



WIRTSCHAFT VERSTEHEN, ZUKUNFT GESTALTEN

Beiträge zum Jubiläum des Vereins für Socialpolitik

1

Davide Cantoni

*„Warum sind manche Länder arm
und andere reich?“*

Im Jahr 2023 begeht der Verein für Socialpolitik e.V. das 150. Jubiläum seiner Gründung. Der Verein für Socialpolitik ist die mit Abstand größte Vereinigung von Ökonominnen und Ökonomen im deutschsprachigen Raum. Seit 1873 fördert der Verein wissenschaftliche Forschung, um zur Lösung von wirtschafts- und sozialpolitischen Problemen beizutragen. Vor diesem Hintergrund hat der Verein für Socialpolitik in Kooperation mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) renommierte Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen gebeten, anhand konkreter Beispiele aufzuzeigen, welchen Beitrag ökonomische Forschung zur Lösung drängender gesamtgesellschaftlicher Fragen leistet. Diese Beiträge liegen als Texte und zum Teil als Video vor und sind auf den Webseiten des BMWK und des Vereins für Socialpolitik zugänglich. Die Inhalte werden allein von den Autorinnen und Autoren verantwortet und entsprechen nicht notwendigerweise der Position des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz.

Daive Cantoni ist seit 2011 Professor für Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftsgeschichte an der LMU München. Seine Forschungsinteressen liegen in der politischen Ökonomie und der Geschichte Deutschlands vor 1900.

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwk.de

Verein für Socialpolitik e.V.
Mohrenstraße 59
10117 Berlin

Stand

Juli 2023

Diese Publikation wird ausschließlich als Download angeboten.

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:

E-Mail: publikationen@bundesregierung.de

Telefon: 030 182722721

Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen eingesetzt werden.

1 Davide Cantoni

„Warum sind manche Länder arm und andere reich?“

Zusammenfassung

Unterschiede im Einkommen pro Kopf zwischen Ländern sind beachtlich und korrelieren meist sehr stark mit anderen Entwicklungsindikatoren: Einwohner/-innen von ärmeren Ländern haben in der Regel eine niedrigere Lebenserwartung, geringere Bildungschancen und weisen eine größere Ungleichheit zwischen den Geschlechtern auf. Während das Einkommensniveau in den letzten Jahrzehnten weltweit für die meisten Länder gestiegen ist, gibt es auch Regionen, die nur wenig Wachstum oder sogar sinkende Einkommen aufweisen. Geographische Gegebenheiten können Einkommensunterschiede zwischen Ländern meist nur kurzfristig erklären. Auf lange Sicht führen

„gute“ Institutionen (d. h. Schutz von Eigentumsrechten, Freiheit von Willkür und Gewalt, demokratische *checks and balances*) zu Investitionen, Innovation und andauerndem Wirtschaftswachstum. Kulturelle Faktoren erklären oft den wirtschaftlichen Erfolg von Individuen, eignen sich aber weniger zur Erklärung von Unterschieden zwischen Ländern. Zur Ermöglichung wirtschaftlichen Fortschritts sollten politische Maßnahmen vor allem darauf abzielen, ein gutes institutionelles Umfeld zu fördern, Machtakkumulation einzuschränken und demokratische Kontrolle zu stärken.

Schlüsselbegriffe:

Wirtschaftswachstum

Einkommen

Wirtschaftsgeschichte

Institutionen

Kultur

Warum sind manche Länder so arm und andere so reich?

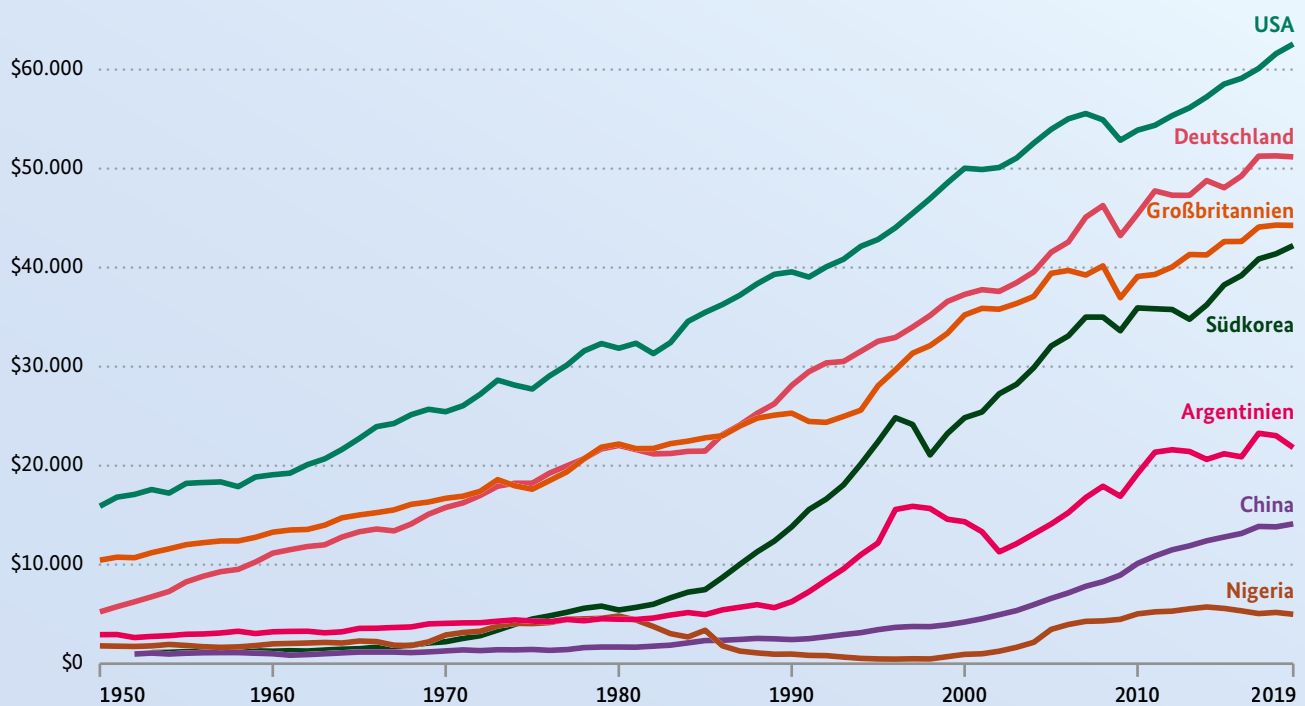
Unterschiede im „Wohlstand der Nationen“ – oder, wie man das heute formulieren würde, im Bruttoinlandsprodukt pro Kopf – stehen schon immer im Fokus der Volkswirtschaftslehre, seit ihren Anfängen mit dem schottischen Ökonomen Adam Smith im 18. Jahrhundert. Die Unterschiede im Einkommen pro Kopf zwischen verschiedenen Ländern der Erde sind enorm, und das zufällige Los eines Neugeborenen, in einem gegebenen Land geboren zu sein, bestimmt zu einem sehr großen Teil dessen Wahrscheinlichkeit auf ein erfülltes Leben ohne Krankheiten und Hunger, ebenso wie

seine Bildungs- und Aufstiegschancen. So beträgt das durchschnittliche Einkommen pro Kopf in den USA 70.430\$ im Jahr, während ein Mensch aus Tansania in diesem Zeitraum nur 6.440\$ verdient. Gewisse Unterschiede gibt es auch innerhalb Europas. In Deutschland liegt das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen bei 51.040\$, in Estland jedoch nur ca. halb so hoch, bei 25.970\$.

Unterschiede im Einkommen pro Kopf bedeuten aber mehr als nur variierende Verfügbarkeit materieller Güter. Länder mit höheren Einkommen können in den allermeisten Fällen auch bessere Ergebnisse in anderen wohlfahrtsrelevanten Dimensionen aufweisen. In Deutschland beträgt

Reales BIP pro Kopf, 1950 bis 2019

Die Daten sind inflationsbereinigt und berücksichtigen Unterschiede in den Lebenshaltungskosten zwischen Ländern



Bemerkung: Internationale Dollarpreise von 2017

Quelle: Feenstra et al. (2015), Penn World Table 10.0

beispielsweise die durchschnittliche Lebenserwartung 81,3 Jahre, die Müttersterblichkeit liegt bei 3,6 pro 100.000 Schwangerschaften und weniger als 0,01% der Menschen haben keine grundlegende Bildung erhalten. Auf der anderen Seite stehen Länder wie Tansania und Äthiopien, die nicht nur ein deutlich niedrigeres Pro-Kopf-Einkommen aufweisen, sondern auch eine Lebenserwartung von 64–66 Jahren und eine Müttersterblichkeit von bis zu 524 pro 100.000 Schwangerschaften. Diese Länder können auch nur einem kleinen Teil ihrer Bevölkerung Zugang zu grundlegender Bildung ermöglichen (36% in Äthiopien). So ist es nicht verwunderlich, dass die Frage nach den Ursachen von Einkommensunterschieden zwischen Ländern bis heute eine Kernfrage der Volkswirtschaftslehre darstellt. In den Worten des Nobelpreisträgers (1995) Robert E. Lucas, „Once you start thinking about it, it’s hard to think about anything else“.

In der Volkswirtschaftslehre beschäftigen sich vor allem drei Fachgebiete mit der Frage nach Ursachen der Einkommensunterschiede: die Makroökonomik, die politische Ökonomie/Institutionenökonomik sowie die Wirtschaftsgeschichte. Die Makroökonomik (und hier insbesondere die Wachstumstheorie) formuliert Modelle und Theorien, die die Ursachen des Wirtschaftswachstums betrachten und Wirkungsmechanismen herausstellen. Die politische Ökonomie, bzw. die Institutionenökonomik, zeigt auf, wie politische Prozesse dazu beitragen, dass wachstums- und wohlfördernde Maßnahmen ergriffen werden (oder nicht). Die Wirtschaftsgeschichte wiederum liefert vielfältiges Anschauungsmaterial und Fallstudien, um Theorien des Wirtschaftswachstums (oder Hypothesen über dessen Scheitern) zu überprüfen. Vor dem Hintergrund dieser Forschungen können wir fragen: Was sind die Gründe für Unterschiede im Einkommen pro Kopf zwischen armen und reichen Ländern?

Geographie

Augenscheinlich sind geographische Gegebenheiten ein wichtiger Faktor für Einkommensunterschiede zwischen Ländern. Manche Länder haben offensichtlich mehr Glück als andere in der „Lotterie“ der geographischen Eigenschaften: In der Sahara beispielsweise sind die Bedingungen für eine erfolgreiche Landwirtschaft ungünstiger als in den fruchtbaren Ebenen Europas oder Nord- und Südamerikas. Andere Länder werden regelmäßig von Naturkatastrophen wie Fluten oder Erdbeben ereilt, zum Beispiel Pakistan oder Bangladesch. Allgemein scheint das Klima sehr stark mit dem Einkommen zu korrelieren: Je weiter man sich vom Äquator entfernt, desto größer die Wahrscheinlichkeit, ein wirtschaftlich erfolgreiches Land zu finden. So befinden sich Westeuropa, die USA, Kanada, Japan, Australien in relativ hohen geographischen Breiten, während viele der chronisch wirtschaftsschwachen Länder – ob Somalia, Tschad oder Papua-Neuguinea – nahe am Äquator liegen.

Auch von der Nord-Süd-Lage abgesehen gibt es große geographische Unterschiede zwischen Ländern, insbesondere in den Vorkommnissen natürlicher Ressourcen. So ist unbestritten, dass Großbritannien und Deutschland in der Frühphase der Industrialisierung im 19. Jahrhundert von ihren Steinkohlevorkommen profitiert haben. Heutzutage gehören die Länder am arabischen Golf zu den größten Nutznießern der globalen Nachfrage nach Erdöl. Vor der industriellen Revolution waren es dagegen vor allem Edelmetalle, auf die es Herrscher abgesehen hatten: So förderte die spanische Krone unter massivem Einsatz von Zwangsarbeit eine bis dato beispiellose Menge an Silber aus den Bergwerken ihrer südamerikanischen Kolonien zu Tage.

Dennoch darf die einfache Korrelation zwischen wirtschaftlichem Erfolg und geographischen Bedingungen nicht zu einem Trugschluss führen. Bei der Beurteilung solcher Verknüpfungen nimmt man oft an (ob explizit oder nicht), dass die Landwirtschaft den wichtigsten Produktionsfaktor darstellt. Dies ist aber schon seit Langem nicht mehr der Fall, insbesondere nicht in wohlhabenderen Ländern. Industrie- und Dienstleistungen sind relativ wenig von geographischen Bedingungen abhängig und können in klimatisch sehr unterschiedlichen Regionen gleichermaßen erwirtschaftet werden. Welche klimatischen Bedingungen für die Landwirtschaft als günstig angesehen werden, hat sich zudem ebenfalls über die Zeit geändert: z. B. versprach in zurückliegenden Jahrhunderten die tropische Lage vieler Plantagen eine besonders hohe Profitabilität.

Landwirtschaft in den Kolonien

Der englische Agrarwissenschaftler Arthur Young (1741–1820) hat im Laufe seines Lebens viele Schriften zur Landwirtschaft in verschiedenen Teilen der Welt verfasst. Unter anderem verglich er die damaligen Pro-Kopf-Erträge (ohne Mitzählen der Sklaven/Sklavinnen) in der Landwirtschaft in verschiedenen englischen Kolonien:

- Westindische Inseln (Karibik): 8,60 £
- Südliche Kolonien (heutige Südstaaten der USA): 5,50 £
- Mittlere Atlantische Kolonien (z. B. Maryland): 0,48 £
- Neuengland (z. B. Massachusetts): 0,12 £

Diese Daten zeigen, wie wandelbar die Bedeutung von Geographie über die Zeit ist: Heute liegen die Erträge der Beschäftigten in der Landwirtschaft in Jamaika bei ca. 4.800 \$, in den USA bei über 100.000 \$. Institutionen spielen hier

eine Schlüsselrolle. Die hohen Erträge in der Karibik und in den Südstaaten in der Vergangenheit wurden maßgeblich durch die Ausbeutung von Sklavenarbeit erzielt.

Auch führt das Vorhandensein von natürlichen Ressourcen nicht immer zuverlässig zu wirtschaftlichem Erfolg, im Gegenteil: Trotz der massiven Silberausbeute aus den südamerikanischen Kolonien war Spanien um 1800 weit abgeschlagen eines der ärmsten Länder Europas. Enorme Gas- und Erdölvorkommen führen heutzutage meist nur zum Wohlstand einiger weniger Großfamilien, wie am arabischen Golf, oder zu regelrechten Kleptokratien, wie in Russland oder Venezuela, die im Gegenzug nicht in der Lage sind, ihren Bürgerinnen und Bürgern ein Mindestmaß an öffentlichen Gütern bereitzustellen. Ressourcenreiche Länder wie Norwegen, die ihren Reichtum zum Wohle aller einsetzen, sind eher die Ausnahme als die Norm.

Weshalb aber führen Ressourcen, oder allgemein günstige geographische Bedingungen, oft nicht zu mehr Wohlstand? Schließlich war die Annahme, dass sie dies tun, über Jahrhunderte weit verbreitet und sie bestimmt auch bis zum heutigen Tag die geopolitischen Ambitionen etlicher Machthaber. Hierzu sind zwei Argumente wichtig. Erstens ist ein Problem an dieser Sichtweise, dass sie die statischen, und in der Regel nicht vermehrbaren, Produktionsfaktoren überbewertet und die Bedeutung der dynamischen Akkumulation von Produktionsfaktoren (also z. B. Kapital, Wissen, technologischer Fortschritt) übersieht. Eine stetige Verbesserung der Produktivität ist langfristig immer vorteilhafter als eine kurzfristige, einmalige Vergrößerung der zur Verfügung stehenden Ressourcen. Der Blick auf den Umgang mit natürlichen Ressourcen offenbart zudem das zweite Problem mit dieser Sichtweise: Die ökonomische Analyse darf die Frage nach der

Verteilung der Ressourcen, und damit von Macht, nicht ignorieren. Ressourcenreichtum kann sich, je nach Verteilung der Eigentums- und Nutzungsrechte, positiv oder negativ auf das allgemeine Wirtschaftswachstum auswirken.

Institutionen

Diese beiden zuletzt genannten Einsichten erklären auch, warum die moderne Volkswirtschaftslehre die länderspezifischen Institutionen als den zentralen Erklärungsfaktor für Unterschiede zwischen armen und reichen Ländern sieht. Institutionen – das sind die „Spielregeln“, die die Zusammenarbeit zwischen Menschen regeln. Dazu gehören in erster Linie die Verfassungen und Gesetze von Ländern: Ist es eine Demokratie oder eine Diktatur? Gibt es freie Märkte und wachsame Wettbewerbsbehörden? Werden Gesetze und Verfassungen in der Praxis auch respektiert? Auf dem Papier sind Länder wie Iran und Russland voll demokratisch und die Gleichstellung der Frau wird derzeit in 84 % der Verfassungen weltweit proklamiert – die gelebte Praxis sieht freilich anders aus: Eigentumsrechte werden vielerorts verletzt und Macht wird missbraucht, was nicht ohne wirtschaftliche Konsequenzen bleibt. Dementsprechend zählen viele Ökonominnen und Ökonomen auch viele andere, nicht verschriftlichte Regeln, Normen und Verhaltensweisen zu „Institutionen“: zum Beispiel das Vorhandensein von Korruption, die Effektivität der Rechtsprechung, die Sicherheit vor Gewalt usw.

Pointiert lässt sich die Wirksamkeit von Institutionen am Beispiel geteilter Länder zeigen: Nord- und Südkorea, Westdeutschland und DDR. Auf beiden Seiten der Grenze leben Menschen mit der gleichen Sprache, gleichen Kultur, gleichen historischen Vergangenheit, gleichen Traditionen. Aber Jahrzehnte unter unterschiedlichen Institutionen

haben zu massiven ökonomischen und sozialen Gefällen geführt. Auf der einen Seite der Grenze Demokratie, Wahrung der Rechte des Individuums, freie Märkte, auf der anderen Totalitarismus und Planwirtschaft; auf der einen Seite Wohlstand, auf der anderen Armut und Mangelwirtschaft. Aber nicht nur Einzelfallbetrachtungen, sondern zahlreiche Studien und Datenanalysen, sowohl von historischen Fällen als auch aus der Gegenwart, zeigen, dass gute Institutionen meist zu Wirtschaftswachstum und Wohlstand führen.

Wieso wirken sich gute Institutionen so positiv aus? Der Vergleich mit geographischen Erklärungsansätzen ist hilfreich. Geographie gibt einer Nation bestenfalls eine „statische“ Dividende, einen kurzzeitigen Schub. Institutionen sorgen dagegen dafür, dass eine langfristige Aufwärtsdynamik entsteht und somit „dynamisch“ Wohlstand aufgebaut wird. Wenn Unternehmer/-innen sicher vor Enteignung und Korruption sind, wenn Bürger/-innen sicher sind vor Gewalt und staatlicher Willkür, dann werden sie sparen, investieren, sich fortbilden, Unternehmen gründen, neue Projekte starten. Dadurch wird eine Volkswirtschaft produktiver und innovativer.

Kolonialreiche und Institutionen

Das Zeitalter des Kolonialismus liefert mehrere empirische Belege für die Bedeutung von Institutionen für Wirtschaftswachstum. Verschiedene europäische Länder bauten ab 1500 riesige Kolonialreiche auf. Aber um 1800 war das Einkommen pro Kopf in Großbritannien oder in den Niederlanden etwa doppelt so hoch wie in Spanien oder Portugal. Wieso? Eine Erklärung könnte darin liegen, welche Bevölkerungsgruppen vom Kolonialhandel profitiert haben. In Spanien und Portugal konnten nur die Krone

und die dem Herrscher nahestehenden Familien vom Kolonialhandel Profit ziehen. Dies hat letztlich den Absolutismus gestärkt, private Initiative genauso wie demokratische Tendenzen unterdrückt. In Großbritannien und in den Niederlanden entstand dagegen als Konsequenz des Kolonialismus eine breite obere Mittelschicht aus Händler- und Unternehmerfamilien, die erfolgreich etwaige absolutistische Tendenzen unterbunden hat. Durch die Institutionen in den Niederlanden und Großbritannien, die Eigentumsrechte geschützt haben und frühe demokratische Elemente aufwiesen, wurde der Grundstein für die Industrialisierung und weiteres Wirtschaftswachstum gelegt.

Abstrakter formuliert: Gute Institutionen sorgen dafür, dass private und öffentliche Anreize gleich ausgerichtet sind. Menschen treffen dann privat die Entscheidungen so, dass sie für das allgemeine Wohl ebenfalls von Vorteil sind. Sie verstecken das Geld nicht unter der Matratze, sondern investieren es. Sie kaufen sich keine Waffen zum Selbstschutz oder Tresore für ihr Ersparnis, sondern geben das Geld für Freizeit oder Bildung aus. Sie tüfteln nicht an Betrugsmaschen, sondern erfinden neue Technologien.

Gute Institutionen sorgen auch dafür, dass die Vermögens- und Machtverteilung in einer Volkswirtschaft ausgeglichen ist, zum Beispiel durch eine wirksame Wettbewerbspolitik, die Monopole zerschlägt, oder ein Steuersystem, das fair ist und dabei gleichzeitig Anreize zum Schaffen von Wohlstand wahrt. Während die Frage nach dem „optimalen“ Niveau an Umverteilung und Ungleichheit schwer wissenschaftlich zu beantworten ist, sind sich doch die meisten Ökonomen und Ökonomen einig, dass eine zu ungleiche Verteilung letztlich Institutionen destabilisieren kann und damit

auch mittelfristig das Potenzial einer Volkswirtschaft, Wohlstand zu generieren, verringert.

Andere Erklärungsansätze: Religion, Bildung, Kultur

Ob Wirtschaftswachstum (auch) durch kulturelle Faktoren bestimmt wird, ist eine rege debattierte Forschungsfrage. Ein klassischer Ansatz hierzu ist die berühmte These Max Webers, dass der Protestantismus den „Geist des Kapitalismus“ befördert habe. Theologisch und ideengeschichtlich ist das, seit ihrer Erstveröffentlichung 1904/05, eine der kontroversesten Fragen in den Sozialwissenschaften. Anhand der wirtschaftlichen Entwicklung Europas ist es schwierig, nachzuweisen, ob der Protestantismus wachstumsfördernd gewesen ist: Unter den führenden Wirtschaftsnationen des 20. Jahrhunderts finden sich protestantische (Großbritannien), katholische (Frankreich) wie konfessionell gemischte (Deutschland). Es lässt sich allerdings gut zeigen, dass protestantische Gesellschaften historisch eher in Bildung investiert haben. Dies – Bildung, nicht eine „protestantische Ethik“ – könnte letztlich den wirtschaftlichen Vorsprung mancher protestantischen Länder in der Vergangenheit erklären.

Bildung spielt auch eine prominente Rolle unter Kritikern des oben beschriebenen Institutionenansatzes. In diesem Kontext werden oft beispielhaft Länder angeführt, die wirtschaftlich erfolgreich sind, obwohl sie keine Demokratien sind. Zum Beispiel Singapur, Südkorea oder Taiwan, die im letzten halben Jahrhundert rasante Wachstumsraten verzeichnet haben und inzwischen einige der höchsten Einkommensniveaus weltweit aufweisen. Südkorea war, ähnlich wie Taiwan, in dieser Periode eine Militärdiktatur und wurde erst Ende der 1980er Jahre demokratisch; in Singapur gibt es bis

heute nur sehr geringe politische Partizipationsmöglichkeiten. Die Institutionen in diesen Ländern sind daher bestenfalls „teilweise gut“: Zwar ist das Umfeld für Unternehmen und Investoren/Investorinnen grundsätzlich günstig, aber sogenannte *checks and balances* gegen Willkür und Machtmissbrauch durch den Staat sind nicht vorhanden. Allerdings haben diese Länder in der betrachteten Periode massiv in Bildung investiert und damit einen wesentlichen Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg gesetzt.

Ist daher, wie zum Beispiel im Fall Chinas in den vergangenen Jahrzehnten, Wachstum auch ohne Demokratie möglich, allein durch Investitionen in Bildung und geschickte staatliche Lenkung des wirtschaftlichen Geschehens? In der Tat ist die empirische Korrelation zwischen Demokratie und Wirtschaftswachstum umstritten. „Wirtschaftswunder“ bei gleichzeitig fehlender demokratischer Partizipation bleiben eher die Ausnahme. Ohne *checks and balances*, die Willkür und Machtausübung der Regierung kontrollieren, und ohne eine starke Zivilgesellschaft ist das wahrscheinlichste Ergebnis eine kleptokratische Autokratie, nicht ein Wirtschaftswunder wie in Taiwan oder Singapur.

Im weitesten Sinne stellt sich die Frage, ob kulturelle Merkmale ähnlich wie Institutionen ein relevanter Erklärungsfaktor für Einkommensunterschiede zwischen Ländern sein können. Dies ist eine derzeit sehr aktive Forschungsrichtung. Auf Individualebene ist gut belegt, dass Persönlichkeitszüge wie Geduld, Vertrauen (in fremde Menschen), Kooperationsbereitschaft oder Individualismus positiv mit Bildungsinvestitionen, Ersparnis und wirtschaftlichem Erfolg korrelieren.

Schwieriger ist es, diese Korrelationen, die auf Individualebene gelten, auf die nationale Ebene zu übertragen. Einerseits gibt es im Ländervergleich

teils große Unterschiede in den durchschnittlichen Werten dieser Persönlichkeitsmerkmale: Menschen in Schweden oder in den USA sind beispielsweise im Schnitt geduldiger und risikofreudiger als Menschen in Ägypten oder Portugal. Es lässt sich auch gut belegen, dass historische und evolutorische Begebenheiten einen Teil dieser Unterschiede in den kulturellen Zügen erklären können: Nachfahren von Gesellschaften, die in der Steinzeit früher sesshaft geworden sind und Landwirtschaft betrieben haben, sind in der Regel geduldiger. Andererseits ist es auch so, dass kulturelle Züge zwischen den Individuen innerhalb eines Landes in vielen Fällen eine ähnlich große Variation aufweisen wie zwischen den Ländern.

Ob Rückschlüsse auf „allgemeine“ Charakterzüge von bestimmten Nationalitäten – und deren Auswirkungen auf Wirtschaftswachstum – sinnvoll sind, ist umstritten. Als Politikempfehlung ist die Steuerung von kulturellen Zügen der Bevölkerung bestenfalls problematisch. Manche dieser Merkmale, wie zum Beispiel Geduld oder Risikofreudigkeit, sind schwer zu ändern, und wenn dann nur langsam über Generationen. Andere kulturelle Züge, wie das Vertrauen in Mitmenschen oder in die Politik oder politische und soziale Präferenzen, sind dagegen eher wandelbar: Sie ändern sich im Lebensverlauf, mit dem Alter oder mit geänderten Lebensumständen (z. B. beim Umzug in ein anderes Land). Diese kulturellen Merkmale sind komplementär zum Aufbau von guten Institutionen. Im besten Fall entsteht in einer Gesellschaft ein positiver Kreislauf, in dem sich starke, demokratische Institutionen und „gute“ kulturelle Züge gegenseitig bedingen und unterstützen. Dies ist vermutlich das Geheimnis von wirtschaftlich erfolgreichen Ländern.

Weiterführende Literatur

Acemoglu, Daron, Johnson, Simon und Robinson, James A. (2001). „The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation.“ *American Economic Review*, 91(5):1369-1401.

Acemoglu, Daron, Johnson, Simon und Robinson, James A. (2002). „Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution.“ *Quarterly Journal of Economics*, 117(4):1231-1294.

Acemoglu, Daron und Robinson, James A. (2012). *Why Nations Fail*. New York: Crown (dt. Übersetzung: *Warum Nationen scheitern*. Frankfurt am Main: Fischer).

Becker, Sascha O. und Ludger Woessmann (2009). „Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History.“ *Quarterly Journal of Economics*, 124(2):531-597.

Diamond, Jared (1997): *Guns, Germs, and Steel*. New York: W.W. Norton (dt. Übersetzung: *Arm und Reich*. Frankfurt am Main: Fischer).

Falk, Armin, Becker, Anke, Dohmen, Thomas, Enke, Benjamin, Huffman, David, and Sunde, Uwe (2018). „Global Evidence on Economic Preferences.“ *Quarterly Journal of Economics*, 133(4):1645-1692.

Galor, Oded (2022). *The Journey of Humanity*. New York: Dutton (dt. Übersetzung: *The Journey of Humanity – Die Reise der Menschheit durch die Jahrtausende*. München: dtv).

Glaeser, Edward L., La Porta, Rafael, Lopez-de Silanes, Florencio, and Shleifer, Andrei (2004). „Do Institutions Cause Growth?“ *Journal of Economic Growth*, 9:271-303.

Henrich, Joseph (2020). *The WEIRDest People in the World*. New York: Macmillan (dt. Übersetzung: *Die seltsamsten Menschen der Welt*. Berlin: Suhrkamp).

Koyama, Mark and Jared Rubin (2022). *How the World Became Rich: The Historical Origins of Economic Growth*. Cambridge: Polity.

