy became much more industrialised than it would otherwise have been.“ (I, S. 203)

Der Export trug insbesondere zum raschen Wachstum jener Schlüsselindustrien bei, die infolge der technischen Innovationen die britische Wirtschaft und Gesellschaft im frühen 19. Jahrhundert transformierten. Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Außenhandels waren auf Grund des starken Preisverfalls wichtiger Exportprodukte allerdings sehr moderat. Die von vielen Kommentatoren unter dem Eindruck der britischen Weltmarktführerschaft in vielen Branchen vertretene Ansicht, das Wachstum der britischen Wirtschaft ab 1830 sei vom Handel abhängig gewesen, weist Harley daher in Übereinstimmung mit vielen neueren Studien zurück. Er fasst zusammen:

„Trade undoubtedly stimulated Britain's industrialisation, but it is much more difficult to develop causal connections from trade growth to the emergence of sustained modern economic growth. Specialisation and trade, of course, provided gains for the economy, but quantifying these gains shows them to have been quite small compared to the growth that emerged after the industrial revolution.“ (I, S. 203)

Und was den BIP-Beitrag des Außenhandels mit jenen Ländern, die im 20. Jahrhundert als „Dritte Welt“ bezeichnet wurden, betrifft, so stimmt Harley jenen zu, die meinen, dass die Peripherie für die Entstehung nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung in Großbritannien peripher gewesen sei.

Industrie: Lange Zeit konzentrierte sich die einschlägige wirtschaftshistorische Literatur auf die spektakulären Innovationen im Bereich der so genannten „kritischen Techniken“, also jener, die über direkte und indirekte Effekte den Entwicklungspfad von Output und Produktivität entscheidend beeinflussen. Als kritische Techniken für die britische Industrialisierung gelten Dampfkraft und mechanische Textilmaschinen, insbesondere Spinnmaschinen. Im Gegensatz zu der traditionellen, die Bedeutung der erwähnten Schlüsselindustrien betonenden Sichtweise hebt die jüngere Literatur hervor, dass technische und organisatorische Innovation in weiten Bereichen der britischen Wirtschaft stattfanden. Die technischen Neuerungen außerhalb der dynamischen Branchen waren anderer Art als in diesen, weniger spektakulär, oft inkrementeller Natur. Kristine Bruland (Kapitel 5: Industrialisation and technological change) weist darauf hin, dass gerade in weniger dynamischen Branchen (z. B. Erzeugung von Steingut) wichtige organisatorische Fortschritte erfolgten, beispielsweise im Hinblick auf vertikale Integration, Arbeitsorganisation und Vertrieb. Maxine Berg (Kapitel 13: Consumption in eighteenth- and early nineteenth-century Britain) hält die traditionelle Konzentration auf Prozessinnovation im Bereich der Kapitalgüter für einseitig. Sie lenkt die Aufmerksamkeit der LeserInnen auf Produktinnovationen im Konsumgütersektor, speziell bei Luxusgütern. Hier war es die Nachfrageseite, welche die Innovationsrichtung erheblich beeinflusste.

Auch in den dynamischen Industrien bestanden alte Techniken bis weit ins 19. Jahrhundert neben den neuen fort, z. B. Handwebstühle und wassergetriebene

Maschinen in der Erzeugung von Baumwolltextilien bis in die 1860er Jahre.

Bruland fasst die neue Sicht des Prozesses technischer und organisatorischer Innovation zur Zeit der Industriellen Revolution in Großbritannien folgendermaßen zusammen:

„(I)nnovation was a broad process, pervasively embedded in many industries, even those that were essentially matters of hand technology.“ ... „The wide scope of technological development in Britain after the early eighteenth century suggests a general social propensity to innovate.“ (I, S. 146)

Mehr als jedes andere Phänomen symbolisiert die Fabrik die Industrielle Revolution und dominiert die populäre Vorstellung von ihr. Pat Hudson (Kapitel 2: Industrial organisation and structure) definiert die Fabrik als einen Ort, wo Arbeitskräfte und Ausrüstungen konzentriert sind, wo zumindest teilweise nicht von menschlicher Energie angetriebene Maschinen zum Einsatz kommen und wo die Arbeit beaufsichtigt und kontrolliert wird. Es ist unbestritten, dass im Laufe des 19. Jahrhunderts ein wachsender Teil der Erzeugnisse vieler Branchen des verarbeitenden Gewerbes, insbesondere in den Zweigen der Textilindustrie, in Fabriken gefertigt wurde.

Die Entstehung der Fabrik stellte ein wichtiges Merkmal der Industriellen Revolution dar, doch ihr Aufstieg, so Hudson, war beschränkt und wurde begleitet von der Ausbreitung anderer Formen industrieller Organisation, nämlich von Kleinbetrieben, Werkstätten von Handwerkern, der Heimindustrie und des Verlagswesens. Die meisten Betriebe blieben klein, und Familienunternehmen bildeten die Mehrheit. Bei diesen Betriebsformen handelte es sich also nicht um langsam absterbende Phänomene aus der vorindustriellen Zeit, sondern um integrale Bestandteile einer modernen industriellen Ökonomie. In den meisten Branchen existierte ein breites Spektrum von Betriebsgrößen und Organisationsformen.

Der Übergang zu fabrikmäßiger Produktion erfolgte langsam und ungleichmäßig, und er war unvollständig. Alfred Chandler hebt in seinen bahnbrechenden Werken die ursächliche Bedeutung von Größen- und Verbundvorteilen für die Entstehung und Verbreitung der Fabrik und des Großunternehmens in den USA hervor. Diese Ergebnisse lassen sich allerdings nicht ohne weiteres auf Großbritannien übertragen. In den meisten britischen Industriezweigen waren die Größen- und Verbundvorteile gering. FabrikarbeiterInnen waren häufig teurer und schwieriger anzuwerben als unterbeschäftigte Arbeitskräfte auf dem Land. Die ländliche Hausindustrie bot abgesehen von niedrigeren Arbeits- und Gemeinkosten den Vorteil größerer Flexibilität gegenüber starken Marktschwankungen. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass viele größere Unternehmen zwei Standbeine hatten, eines in der Fabrik und eines in der häuslichen Produktion.

„Factories were only one way of reducing transaction costs and agency problems and of ensuring the efficient production of goods for a variety of market needs.“ ... „A pluralistic business structure, the prevalence of private family firms of generally very modest size and a complex variety of plant size, created considerable flexibility and adaptiveness in the face of changes in the market and business climate. It was the workshop as much as the factory, and families and communities as much as heroic entrepreneurs and inventors, that created the dynamism of industrialisation in Britain.“ (I, S. 55f)

Im Zuge der Industrialisierung erhöhte sich die regionale Spezialisierung. Industriezweige konzentrierten sich an jeweils einem oder einer kleinen Anzahl von Standorten.

Der Industrialisierung ging ein Jahrhundert und mehr der Ausbreitung ländlicher Hausindustrien voraus. Diese wiesen je nach regionalen Kulturen und Umständen eine Vielzahl von Formen auf. Das oft unterstellte protoindustrielle Modell einer linearen Entwicklung vom Handwerk zum Verlagswesen und weiter zur Fabrik gab es in der Realität nicht. Manche regionalen Heimindustrien entwickelten sich zu modernen Industriezentren, andere blieben protoindustriell, viele verschwanden, zahlreiche neue entstanden im Laufe des 19. Jahrhundert. Hudson resümiert folgendermaßen:

„The industrial revolution did not displace proto-industry but rather encompassed, integrated and further developed it.“ (I, S. 34)

Landwirtschaft: Die britische Landwirtschaft revolutionierte sich bereits zwischen 1600 und 1750. In diesem Zeitraum stiegen die Ernteerträge je Flächeneinheit, die Arbeitsproduktivität und die Gesamtproduktion der Landwirtschaft sehr stark. Um 1750 erreichte die Effizienz der englischen Landwirtschaft jene der niederländischen und nahm damit gemeinsam mit dieser die führende Position in Europa ein. Der Output je landwirtschaftlicher Arbeitskraft in England lag zur Mitte des 18. Jahrhunderts rund die Hälfte höher als um 1500 (Allen, Kapitel 4: Agriculture during the Industrial Revolution; I, S. 98). Dieser erhebliche Zuwachs im Pro-Kopf-Ertrag hatte einen sehr starken langfristigen Rückgang des Beschäftigtenanteils der Landwirtschaft zur Folge: Zu Beginn des 16. Jahrhunderts waren noch etwa drei von vier erwerbstätigen Personen in der Landwirtschaft beschäftigt gewesen, um 1750 betrug dieser Anteil nur noch rund 45%. Großbritannien verfügte somit bereits in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts über eine im internationalen Vergleich sehr leistungsfähige Landwirtschaft. Dies war eine der Grundlagen, auf der die Industrielle Revolution aufbauen konnte.

Robert C. Allen stellt die Frage, ob die Landwirtschaft während der Industriellen Revolution einen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung Großbritanniens geleistet habe, und gelangt nach der Auswertung der möglichen Einflusskanäle zu einem überwiegend negativen Befund:

1.) Die landwirtschaftliche Produktion nahm zwischen 1750 und 1850 langsamer zu als die Bevölkerung. (Die Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft fiel in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhundert.) Der Pro-Kopf-Konsum an Nahrungsmitteln ging zurück, ihre relativen Preise stiegen. Importe verhinderten einen noch stärkeren Rückgang des Konsums. Lebensstandard und Körpergröße der Arbeiterklasse sanken in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

„If one asks how British agriculture fed the expanding population during the industrial revolution, the answer is – badly.“ (I, S.115)

2.) Der Landwirtschaftssektor bot der Sachgüterproduktion keinen wesentlichen Binnenmarkt. Es waren die Stadtwirtschaften und der Export, welche die Produktion der Industrie und des verarbeitenden Gewerbes absorbierten.

3.) Ersparnisse der Landwirtschaft finanzierten nur sehr wenig nichtlandwirtschaftliche Investitionen.

4.) Die Beschäftigung in der britischen Landwirtschaft sank zwischen 1700 und 1850, wobei dies aus einem durchgehenden Rückgang der Zahl der Frauen und

Kinder und einer konstanten Beschäftigung bei den männlichen Arbeitskräften bis etwa 1800 bzw. einem Anstieg danach resultierte. Die in der Landwirtschaft nicht mehr benötigten Frauen und Jugendlichen standen jedoch nur zu einem geringen Teil der Industrie als Arbeitskräfte zur Verfügung, denn die meisten von ihnen verließen ihr Dorf nicht. Beschäftigungsmöglichkeiten für sie bestanden lediglich dort, wo ländliche Heimindustrien existierten. Alles in allem führte der sinkende Arbeitskräftebedarf der Landwirtschaft eher zu höherer struktureller Arbeitslosigkeit als zu einem Anstieg industrieller Produktion.

Staatseinfluss: Es gibt zwei extreme Sichtweisen des Staatseinflusses auf die Industrielle Revolution in Großbritannien:

Gemäß dem Mythos der minimalen Staatsinvolvierung war die Industrielle Revolution ein Marktphänomen, ihre Handlungsträger waren private Unternehmer, und die Investitionen wurden durch privates Kapital finanziert. Der Staat spielte keine wesentliche Rolle, er besaß weder Produktionsmittel noch Infrastruktur. Die Besteuerung war niedrig und hatte kaum Umverteilungswirkungen. Regulierungen wurden tendenziell abgebaut, die Regierungen gingen mehr und mehr zu einer *laissez faire*-Politik über.

Die These einer zentralen staatlichen Rolle im Zusammenhang mit der Industriellen Revolution betont einerseits die fiskalischen und militärischen Funktionen des Staates, andererseits die staatlich definierten und durchgesetzten Eigentumsrechte. Die Schaffung einer großen Staatsschuld als Folge der „Finanziellen Revolution“ ab 1688 ermöglichte es England bzw. (ab 1707) Großbritannien, im 18. Jahrhundert erfolgreich globale Kriege zu bestreiten. Ein Weltreich entstand, die Märkte für britische Industriewaren erweiterten sich, in der Folge vertieften sich Arbeitsteilung und Spezialisierung usw. Das zweite Hauptargument nimmt Bezug auf die Institutionen, insbesondere die Eigentumsrechte. Die politischen und rechtlichen Institutionen Großbritanniens schufen die Voraussetzungen für funktionierende Märkte. Vergleichsweise effiziente Eigentumsrechte verringerten die Unsicherheit und senkten die Transaktionskosten etc.

Keine der beiden extremen Sichtweisen wird den Entwicklungen, so wie sie sich nach heutigem Wissen darstellen, gerecht:

* **Regulierung:** Die Durchsetzung von Normen, so Ron Harris im Kapitel 8 (Government and the economy), war Mitte des 19. Jahrhunderts effektiver, sodass argumentiert werden kann, dass die britische Wirtschaft zu dieser Zeit stärker reguliert war als ein Jahrhundert zuvor, als die Normen dem Buchstaben nach weitere Bereiche erfasst und die Akteure mehr eingeschränkt hatten, ihre praktische Durchsetzung aber mit weniger Nachdruck verfolgt worden war.

* **Eigentum:** Während sich die Unternehmen der Sachgüterproduktion (mit Ausnahme der königlichen Schiffswerften und Arsenale) im Privateigentum befanden, so existierten im Bereich der Infrastruktur und der öffentlichen Versorgung viele öffentlich-private Partnerschaften sowie unterschiedliche Formen staatlicher Einflussnahme.

„Thus the commonly held view that British economic growth was achieved by private enterprise is only partly correct.“ (I, S. 214)

* **Steuerquote:** Die Steuerquote am britischen BIP stieg im Laufe des 18. Jahrhunderts von rund 10% auf etwa 18%. Dieser Anstieg der Steuerbelastung war vermutlich der steilste in ganz Europa. Begleitet war die wachsende fiskalische

Rolle des Staates von einer erheblichen Verschiebung im Steueraufkommen von direkten zu indirekten Steuern:

(T)hroughout the eighteenth century, tax burdens increased and money – and property – of underrepresented subjects financed the imperial-mercantile project of the overrepresented landed, financial and commercial elites.“ (I, S. 226)

* Eigentumsrechte: Harris befasst sich eingehender mit den Eigentumsrechten staatlicher Gläubiger, mit jenen an Grund und Boden sowie mit dem Patentrecht. Sein Resümee ist deutlich zurückhaltender als die gängige Einschätzung, wonach die Eigentumsrechte in Großbritannien zur Zeit der Industriellen Revolution vergleichsweise effizient gewesen wären:

„English law did not seem to be particularly instrumental to business needs and did not define, transfer or protect property rights in a very efficient way. We are still left with the puzzle as to whether the peculiarity of the English common law encouraged or hindered economic growth.“ (I, S. 236)

Insgesamt, so Harris, habe Großbritannien in Bezug auf die staatliche Einflussnahme einen mittleren Weg eingeschlagen: „not an entrenched constitution but not royal despotism, not super-rational and organised Roman law but not total identity of law with politics, not completely centralised but not overly decentralised, not a state taken over by big business and robber barons but not a planned-from-above economy.“ (I, S. 236) Noch sei viel Forschung nötig, um festzustellen, welche Elemente staatlicher Ordnung der wirtschaftlichen Entwicklung förderlich waren und welche hinderlich.

Wirtschaftliche Reife (1860-1939)

Im zweiten Band geht Nicholas Crafts (Kapitel 1: Long-run growth) u. a. der Frage nach, warum sich die britische Wirtschaft zwischen 1860 und dem Ersten Weltkrieg langsamer entwickelte als die US-amerikanische und die deutsche.

In Bezug auf die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität überholten die USA, die 1871 noch einen Rückstand von rund 10% gehabt hatten, Großbritannien und besaßen 1911 bereits einen Vorsprung von 18% (Tabelle 1.2; II, S. 4). Dieses Zurückfallen der britischen Wirtschaft ging erstens darauf zurück, dass die amerikanische Industrie ihren Vorsprung in der Arbeitsproduktivität von etwa 50% auf über 90% ausbaute. Zweitens verloren die Landwirtschaft und der Dienstleistungssektor Großbritanniens ihren Produktivitätsvorsprung, der 1871 noch jeweils rd. 15% betragen hatte. Drittens holte die US-Wirtschaft auf, weil sie von Brancheneffekten wesentlich stärker profitierte als die britische Wirtschaft: In den USA verringerte sich der Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung zwischen 1871 und 1911 von der Hälfte auf ein Drittel, während sich jener der Sachgüterproduktion bzw. des Dienstleistungssektors von jeweils einem Viertel auf etwas unter bzw. etwas über ein Drittel erhöhte. In Großbritannien war der Beschäftigungsstrukturwandel zu Bereichen mit höherem Produktivitätsniveau weit schwächer ausgeprägt: Der Landwirtschaftsanteil sank von rund einem Fünftel auf etwa ein Zehntel, was fast ausschließlich den Dienstleistungssektor begünstigte. Die Beschäftigungsquote der verarbeitenden Industrie und des produzierenden Gewerbes hatte 1871 bereits 42% erreicht und stieg in den folgenden vier

Jahrzehnten nur noch leicht an, sodass sekundärer und tertiärer Sektor 1911 bei jeweils 44% lagen.

Deutschland konnte hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität im späten 19. Jahrhundert gegenüber Großbritannien erheblich aufholen, nämlich von etwa 60% 1871 auf 75% 1911. Erstens überholte die deutsche Industrie, die 1871 noch 15% zurückgelegen hatte, die britische Konkurrenz und wies vor dem Ersten Weltkrieg bereits einen Vorsprung von über 20% auf. Zweitens nahm die Arbeitsproduktivität sowohl in der deutschen Landwirtschaft als auch im dortigen Dienstleistungssektor rascher zu als in den jeweiligen britischen Sektoren. Drittens kamen auch in Deutschland stärkere Brancheneffekte zum Tragen als in Großbritannien: Der Beschäftigungsanteil der Landwirtschaft sank von der Hälfte auf ein Drittel, wovon Sachgüterproduktion und Dienstleistungen etwa gleichermaßen profitierten. Gebremst wurde das deutsche Aufholen durch den Verbleib eines Drittels der Beschäftigten in der wenig produktiven Landwirtschaft (Schutzzölle!).

Was das vergleichsweise schlechte Abschneiden der britischen Industrie betrifft, so weist Crafts u. a. auf folgende ursächliche Faktoren hin:

- * In Großbritannien wurden die technischen und naturwissenschaftlichen Fachrichtungen an den Universitäten und die Ausbildung von Facharbeitern – insbesondere für die modernen Industriezweige – lange Zeit vernachlässigt. Verstärkte Ausbildungsanstrengungen in diesen Bereichen erfolgten in Reaktion auf die vehemente Kritik erst im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts (siehe im Einzelnen Broadberry, Kapitel 3: Human capital and skills).

- * Im Gegensatz zu den USA und Deutschland hatte Großbritannien keine führende Rolle in den neuen Hochtechnik-Branchen des ausgehenden 19. und frühen 20. Jahrhunderts inne (v. a. Elektroindustrie, organische Chemie, Maschinenbau).

- * Die nach dem Berufsprinzip organisierten britischen Gewerkschaften verteidigten überkommene Berufsgrenzen und veraltete Arbeitsabläufe. Ihr Widerstand in den Betrieben verlangsamte die Einführung arbeitsorganisatorischer Innovationen.

Aber eine übermäßig negative Beurteilung der Entwicklung der britischen Industrie würde, so schränken Crafts und auch Magee (Kapitel 4: Manufacturing and technological change) ein, den historischen Kontext ignorieren. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts schritt die Industrialisierung in den Vereinigten Staaten und in mehreren europäischen Ländern rasch voran. Es ist daher kein Wunder, dass der britische Anteil an der weltweiten Industrieproduktion entsprechend zurückging. Im Kontrast zu diesen Industrieländern der zweiten und dritten Generation hatte Großbritannien um 1870 bereits eine reife Industrie, deren Wachstumspotenzial nicht mehr so groß war. Und es wird betont, dass die britischen Nachfragebedingungen und die Faktorausstattung weniger günstige Voraussetzungen für industrielle Massenproduktion boten wie jene der USA, Skalen- und Verbundvorteile daher bei weitem nicht in dem Maße genützt werden konnten. Außerhalb der modernen Hochtechnik-Branchen habe sich Großbritannien gut behauptet:

„In some industries, such as food, drink and tobacco, soaps, shipbuilding and textile machinery, British performance was distinctly respectable, with

high productivity levels, significant technological progress and healthy shares of world exports.“ (II, S. 97)

Im Großen und Ganzen habe sich die britische Industrie recht gut an die viel kompetitiveren internationalen Marktbedingungen nach 1870 angepasst.

Ähnlich auch Crafts' Urteil im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im späten 19. Jahrhundert:

„There was no massive failure in the pre-1914 economy, any decline in the trend growth was slight and American overtaking was unavoidable.“ (II, S. 17)

Strukturwandel und Wachstum 1939-2000

Auch Großbritannien verzeichnete in der „goldenen Ära des Kapitalismus“ hohes Wirtschaftswachstum, verglichen mit der vorhergegangenen und der folgenden Zeit (vgl. Kitson, Kapitel 2: A re-examination of British economic growth since 1949). Die durchschnittliche Wachstumsrate der gesamtwirtschaftlichen Stundenproduktivität betrug zwischen 1950 und 1973 3,0% (vgl. Millward, Kapitel 10: The rise of the service economy; Tabelle 10.4, III, S. 258). Die Konjunkturzyklen dieser Zeit verliefen sehr gleichmäßig und waren eher schwach ausgeprägt. Die Zerlegung der Änderung der Arbeitsproduktivität in Wachstum der totalen Faktorproduktivität und Anstieg der Kapitalintensität zeigt, dass sowohl technischer Fortschritt als auch Kapitalakkumulation zu dem hohen Wachstum beitrugen. Insbesondere die verarbeitende Industrie wies mit 4,7% eine weit überdurchschnittliche jährliche Zunahme der Arbeitsproduktivität auf.

Das letzte Vierteljahrhundert war charakterisiert durch eine Reihe von externen und internen Schocks, welche tiefe Rezessionen verursachten. Das Wachstum der Arbeitsproduktivität verlangsamte sich auf 2,2% p. a. 1973-95, wobei sich die Änderungsrate der TFP gegenüber der Vorperiode kaum änderte, die Zunahme der Kapitalintensität aber viel geringer ausfiel. Die Steigerungsrate der Arbeitsproduktivität der verarbeitenden Industrie war in dieser Phase mit 2,5% p. a. nur noch leicht über dem gesamtwirtschaftlichen Wert.

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts war auch in Großbritannien eine Zeit massiven Strukturwandels zugunsten des tertiären Sektors: Der Beschäftigungsanteil des primären Sektors (Landwirtschaft, Bergbau) fiel von 9,8% 1950 auf 2,3% 1995, jener von verarbeitender Industrie und Bauwirtschaft von 39,5% auf 23,6%. Gleichzeitig erhöhte sich der Anteil des Dienstleistungssektors (ohne Energie- und Wasserversorgung) von 49,1% auf 73,3% (Tabelle 10.2, III, S. 245). Der erste Tertiärisierungsschub erfolgte von den späten 1940er bis in die 1960er Jahre, getragen von der Expansion der sozialen Dienste (Gesundheit, Unterricht) und der konsumbezogenen Dienste. Der zweite Tertiärisierungsschub, jener in den 1980er und 1990er Jahren, ging auf die verstärkte Nachfrage nach intermediären Diensten zurück, sowohl von Seiten der Unternehmungen der Sachgüterproduktion als auch von Dienstleistungsunternehmen. Der Beschäftigtenanteil der öffentlichen und sozialen Dienste stieg zwischen 1950 und 1995 von 12,5% auf 20,2%, jener der produktionsbezogenen Dienste (Finanzdienstleistungen, Wirtschaftsdienste) von 3,5% auf 13,4% und jener der konsumbezogenen Dienste von 7,0% auf 12,2%.

Zwischen 1973 und 1995 nahm der Beschäftigungsanteil des Dienstleistungssektors um durchschnittlich 1,2% p. a. zu (III, S. 247). Davon entfielen 0,5 Prozentpunkte auf den Produktivitätseffekt (langsamere Zunahme der Arbeitsproduktivität), nur 0,1 Prozentpunkte auf den Einkommenseffekt (gedämpft durch den Anstieg der relativen Preise von Dienstleistungen als Folge des erstgenannten Effekts), aber 0,6 Prozentpunkte auf den Zuwachs der intermediären Nachfrage nach Dienstleistungen.

Die große Bedeutung, die der Dienstleistungssektor in den 1990er Jahren als Lieferant intermediärer Leistungen erreichte, belegt die Input-Output-Tabelle für das Jahr 1998, die Millward in aggregierter Form wiedergibt (Tabelle 10.3, III, S. 248): Von allen Vorleistungen stammten über 60% aus dem tertiären Sektor. Und der Hauptnachfrager dieser tertiären Inputs war der Dienstleistungssektor selbst: Rund 76% der Dienstleistungen, die intermediären Zwecken dienten, gingen an den tertiären Sektor.

Die Kapitalbildung wird seit den 1980er Jahren vom Dienstleistungssektor dominiert: Die Investitionen im Bereich der Finanz- und Wirtschaftsdienste allein haben jene von Industrie und Infrastruktur gemeinsam übertroffen (Abbildung 10.2, III, S. 249). Der Kapitalstock (ohne Gebäude) im tertiären Sektor war bis in die neunziger Jahre so stark gewachsen, dass er am Ende dieses Jahrzehnts bereits größer war als in allen anderen Wirtschaftsbereichen zusammengenommen (Abb. 10.3, III, S. 250). Branchen wie das Verkehrswesen, die Finanz- und Wirtschaftsdienste und das Nachrichtenwesen zeichnen sich durch hohe Kapitalintensität aus.

Zum Abschluss seines besonders informativen Beitrags über den britischen Dienstleistungssektor in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts weist Robert Millward darauf hin, dass die vielfältigen Dimensionen der Dienstleistungsentwicklung ein Gebiet seien, „into which historians have as yet made few forays and scope for further historical insights is immense.“ (III, S. 266) Diese Feststellung gilt freilich nicht nur für Großbritannien.

Zweifelloos legt CUP hier ein Standardwerk vor, welches die Maßstäbe für wirtschaftshistorische Übersichtswerke anderer Länder setzt. Nach Meinung dieses Rezensenten ist das Vorhaben der Herausgeber, dafür zu sorgen, dass Thesen, Methoden und Ergebnisse verständlich dargelegt werden, gelungen. Großen Gewinn zieht das Werk aus dem interdisziplinären Ansatz und der Präsentation von Theorien unterschiedlicher Denkschulen, aus der Kombination von quantitativen Methoden und qualitativen Analysen in den einzelnen Themenbereichen. Die zahlreichen Tabellen und Abbildungen sind hervorragend gestaltet bzw. sehr anschaulich. Nicht viele einschlägig Interessierte werden nach einem Durchblättern der Versuchung widerstehen können, ihre Fachbibliothek um diese drei Bände zu erweitern.

Michael Mesch