OAG AKTUELL

Ulrike Schaede

Geld ist Spiel
Zeit ist Geld
Geld regiert die Welt?

Zum Phänomen "Geld" in der japanischen Gesellschaft

Festvortrag anläßlich
der Verleihung des
Preises der OAG Tōkyō
am 13. November 1992

NATUR- UND VÖLKERKUNDE OST-ASIENS
DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR
TOKYO

Nr. 58 · TŌKYŌ 1992

DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR NATUR- UND VÖLKERKUNDE OSTASIENS

Die OAG ist eine 1873 in Japan durch deutsche Kaufleute, Gelehrte und Diplomaten gegründete Vereinigung, deren Ziel es u.a. ist, die Länder Ostasiens, insbesondere Japan, zu erforschen und Kenntnisse darüber zu verbreiten.
Die Reihe *OAG aktuell* erscheint in unregelmäßigen Abständen und geht allen Mitgliedern der OAG kostenlos zu. Soweit die jeweilige Auflage reicht, steht sie auch anderen Interessenten zur Verfügung.
Die Manuskripte für die Reihe *OAG aktuell* gehen in der Regel auf Vorträge zurück, die in der OAG Tōkyō gehalten wurden. Sie enthalten grundsätzlich die Auffassung der jeweiligen Verfasser, die sich nicht notwendigerweise mit der Auffassung der OAG zu decken braucht.
Das vorliegende *OAG aktuell* enthält die Begrüßung durch den Vorsitzenden der OAG, Herrn Lutz Walter, die Laudatio von Herrn Klaus Päben und eine erweiterte Fassung des Festvortrages, den Frau Dr. Ulrike Schaede am 13. November 1991 in der OAG gehalten hat, als ihr für ihre Arbeit *Der neue japanische Kapitalmarkt. Finanzfutures in Japan* der 'Preis der OAG Tōkyō' verliehen wurde.

Redaktion: Dr. Ulrich Pauly

Copyright © 1991 Deutsche Gesellschaft für Natur- und Völkerkunde Ostasiens (OAG) Tōkyō, Japan
Printed in Japan, by Komiyama Printing Co., November 1992
ISSN 0915-8790

Begrüßung

LUTZ WALTER

Meine Damen und Herren, liebe Frau Dr. Schaede, sehr verehrte Gäste, liebe Mitglieder - der Preis der OAG Tōkyō, den wir alle zwei Jahre - heute zum dritten Mal - vergeben, ist ein Förderpreis. Die OAG will sich hier also nicht mit bekannten Namen schmücken, sondern herausragenden jungen Vertretern der Japankunde zu Anerkennung verhelfen. Gerade weil die Preisträger zum Zeitpunkt der Preisverleihung noch unbekannt waren, war das Echo in den Medien vielleicht bisher begrenzt. Heute dürfen wir gleich mehrere Vertreter deutschsprachiger Zeitungen unter Ihnen begrüßen, was mehr Aufmerksamkeit für den Preis und dessen Empfängerin erhoffen läßt.

Daß nach einer Arbeit über neuere Geschichte und einem Werk über moderne Literatur nun eine wirtschaftswissenschaftliche Untersuchung ausgezeichnet werden kann, illustriert in sinnfälliger Weise die Themenvielfalt, deren sich die Japankunde und damit die OAG befleißigen müssen, wenn sie ihrem Gegenstand auch nur annähernd gerecht werden wollen. Die OAG wurde vor fast 120 Jahren von deutschen Kaufleuten, Gelehrten und Diplomaten gegründet. Wirtschaftler haben also in unserer Gesellschaft schon immer eine bedeutende Rolle gespielt. Die Teilnahme zahlreicher Kollegen aus den Vertretungen deutscher Firmen an unserer heutigen Veranstaltung mag mit dem Thema der ausgezeichneten Arbeit bzw. des angekündigten Festvortrags

der Preisträgerin zu tun haben, entspricht aber jedenfalls auch guter Tradition der OAG. Allerdings sei angemerkt, daß unsere professionalen Vorväter kaum in die OAG kamen, um sich mit wirtschaftsbezogenen Themen zu beschäftigen. Sie bestanden vielmehr auf Vortragsveranstaltungen in Yokohama in turnusmäßigem Wechsel mit Tōkyō, weil sie als Abwechselung zu ihrem Tagesgeschäft an dem teilnehmen wollten, was ihre gelehrten Landsleute über Japan in Erfahrung gebracht hatten - wenn sie sich nicht sogar selbst neben ihrer kommerziellen Tätigkeit wissenschaftlich betätigten. Das Handelsgebaren der Japaner wäre mit damaligen Augen gesehen wohl allenfalls unter die Rubrik "Völkerkunde" eingeordnet worden.

Die Arbeit von Frau Dr. Schaede belehrt uns allerdings, daß dieser Dünkel ungerechtfertigt gewesen wäre. Bereits 1730, also 137 Jahre vor Frankfurt bzw. 147 Jahre vor London, wurde in Ōsaka eine Börse eröffnet, an der Termingeschäfte üblich waren. Und so ist es vielleicht doch kein Zufall, daß gerade eine Japanologin das erste umfassende Werk in einer westlichen Sprache über dieses hochaktuelle und komplizierte wirtschaftswissenschaftliche Thema geschrieben hat. Zeigt es uns doch, daß wir immer wieder zunächst den spezifischen kulturellen Hintergrund ausleuchten müssen, wenn wir versuchen wollen, zu verstehen, warum denn fast alle uns oberflächlich vertraut erscheinenden Phänomene in diesem Land bei näherem Hinsehen eine andere Ausprägung aufweisen als im Westen.

Die Abfassung des Werks als Dissertation zur Erlangung des japanologischen Doktorgrads zeitigt aber noch eine weitere erfreuliche, von der Autorin vielleicht gar nicht bedachte Nebenwirkung. Das zum Verständnis notwendige wirtschaftswissenschaftliche Rüstzeug wird

eingangs so anschaulich erläutert, daß der Unterschied zwischen einem Futures und einem Forward sogar einem gelernten Juristen aufgeht. Die Arbeit trägt also nicht nur, wie von den Vergaberichtlinien gefordert, bei einem breiteren Publikum zum besseren Verständnis Japans, sondern auch des modernen Wirtschaftslebens bei.

Gestatten Sie mir nun noch einige Wort des Dankes, zunächst all denen, die Kandidaten für diesen Preis vorgeschlagen haben, ferner den Mitgliedern der Jury, den Herren Dr. Großmann, Hielscher, Prof. Jobst, Dr. Osten und Dr. Schaumann, die sich die Mühe gemacht haben, unter vielen guten Vorschlägen den besten auszuwählen, dann Frau Wannenmacher, die für die festliche Gestaltung des heutigen Abends gesorgt und hierzu mit diesem schönen Ikebana der Sōgetsu-Schule eine besonderen Beitrag geleistet hat und natürlich auch Herrn Päben, dem Vertreter der Bundesbank in Japan, den ich nun um die Laudatio bitten möchte.

Laudatio

KLAUS PÄBEN

Liebe Frau Dr. Schaede!
Es ist für mich eine besondere Freude und Ehre, heute hier für Sie die Laudatio anläßlich der Verleihung des Preises der Deutschen Gesellschaft für Natur- und Völkerkunde Ostasiens (OAG Tōkyō) halten zu dürfen Den Preis der OAG, der Ihnen heute verliehen wird, erhalten Sie für Ihr Buch *Der neue japanische Kapitalmarkt - Finanzfutures in Japan*. Sie haben nicht erst nach Ihrem Studium der Japanologie, Volkswirtschaftslehre und Anglistik an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität in Bonn die finanz- und geldpolitischen Strukturen und Instanzen Japans zum Mittelpunkt ihrer Forschungsarbeit gemacht; schon Ihre Magisterarbeit, die übrigens im Hause der Bundesbank auf großes Interesse stieß, handelte von der "Geldpolitik in Japan 1950–1985".

Ihren Ruf in der Fachwelt, und zwar nicht nur in der akademischen, sondern auch in der Wirtschaftspraxis, bezeugen u. a. die an Sie ergangenen Einladungen, sowie Ihre zahlreichen Veröffentlichungen und Ihre Beiträge in Fachzeitschriften. Während Ihres 14-monatigen Dissertationsstipendiums der Japan Foundation, das dem Forschungsthema "Der japanische Finanzmarkt in den achtziger Jahren" gewidmet war, nahmen Sie gleichzeitig noch zwei Affiliationen wahr: Sie waren als Visiting Researcher am Institute for Monetary and Economic Studies der Bank von Japan sowie als Visiting Researcher am Institute of Economic Research der Hitotsubashi Universität, Tōkyō tätig.

Ihre, angesichts Ihres jungen Alters noch relativ kurze berufliche Tätigkeit seit Juli 1988 begann am Japan-Zentrum der Philipps-Universität Marburg, wo Sie rund zweieinhalb Jahre als wissenschaftliche Mitarbeiterin und danach als wissenschaftliche Assistentin im Fachgebiet Japanologie und Sozialwissenschaft wirkten. Während dieser Zeit - August 1990 bis Dezember 1990 - hielten Sie als Visiting Assistant Professor an der University of California at Berkeley, School of Business Administration, eine Gastvorlesung. Seit März dieses Jahres sind Sie wieder in Japan, wo Sie zunächst für zwei Monate als Visiting Scholar bei der Foundation for Advanced Research and Information (FAIR) des japanischen Finanzministeriums und seitdem als Visiting Assistant Professor an der Hitotsubashi Universität, Institute of Economic Research, tätig sind.

Die Bedeutung Ihrer mit dem OAG-Preis ausgezeichneten Untersuchung, liebe Frau Dr. Schaede, ergibt sich m. E. unmittelbar aus der wichtigen Rolle, die Finanzfutures heutzutage in den Kapitalmärkten spielen und die ich hier kurz umreißen möchte.

Finanz- oder Kapitalmärkte teilt man üblicherweise in Kassa- und Terminmärkte ein. Mit Kassamarkt bezeichnet man den Markt, in dem die uns allen bekannten Finanzinstrumente, wie z.B. Aktien und Anleihen gehandelt werden. Der Terminmarkt ist ein auf dem Kassamarkt basierender, d.h. von ihm abhängiger Markt für derivative Finanztitel wie Optionen und Futures. Futures-Märkte sind aus sogenannten Forward- oder Termingeschäften entstanden. Forwardgeschäfte dienen dem Ziel, die Ungewißheit zukünftiger Preisentwicklungen zu eliminieren und somit

Geschäftsvorhaben auf eine sicherere Kalkulationsgrundlage zu stellen. Wenn Forwards fungibel gemacht, standardisiert und gehandelt werden an einer mit einer Clearingstelle ausgestatteten Spezialbörse, nennt man sie Futures.

Die Absicherung von Wertpapier-Portefeuilles gegen Kurs- oder Währungsschwankungen, Zinsänderungen oder sogenanntes systematisches Risiko und die genaue Bestimmung der Proportionen, in denen Risiko und Ertragserwartung einander gegenüberstehen, d.h. der gesamte Prozeß der Risikoumverteilung in den Finanzmärkten, wird durch Futures erheblich verfeinert und umfassender gestaltet. Futures und Optionen erweitern für den Kapitalmarktnutzer das Risikomanagement um eine weitere Dimension, die in einer Welt ohne solche Instrumente nicht zu erreichen wäre. Während sich die herkömmlichen Methoden der Risikoabdeckung eines Portefeuilles in seiner Diversifizierung und in der Steuerung des Verhältnisses von risikobehafteten zu risikolosen Anlagen erschöpften, bieten Futures die Möglichkeit der direkten Versicherung von Anlagen. Dadurch verbessern sie die Leistungskraft der bestehenden Finanzmärkte. Die beträchtlich erweiterten Möglichkeiten für das Risikomanagement geben Anlegern den Mut, überhaupt oder verstärkt in den betreffenden Kassamärkten zu operieren. So ist immer wieder beobachtet worden, daß die Einführung von derivativen Instrumenten zu erhöhten Umsätzen an den Kassamärkten führt. Futuresmärkte sind wichtige Ergänzungen traditioneller Finanzmärkte, weil mit ihnen vom aggressiven bis zum äußerst konservativen Verhalten alle Grade an Investitionswagnis eingegangen und nahezu beliebige Ertrags-Risiko-Strukturen gebildet werden können, wie sie in den jeweiligen Kassainstrumenten nicht zu erzielen sind. Kassamärkte, die von

Futuresmärkten begleitet werden, gewinnen an Marktbreite und -tiefe und damit an Liquidität. Hohe Liquidität, d.h. die Möglichkeit, jederzeit Finanztitel kaufen und verkaufen zu können, zeichnet florierende Finanzmärkte aus. Nur liquide Märkte können ihre volkswirtschaftlich wichtigen Funktionen - Kapitalbeschaffung, Kapitalaustausch und Kapitalbewertung - effizient erfüllen.

Finanzfutures spielen auch für Notenbanken und Bankaufsichtsbehörden hinsichtlich ihrer bankaufsichtlichen Einstufung und Regelung eine zunehmend wichtige Rolle wegen des sogenannten Adressen- oder Eindeckungsrisikos und des Preisrisikos. Ersteres entsteht, wenn der Geschäftspartner ausfällt und sich die Konditionen zur Schließung der nun wieder offenen Marktposition gegenüber dem ursprünglichen Geschäft für die Bank verschlechtert haben, und letzteres ist wegen des sogenannten Leverage-Effekts in beträchtlichem Umfang gegeben aufgrund des geringen oder überhaupt nicht erforderlichen Kapitaleinsatzes. Wie gefährlich dies sein kann, zeigen Sie, liebe Frau Dr. Schaede, anhand des Tateho-Falles eindringlich auf. Der Leverage-Effekt, d.h. die Hebelwirkung, die Futuresgeschäften eigen ist und die dem Investor bei vergleichsweise geringem Anfangseinsatz die Teilnahme an beträchtlichen und sich schnell einstellenden Gewinn-, aber auch Verlustentwicklungen erschließt, machten Futures zu einem reizvollen, jedoch nicht ganz ungefährlichen Instrument für den risikofreudigen Anleger.

In einer Welt, die von einer Globalisierung der Kapitalmärkte gekennzeichnet ist, darf man die Ereignisse und Entwicklungen auf dem Finanzplatz Tōkyō, der inzwischen zu den wichtigsten der Welt zählt, nicht ignorieren. Wie eng die Zusammenhänge

und damit auch die gegenseitigen Abhängigkeiten zwischen den wichtigen Weltfinanzplätzen mittlerweile sind, zeigte besonders kraß und eindrucksvoll der Börsen-Crash im Oktober 1987.

Mit Ihrem Buch haben Sie, liebe Frau Schaede, einen wichtigen Beitrag zum Verständnis der Rolle der Finanzfutures im japanischen Kapitalmarkt geleistet. Sie haben eine hervorragende Analyse über Funktion und Wirkungsweise der japanischen Finanzfutures vorgelegt, die nicht nur für die akademische Fachwelt, sondern auch für die Wirtschaftspraktiker relevant ist. Die Bedeutung, die dem Finanzplatz Tōkyō im internationalen Vergleich zukommt, unterstreicht die Wichtigkeit und Notwendigkeit Ihrer preisgekrönten Arbeit, der meines Wissens ersten deutschsprachigen Untersuchung des japanischen Kapitalmarktes. Ich beglückwünsche daher auch die Deutsche Gesellschaft für Natur- und Völkerkunde Ostasiens, Frau Dr. Schaede zur Preisträgerin des diesjährigen OAG-Preises ausgewählt zu haben. Ihnen, liebe Frau Dr. Schaede, herzlichen Glückwunsch zum OAG-Preis 1991!

Geld ist Spiel - Zeit ist Geld - Geld regiert die Welt?

ULRIKE SCHAEDE[1]

Sehr geehrter Herr Walter, sehr geehrter Herr Päben, sehr geehrte Damen und Herren,
daß dies kein ganz gewöhnlicher Vortrag für mich ist, bedarf keiner besonderen Erwähnung. Ich darf ihn deshalb auch auf etwas ungewöhnliche Weise beginnen, indem ich zunächst eine Danksagung ausspreche an diejenigen, die in ganz besonderer Weise dazu beigetragen haben, daß ich heute abend an dieser Stelle stehen und reden darf. Da sind zunächst meine drei Lehrer der Japanologie, die Professoren Regine Mathias, Josef Kreiner und, insbesondere, Erich Pauer, die zu meiner Zeit alle in Bonn waren; alle drei haben es auf ihre eigene Art und Weise fertiggebracht, mich für die verschiedensten Themen und Fragestellungen an Japan zu interessieren. Dann kommen - in zeitlicher Reihenfolge - die Japan Foundation, meine damaligen Mentoren und jetzigen Kollegen von der Hitotsubashi Universität sowie die Bank von Japan, und hier vor allem das Institute for Monetary and Economic Research. Während meiner Zeit an der Zentralbank hatte ich zudem das Glück, zwei weitere Mentoren zu finden: Professor Shinji Takagi und Dr. Adrian

Tschoegl. Ihnen allen danke ich für die Unterstützung und den Ansporn, und wenn ich auch die Arbeit letzten Endes selber schreiben mußte, so war die Vorarbeit glücklicherweise und dankenswerterweise auch Ihre Sache.

Mein heutiger Vortrag handelt von "Geld". Das kommt nicht von ungefähr, denn wenn ich gefragt werde, was denn mein Forschungsgebiet sei, so höre ich mich zuweilen sagen: "Das japanische Finanzsystem, oder alles, was mit dem Yen zu tun hat". Damit meine ich dann die Struktur und Organisation des japanischen Finanzmarktes sowie seine institutionellen und ökonomischen Funktionsformen. Nun gibt es aber beim Phänomen "Geld" Fragen, die über das technische oder theoretische Funktionieren von "Finanzen" hinausgehen bzw. diesem erst zugrunde liegen, nämlich Fragen in bezug auf die Prinzipien, Werte und Denkweisen, auf deren Grundlage "Geld" in einer Gesellschaft "funktioniert". So will ich mich heute, ein wenig abweichend von meinem eigentlichen ökonomischen Ansatz, mit sozialökonomischen Fragen zum "Geld" und seiner Rolle in der japanischen Gesellschaft beschäftigen.

Ich beginne mit einigen allgemeinen Überlegungen zum Phänomen "Geld" und wende mich dann der japanischen Geldgeschichte zu, um zu überprüfen, ob die westlichen Vorstellungen von der Entstehung des Geldes für Japan zutreffen. Alsdann möchte ich Sie in die Gegenwart führen und einige Bereiche der japanischen Gesellschaft daraufhin abklopfen, ob irgendetwas mit dem "Geld" anders ist als bei uns - und wenn ja, warum, und wie es sich erklären läßt.

Geld, Geldgeschichte, Geldentwicklung

Am Anfang einer Diskussion des Geldes stehen zwei Fragen: "Warum Geld?" und "Was ist Geld?" Ökonomen definieren Geld als etwas, das drei Funktionen ausübt: es ist Wertmaß oder Recheneinheit, Tausch- und Zahlungsmittel und Wertträger bzw. Wertaufbewahrungsmittel. Dieser funktionale Ansatz mag nun auf konventionelle Art erklären, daß Geld eine vernunftbedingte Vereinbarung, ein künstlich geschaffenes Werkzeug zur Effizienzsteigerung im Gütertausch ist, so wie es bereits Aristoteles in seiner *Politik* festgestellt hat. Dieser Ansatz hilft aber nicht, das Phänomen Geld in seiner ganzen Breite zu erklären. Die Zuspitzung auf rein wirtschaftliche Funktionen hat sich für die Diskussion des Wesens des "Geldes" als zu eng erwiesen, wie auch der Blick in die Geschichte zeigt.

Schmölders (1966: 16) betont, daß

> "wohl auf keinem Teilgebiet der Volkswirtschaftsllehre . . . die Psychologie notwendiger [sei] als in der Geldtheorie und in der Geld- und Währungspolitik":

ohne Zuhilfenahme "psychologischer und soziologischer Kategorien" kann das Phänomen Geld nicht erklärt werden. Baudin (1954) stellt zudem fest, daß das

> "Geld ein unermeßliches Feld irrationalen Verhaltens [bietet], denn es ist ein Mittel, das der Masse der Individuen dient und das auf dem Vertrauen beruht, das durch Gewöhnung sanktioniert wird" (zitiert nach Schmölders 1954: 16).

Die Schlüsselworte hier sind "Vertrauen" und "Gewöhnung" und vielleicht auch "irrational", was

den Ökonomen ja bekanntlich vor Probleme stellt. Das Faszinierende am Geld ist, daß es Wertmaßstab ist, ohne selbst meßbar zu sein, außer an sich selbst[2], und daß es sich zudem im Laufe der Zeit über seine technischen und mechanischen Funktionen, vom Schmuckstück über das Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel, auf eine Abstraktionsstufe hin entwickelt hat, auf der es gar nicht mehr sichtbar ist. Wir alle haben uns daran gewöhnt, an etwas zu glauben, was wir weder sehen noch zu jeder Zeit in ganzem Umfange anfassen können - in der Tat ein psychologisches und soziologisches Phänomen besonderer Sorte, und wohl kein anderer Gegen- oder Tatbestand kann Ähnliches von sich behaupten.

Die Geldgeschichte - im Gegensatz zur Münzgeschichte, die am professionellsten von Numismatikern und anderen scharfsichtigen Sammlern betrieben wird - stellt als erste Frage, ob Geld *physei* oder *thesei*, Naturerscheinung oder von Menschenhand geschaffenes Werkzeug sei. Wie bereits erwähnt, ist die ökonomisch-funktionale Definition des *thesei* von der Sozialökonomie und Psychologie, sowie auch der Völkerkunde, erweitert bzw. revidiert worden. Geld ist demnach *physei*, ein Urphänomen menschlichen Zusammenlebens, ein Mittel der Kommunikation, der Herstellung einer sozialen Rangordnung und ein soziales Machtmittel, kurz: eine soziale Institution, eine Form der sozialen Interaktion. Die Gesellschaft ist dabei nicht etwas Außenstehendes, darüberstehendes Einheitliches, sondern definiert sich gerade durch die besonderen Interaktionsformen ihrer Mitglieder, und in gleicher Weise ist Geld auch nicht etwas Außenstehendes, sondern Teil der Interaktionsformen, die gerade die besondere Form der Gesellschaft ausmachen. Der Spruch "Geld regiert die Welt" muß auf der Grundlage

dieser Gedankenführung lauten: die Welt, die Gesellschaft, definiert erst das Geld und die Rolle, die es spielt (s. Schmölders 1966, Frankel 1977, Simmel 1989).

Seine Wurzeln hat dieses Phänomen im menschlichen Geltungs- und Schmuckbedürfnis, einem Drang nach Niveaudifferenzierung. Am Anfang bestand Geld aus übertragbaren, allseits begehrten und sichtbaren Statussymbolen. Durch Besitzerwechsel konnten soziale Bindungen hergestellt werden, unter anderem deshalb, weil eine Gabe eine Gegengabe bedingt. Über das frühe Japan wissen wir von Geschenken aus China, in Form von Spiegeln, Schwertern, Glocken und auch Münzen; man kann dies als Geld interpretieren, das ein *giri* hervorrufen sollte, als die Chinesen noch nicht so recht wußten, wie dieses Land "da unten" wohl beschaffen sei.

Eine erste Funktion als Recheneinheit nahm Geld als Leistung im Kult an, diese Funktion hat also einen sakralen Ursprung - denn schließlich muß man ja wissen, ob man den Göttern genug geopfert hat. Es ist aufgezeigt worden, daß das derzeitige japanische Wort für bezahlen, *harau*, etymologisch von dem shintoistischen *o-harai*, (Opfer, Sühne, Reinigung) ableitbar sein könnte. Auch wenn dieser Nachweis von Teilen der Fachwelt angezweifelt wird, ist ein Zusammenhang von Geld und Kult nur schwerlich zu widerlegen; ich erinnere an die 1-Yen oder 10-Yen-Münzen, die den *Jizō* am Wegesrand in den Schoß gelegt werden.

Das frühe Geld hatte drei Funktionen: es war Schmuckgeld, Protzgeld und Hortgeld (Schmölders 1966). Schmuckgeld kennen wir in Japan zum Beispiel von den Ainu, die kein Eisen kannten und zum Nähen Fuchsknochen benutzten, in die sie oben ein Loch bohrten und die sie unten anspitzten. Eisennadeln kamen - wohl in geringer Zahl - im Laufe der Zeit vom

chinesischen Festland, und diese wurden in einer Kette, in die ein Köcher eingeflochten war, um den Hals getragen: ein seltener Schatz, der gesellschaftlichen Rang signalisierte.

Protzgeld kennen wir in Japan ebenfalls. Die bereits erwähnten Spiegel und Glocken, die wohl kaum als Tauschmittel eingesetzt wurden, sind nur ein Beispiel von Protzgeld, welches sich zudem offensichtlich auch sehr lange hielt. Ein *kyōgen* mit dem Titel *Kane no ne*, (Der Ton der Glocken), das in der Kamakura-Zeit (1192–1333) spielt, beschreibt dies aufs Trefflichste: Ein Mönch schickt einen Unterling aus, er möge ins Land ziehen, den *kane no ne* erfahren und ein gutes Stück davon mit nach Hause bringen. Der Eleve zieht los und bleibt lange fort; als er endlich wieder vor dem Mönch steht, leuchten seine Augen und er erzählt von dem großartigen *kane no ne*, das er hier und dort in den großen Tempeln erlebt habe. Er springt dabei auf der Bühne herum und macht allerlei lustige Verrenkungen, als lege er sein Ohr an Glocken usw.. Den Mönch scheint dies jedoch wenig zu amüsieren, und er wird ungeduldig: "Was hast du mir denn nun gebracht, so zeig es mir nur, wo ist der *kane no ne*?" Was er meint, schreibt sich an dieser Stelle jedoch mit den Schriftzeichen für den "Wert des Geldes", *kane no ne*, was sich gleich liest. - Der Mönch wollte Tauschgeld, der Eleve jedoch brachte ihm Protzgeld - eine Glocke. Es ist bezeichnend, daß diese Geschichte in der Kamakura-Zeit spielt, wie wir gleich noch sehen werden.

Die Funktion von Geld als Hortgeld schließlich läßt sich ebenfalls in Japan aufzeigen. Hortgeld kann verschiedene Funktionen haben, wie z.B. die Ansammlung von Geld zwecks Statuserhöhung oder Geld als Machtmittel im Kriegsfalle. Hortgeld zwecks Statusaufbesserung ist aus der Nara-Zeit belegt: nachdem im

Jahre 708 die ersten japanischen Münzen gegossen worden waren, gab es im 8. Jahrhundert kaiserliche Spar-Dekrete, die den Umgang mit diesen Münzen fördern sollten: wer viele Münzen hatte, wurde mit Rang belohnt. Die daraus resultierende Hortung hatte aber genau den gegenteiligen Effekt, denn sie dezimierte das in Umlauf befindliche Münzgeld. Dies bewirkte eine Umkehrung der kaiserlichen Marschroute: wer hortete, wurde bestraft (Pauer 1990:201). Das heißt, der gehortete Geldbesitz wurde auf einmal nicht nur wertlos, sondern gar gefährlich; dem Geld wurde plötzlich die Funktion der Statusdifferenzierung entzogen, seine gesellschaftliche Definition für ungültig erklärt.

Welche Rolle Hortgeld als Machtmittel im Kriegsfalle spielen kann, zeigte sich in Japan zum Ende des 14. Jahrhunderts. Als nach den Mongolenkriegen die Familie Hōjō, die damals die Regenten stellte, weder Münzen zur Verfügung hatte noch Ländereien aus ihrem Besitz an die tapferen Krieger verteilen konnte, fand die Regentschaft ein schnelles Ende.

Diese Funktionen des Geldes - als Schmuck-, Protz- oder Hortungsmittel - belegen, daß Geld ein soziales Interaktionsphänomen ist, und daß weiterhin Geld existieren kann, ohne daß es eine Geldwirtschaft gibt; anders gesagt ist die Geldwirtschaft keine Voraussetzung für die Existenz von Geld. Die japanische Geschichte belegt diese Interpretation der allgemeinen Geldgeschichte: viele Phänomene - und auch *kyōgen* - des frühen Japan lassen sich mit dem rein ökonomischen Ansatz nicht erklären.

In der weiteren Entwicklung nimmt Geld dann schließlich seine ihm von den Ökonomen zugeschriebene Rolle an: es kommen Münzen auf, wobei anfänglich Form und Schönheit - zwecks Zurschau-

stellung von Rang und Reichtum - wichtiger sind als Gewicht und Feingehalt. Der Übergang vom Statussymbol zum Wertmaßstab stellt jedoch ein philosophisches Problem dar. Eigentlich muß ein Maßmittel von derselben Art sein wie der Gegenstand, den es mißt; z.B. muß ein Maß für Längen lang sein, eines für Gewichte schwer, und eines für Werte müßte demnach wertvoll sein, selbst wenn der Wert "überhaupt nichts anderes ist als ein subjektives Fühlen" (Simmel 1989: 140). Dieses Problem löst sich durch die Herstellung genauer Proportionen: der Wert wird nur im Verhältnis gemessen, indem man sich auf eine fixe Proportion zwischen zwei qualitativ verschiedenen Objekten einigt (Simmel 1989: 139–141). Daraus ergibt sich das nächste Problem: wo kommt die Proportion her und warum halten sich alle daran?

Simmel (1989: 55) beschreibt die Entwicklung so, daß sich in einem länger andauernden Prozeß die Dinge ihre Wertmaßstäbe selber zuordnen, "wie durch einen selbständigen Mechanismus" - Ökonomen gehen hier etwas rationeller vor und benennen dies mit dem Wort "Opportunitätskosten". Zuvor hatte Simmel (1989: 34) den Tatbestand, daß wir überhaupt Dingen irgendeinen Wert zuordnen, damit erklärt, daß wir Dinge erst wertschätzen, wenn sie uns einen Widerstand entgegensetzen. Der Wert liegt in ihrer "empfundenen Undurchdringlichkeit" und in der "Distanz des Noch-nicht-Genießens" - wiederum sind Ökonomen ökonomischer und sprechen schlicht von "Knappheit"[3]. Irgendwie stehen also Dinge in Wertmaßstäben zueinander, ausgedrückt durch ihre Knappheit und die Opportunitätskosten, die mehr oder weniger rationale Wirtschaftssubjekte ihnen zuordnen - und dann ist es nur noch ein kleiner Schritt, bis man ein Zwischenmittel gefunden hat, das den Dingen diesen Wert in numerischer Form beimißt - das Geld.

Die numerische Zuordnung von Werten zu Dingen erfolgt qua gesellschaftlicher Absprache: das Geld beruht auf einer vernunftmäßigen, abstrakten Garantie der Gesellschaft an den Geldbesitzer[4]. Es wächst der Glaube und das Vertrauen an die *öffentliche Gewißheit* der Geldordnung, das heißt, nicht nur an die Geldordnung selbst, sondern daran, daß sich alle an diese halten. Dies geht einher mit einem Glauben an die Währung, bestärkt duch entsprechende Prägungen auf den Münzen oder, später, Noten. Waren es im alten Athen die Eulen, so ist es bei der D-Mark der Bundesadler.

Ein Vergleich der japanischen, deutschen und US-amerikanischen Banknoten zeigt interessante Unterschiede: während auf der deutschen und der japanischen Note nur der Name der Zentralbank sowie "Banknote" steht und berühmte historische Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Kunst (und zum Teil in Japan, Politik) abgebildet sind, nennt der Dollar das Land, "The United States of America", weist dann darauf hin, daß dies eine "Federal Reserve Note" ist und betont außerdem: "This note is legal tender for all debts, public and private". Die Vorderseite schmückt der Kopf eines bedeutenden Politikers (Washington, Lincoln, Jackson etc.), die Rückseite ein wichtiges Gebäude in Washington (Capitol, White House, Lincoln Memorial). Die Inschrift auf der Rückseite der Dollar-Note, "In God We Trust", ist wohl die subtilste Form der Vertrauensheischerei: die Verwendung von etwas Überstaatlichem zur Absicherung der Währung.

Wenn nun das "Geld" sein Funktionieren aus einer Absprache der Gemeinschaft, der Nation oder der Welt bezieht, daß alle an das Wort der Regierung glauben und ungefragt ein Stück besonders angefertigtes Papier als wertvolles Geld akzeptieren, so liegt das allein an dieser Absprache und einer Gewohnheitsbildung, die

auf einer Geschichte der Abstraktion von Geld beruht und die zu immer höheren Abstraktionsgraden fähig ist. War die erste Stufe das Hort- und Protzgeld, so war die zweite Stufe das Tauschgeld - hier ist Geld bereits "anonym". Die dritte Stufe ist der Übergang zum Dezimalsystem, von verschiedenen Ländern, wie England, zu mehr oder weniger spätem Zeitpunkt vollzogen. Die vierte Abstraktionsstufe stellt das Buchgeld dar, der Giroverkehr, das Bankkonto - hier kann man das Geld bereits nicht mehr sehen. Wir befinden uns wohl derzeit im fünften Abstraktionsgrad, mit seinen modernen Finanzinstrumenten, wo das Geld für das Individuum in Form einer Plastikkarte mit Magnetstreifen, der Kreditkarte, und für die Finanzinstitutionen in Form von Futures und Optionen erscheint. Es scheint also in der Natur einer Gesellschaft zu liegen, daß sich die Formen des Geldverkehrs über den Zeitlauf verändern, zu immer höheren Abstraktionsgraden hin. Ob dies auch für Japan zutrifft, gilt es als nächstes zu überprüfen.

Die japanische Münzgeschichte

Die alten chinesischen und koreanischen Münzen aus der Frühzeit, die als Teil von Geschenken aus China und Korea nach Japan kamen, habe ich bereits erwähnt; diese wurden jedoch nicht als "Geld" im heutigen Sinne zum Tauschzweck verwendet. Die erste eigene japanische Münze wurde im Jahre 708 gegossen, als man in Musashino Kupfer fand und als Jahresdevise das Wort *wadō*, "japanisches Kupfer" wählte; die Münze hieß entsprechend *Wadō kaihō*, "Wadō-Münze". Sie war in ihrer Form den chinesischen Münzen nachempfunden und wurde zum Horten benutzt. In den darauffolgenden 200 Jahren gab es 11 weitere Prägungen

dieser Art von Kupfermünzen, alle 12 Sorten werden unter dem Begriff *Kochō jūnisen* zusammengefaßt. Diese Münzen zirkulierten jedoch nur um die Hauptstadt (710–784 Nara, dann Kyōto) herum und wurden nur vom Hofadel benutzt, während das gemeine Volk weiterhin auf der Grundlage von Getreide oder Stoffen Handel betrieb. Als die Macht des Hofes in der zweiten Hälfte der Heian-Zeit abnahm, verloren auch die Münzen - das Protzgeld - an Bedeutung, und nach der letzten Prägung im Jahre 958 verschwanden die japanischen Münzen dann vollständig.

Nun waren die Münzen zwar verschwunden, aber der Appetit auf Geld war geweckt, seine ökonomische Notwendigkeit erkannt worden. So kamen chinesische Kupfermünzen in Umlauf, gefördert vor allem durch den auflebenden Handel mit China. Es waren dies vor allem drei Sorten von Münzen: die *sōsen*, eine Kupfermünze aus dem China der Song-Dynastie (960–1279), die *kōbusen*, aus der Hongwu-Ära (jap.: Kōbu, 1368–1398) der Ming-Dynastie, und die *Eirakusen* aus der Yongle-Ära (jap.: Eiraku, 1403–1424) der Ming-Dynastie. Diese Münzen waren zwar allseits als Geld anerkannt, doch der innerjapanische Handel wurde nach wie vor auf Naturalbasis abgewickelt.

Neben diesen qualitativ relativ einheitlichen Münzen kamen dann auch bald schlechte, minderwertige japanische Nachahmungen in den Handel, die *bitasen*. Diese waren privat gemünzt und hatten besonders im 15. Jahrhundert einen hohen Umlauf, auch wenn sie zuweilen bis zu 50% aus Blei bestanden. Der Wechselkurs mit den besseren chinesischen Münzen war je nach Region unterschiedlich, was, wie wir heute sagen würden, die schönsten Arbitrage-Möglichkeiten hervorgerufen haben muß (wenn nur das Reisen in Japan zu dieser Zeit nicht so beschwerlich gewesen

wäre). In diesem Zusammenhang darf ich noch einmal an das *kyōgen* über den "Ton der Glocken" und den "Wert des Geldes" erinnern: der Mönch schickt den Eleven aus, er möge den Wert des Geldes erfahren - der Mönch wollte wissen, wie die Münzen in anderen Teilen des Landes bewertet wurden, welche offiziell vorgeschriebenen Wechselkurse es in den anderen Regionen gab, und wie die Kurse standen.

Das Nebeneinander von guten chinesischen und schlechten japanischen Münzen brachte jedoch das Problem, daß man an das, was man sah, nicht glauben konnte - was war dies nun für eine Münze, voll- oder minderwertig? Das Vertrauen in die einheitliche Definiton der Gesellschaft von "Geld" war nicht mehr existent. Es entwickelte sich die Praxis des *erizeni*, der "Münzdiskriminierung" (coin selection), wobei die Kaufleute die Münzen überprüften und die schlechten zuweilen nicht anerkannten. Dabei entsteht notwendigerweise das Problem der asymmetrischen Information und adversen Selektion, und dies ist ein frühes, historisches Beispiel für das, was Akerlof (1970) für den modernen Markt für Gebrauchtwagen aufgezeigt hat: da keiner genau überprüfen kann, welcher Qualität ein gebrauchtes Auto ist, alle aber davon ausgehen, daß Autos nur dann verkauft werden, wenn sie unterhalb der Durchschnittsqualität des Marktes sind, ist keiner bereit, den Durchschnittspreis zu bezahlen, wogegen aber die, die wirklich gute Autos gebraucht verkaufen wollen, mindestens den Durchschnittspreis verlangen, ergo für weniger nicht verkaufen. Irgendwann bricht der Markt, unter dem ökonomischen Effizienz-Aspekt betrachtet, zusammen: es gibt nur noch "Zitronen" zu nicht-effizienten, d.h. nicht dem eigentlichen Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage entsprechenden, Preisen.

Ebenso war es mit den Kupfermünzen im 12. bis 16. Jahrhundert. Womöglich waren die Käufer über die Quelle ihrer Münzen, und daher ihre Qualität, besser informiert als die Verkäufer, die das Geld akzeptieren mußten (asymmetrische Information). Außerdem sahen sich die Verkäufer der Waren dem Risiko der adversen Selektion ausgesetzt, daß nämlich die Geldbesitzer, dabei gleichzeitig dem Greshamschen Gesetz[5] folgend, nur die schlechten Münzen hergeben, die guten aber selber behalten würden. Im Resultat verringerte sich allgemein der Wert dieser Münzen, sozusagen um eine Risikoprämie, und die Preise stiegen, weil nicht mehr alle in gleicher Weise an die Währung glaubten.

So müßte man also die Praxis des *erizeni* genauer als "adverse coin selection", als adverse Münzselektion, bezeichnen, und die Auflösung des Systems der Kupfermünzen läßt sich auf der Grundlage der modernen Information Theory erklären. Nach dem Ōnin-Krieg (1467–1477) wurde *erizeni* zum allgemeinen Volkssport, und viele Lehensherren verboten eine Diskriminierung von Münzen auf der Grundlage diskretionärer Entscheidungen und bestimmten, daß alle Münzen in gleicher Weise zu gleichem Werte anerkannt werden müßten. Vom Muromachi-Shogunat (1338–1573) kennen wir allein 20 Edikte, die aber alle ineffektiv waren. Zum zweiten Mal nach dem Verbot von Hortgeld in der Nara-Zeit wurde dem Geld eine zuvor zugesprochene Funktion und Definition wieder entzogen und das bestehende Geldsystem unterwandert.

Die Ordnung, d.h. eine Münz- und Geldordnung, konnte erst wieder hergestellt werden mit der Vereinheitlichung der Währung durch die drei Reichseiniger, die das Tokugawa-Shogunat begründeten. Tokugawa Ieyasu vollendete die diesbezüglichen Bemühungen seiner beiden Vorgänger, indem er den

ōban zum Standardwert der nationalen Geldwährung erklärte. Der *ōban* war eine dünne, elliptische Goldmünze, ca. 10–15 cm lang und 165 Gramm schwer, und hatte einen Wert von 10 *ryō*. Die Münze, die Ieyasu prägen ließ, hatte einen Goldanteil von 68%. Aber wie schon der Tenshō-*ōban* von Toyotomi Hideyoshi war dieser *ōban* mehr eine Grundeinheit der Geldwährung denn ein regelmäßig benutztes Geldstück - wir kennen dies vom Silberpfund der karolingischen Münzreform, das zwar zum Rechnen benutzt, aber nie selbst getauscht wurde. Das machte den *ōban* relativ stabil: bis 1868 wurde er viermal eingezogen und neu begeben, also im Durchschnitt alle 50 Jahre, jedesmal mit geringerem Goldgehalt.

Grundeinheit des praktischen Zahlungsverkehrs war der *koban*, der 3,5 × 7,5 cm maß, ca. 17,8 Gramm schwer war und einen Nennwert von einem *ryō* hatte. Der erste *koban* von Ieyasu bestand noch aus 84,3% Gold, so daß ein *ryō* ungefähr 15 Gramm Gold entsprach. Allerdings wurde diese Münze im Laufe der Tokugawa-Zeit neunmal, also durchschnittlich fast alle 25 Jahre, eingezogen und ihr Wert verringerte sich auf zeitweise bis zu 1,8 Gramm Gold (56,4%). Für den tagtäglichen Gebrauch wurden, mehr noch als der *koban*, die *ichibukin*, rechteckige Goldplättchen, benutzt, die in ihrem Wert 0,25 *ryō* entsprachen. Diese Goldplättchen waren praktischer als die Münzen - konnte man sie doch bequem im Schwertschaft oder anderswo verstecken und so relativ sicher mit sich herumtragen.

Die Tokugawa-Währung beruhte außer auf dem Gold auch auf Silber- sowie Nicht-Edelmetall-Münzen. Silber nahm im Laufe der Zeit verschiedene Formen an: anfangs kam es in Form von "nuggets" (*mame-itagin*), die bei jeder Transaktion gewogen wurden. Das war

umständlich, und so kam Silber in Klumpenform auf, und die Klumpen konnten verschiedene Formen und Aufdrucke haben. Vorübergehend wurde Silber wegen der Umständlichkeit des Wiegens und der Uneinheitlichkeit der Klumpen aus dem Verkehr genommen, vor allem in Edo, dessen Handel auf dem "Goldstandard" beruhte. Silber hatte jedoch einen großen Vorteil: es berechnete sich nach dem Dezimalsystem. In Ōsaka, dem Handelszentrum dieser Zeit, wurde der Vorteil des Dezimalsystems schnell erkannt, und so blieb Silber zunächst als Recheneinheit bestehen und kam später auch als Währung wieder auf, so daß Ōsaka auf dem "Silberstandard" war[6]. Die eingangs geschilderte dritte Abstraktionsstufe des Geldes wurde also in Ōsaka im 17./18. Jahrhundert vollzogen. Außer dem Gold und Silber gab es Kupfer-, Eisen- und Bronzemünzen, die alle zusammen, unabhängig vom Herstellungsdatum nach dem Jahr 1636, in dem diese Münzen zur offiziellen Landeswährung erklärt wurden, als Kanei-*tsūhō*, Kanei-Währung, bezeichnet werden[7].

Von einem einheitlichen Währungssystem in Japan können wir im Jahre 1670 sprechen, als genug neue Münzen im Umlauf waren und der Gebrauch alter, vor-edo-zeitlicher Münzen verboten wurde. Das System blieb jedoch nicht lange stabil, denn es wurde bald von zwei Seiten untergraben. Die eine Seite war die Regierung, die, angefangen mit Tokugawa Tsunayoshi (reg. als Shōgun 1680–1709), immer wieder von neuem auf die Idee kam, den Staatshaushalt per Münzabwertung aufzubessern. Das Ergebnis waren Inflation und Konfusion unter den Geldbenutzern, und das Vertrauen in die Währung sank kontinuierlich. Schlimmer noch, die Regierung in Edo, ebenso wie die einzelnen Daimyō, entwickelten die unangenehme Gewohnheit,

zuweilen den Besitz der reichen Kaufleute, besonders in Ōsaka, zu konfiszieren oder ausstehende Kredite zu annullieren, mit der Erklärung, daß die Kaufleute ja nur den untersten Stand der Gesellschaft einnähmen, da sie nichts produzierten und ohnehin zu sehr im Luxus schwelgten. Zum Schutz gegen solcherlei Eingriffe in die persönliche Vermögensbildung bedienten sich die Kaufleute zweier Methoden. Die erste, auch heute noch beliebte und bekannte Methode war, einen Großteil des Besitzes auf Frau und Kinder zu übertragen, so daß nur ein kleiner Teil des Gesamtbesitzes an die Regierung fiel, sollte es denn zu einer Konfiskation kommen. Zweitens hielten die Kaufleute, zumindest die in Ōsaka, einen Großteil ihres Besitzes in Form von Reiswechseln. Ōsaka war der Hauptumschlagplatz für Reis, dort hatten alle Daimyate ein Lagerhaus und einen in ihren Diensten stehenden Lagerhausverwalter, der zunächst Wechsel auf den Reis ausgab, die dann - nachdem sie zwischenzeitlich in höchst ausgefeilten Methoden gehandelt worden waren[8] - im Lager eingelöst werden konnten. Kaufleute vergaben Kredite an Daimyate und erhielten als Sicherheit Reiswechsel. Als das gesamte Kreditsystem des Landes auf Reiswechseln beruhte und es immer häufiger zu Schwierigkeiten damit kam, ging das *bakufu* im Jahre 1773 dazu über, diese Reiswechsel mit einer staatlichen Garantie zu versehen. Diese staatlich garantierten Reiswechsel wurden nun aber - im Fall der Fälle - nicht konfisziert, und so gingen die Kaufleute in Ōsaka dazu über, einen Teil ihres Besitzes in Form von Reiswechseln zu halten.

Es ist darauf hingewiesen worden, daß diese Konfiskationen nicht so häufig waren, als daß sie die ganze Geldordnung hätten durcheinanderbringen können - was man ja auch am weiteren Bestehen der Geldordnung ablesen kann. Wichtiger ist, daß jederzeit die Möglichkeit bestand, daß Kredite annulliert würden, so daß die Geldordnung zwar bestehen blieb, das Vertrauen in Geld als Besitz, in seine Funktion als Wertaufbewahrungsmittel, jedoch kontinuierlich sank. Der Grund, warum man am Reis "festhielt", war, daß das Vertrauen in Reis unter Umständen größer war als das in das Geld - zumindest konnte die Regierung auf die Reisproduktion keinen solch direkten Einfluß nehmen wie auf den Wert des Geldes. Geld war praktisch und wurde genutzt, aber Besitz wurde nicht in erster Linie in Geld gehalten.

Die zweite Seite, die neben der Gefahr der Konfiszierung das Geldvertrauen aushöhlte, war der Beginn einer Auflage von *hansatsu*, Geldscheinen, die von einzelnen Lehensherren gedruckt wurden, um die Lehensfinanzen zu begleichen. Im Jahre 1661 war der Fukui-*han* das erste Lehenstum, das - mit Erlaubnis des *bakufu* - eigene Geldnoten begab, und zum Beginn der Meiji-Zeit hatten 244 Lehen ihre eigenen Noten. Zwar hatte das *bakufu* immer wieder versucht, die Emissionsmengen einzuschränken, aber ohne Erfolg[9]. Diese Faktoren, die Unsicherheit in Bezug auf Geld als Wertträger bedeuteten, führten dazu, daß zum dritten Mal in der japanischen Geschichte in der Tokugawa-Zeit das Vertrauen in die Münz- und Geldwirtschaft untergraben wurde.

Einer der Klassiker, in denen über Japan benichtet wird, Marco Polos *Il Milione*, beginnt mit dem Satz "Japan ist eine Insel"[10]. So banal dies klingen mag, eine umfassendere, relevantere Aussage über Japan kann man in vier (oder auch mehr) Worten kaum machen. Nicht nur die Geschichte der 200jährigen Abschließung, auch moderne Phänomene lassen sich damit allerbestens erklären. Dies gilt vor allem auch für das Geld, da internationale Faktoren in der japanischen Geldgeschichte,

ganz im Gegensatz zu unserer europäischen, unberücksichtigt bleiben können. In der Geschichte dieser Insel fand die Gesellschaft vier mal eine Definition für "Geld" und einigte sich daraufhin auf eine Geldordnung; drei mal wurde das Vertrauen in die Definition unterwandert, wobei jedoch gleichzeitig die Geldordnung und -wirtschaft aus ökonomisch-funktionalen Gründen bestehen blieb.

Dies führt mich nun zu einer Hypothese, die ich hier aufstellen und im Rest meines Vortrages auf ihre Aussagekraft hin untersuchen möchte. Die These lautet, daß Geld in Japan einen "vergänglicheren" Charakter hat als bei uns. Was ich damit meine, ist, daß die Geldordnung sicherlich eine stabile war und ist, daß aber das "Geld" als solches, in Münz- und Scheinform, im Laufe der Zeit einen "zweischneidigen", ja "unberechenbaren" Charakter annahm. Dieses Empfinden des Geldcharakters mag subjektiv und vielleicht unbegründet sein, ließe sich aber, sollte es denn in der heutigen japanischen Gesellschaft noch Bestand haben, wie so viele "Eigentümlichkeiten" (oder was wir als solche empfinden) auf relevante historische Faktoren zurückführen.

Es muß hierbei betont werden, daß die Tatsache, daß die Regierung plötzlich Besitz konfiszieren könnte, psychologisch eine andere ist als ein Börsencrash, ein Bank-Run oder eine Kriegsinflation und dadurch notwendig werdende Änderungen im Notensystem. Börsenkrach und Bank-Run sind (meist) kurzfristige massenpsychologische Phänomene, die keine direkten Auswirkungen auf die Geldordnung als solche haben. Die Kriegsinflation stellt dagegen einen willkürlichen Akt der Regierung dar, der die Geldordnung an der Basis angreift; allerdings ist dieser Eingriff in der Regel

verschleiert und wird von entsprechenden Parolen begleitet, und hat somit andere psychologische Auswirkungen, weil er im schlimmsten Falle zu einem plötzlichen Zusammenbruch der Geldordnung führt.

Wenn ein Japanologe "vergänglich" hört, denkt er wahrscheinlich sofort an die eschatologische Endzeit-Stimmung der späten Heian-Zeit, doch das meine ich hier nicht. Ich meine "vergänglich" eher im Sinne von "kurzlebig", also: die Empfindung ist, daß Geld "kurzlebig" sein könnte. Ich sehe in Japan eine Widersprüchlichkeit zwischen einer langfristig konstanten Geldordnung, an die jeder "blind" glaubt, und einem subjektiven Mißtrauen der Basiseinheit, dem Geld, gegenüber; die Ordnung wird bestehenbleiben - aber wäre es nicht besser, Besitz in anderen Objekten zu halten? Das Geld wird gleichsam degradiert: es ist nicht mehr alleinige Basis der Ordnung, sondern nur noch ein Faktor, der neben anderen Dingen (wie dem Reis in der Tokugawa-Zeit) die Geld- und Besitzordnung ausmachen könnte. Das Geld hat damit einen vergänglicheren Wert als in Gesellschaften wie z.B. der deutschen oder amerikanischen, wo Geld ungefragt die Basis für die Geldordnung ist.

Die offensichtliche Frage an dieser Stelle ist, ob meine Schlußfolgerungen aus der Geschichte tatsächlich extrapolierbar sind, und ob die empfundene oder befürchtete "Kurzlebigkeit" des Geldes heute wieder, oder noch, anzutreffen ist, wo wir uns in einem ganz anderen finanzwirtschaftlichen System und Umfeld bewegen. Mit dieser Hypothese und diesen Fragen im Kopf darf ich nun runde 100 Jahre überspringen und Sie in die Gegenwart führen.

Geld ist Spiel - Zeit ist Geld

Es wird höchste Zeit, daß ich auf den Titel meines Vortrages eingehe. Dieser wurde inspiriert von einer japanischen Musikgruppe namens "Bakufu Slump" (wie passend, wo wir gerade über den Niedergang der Tokugawa-Währung sprachen). Auf ihrer Anfang dieses Jahres herausgebrachten CD *Oregayo - In the 7th Heaven* befindet sich ein Stück mit dem Titel *Kane*, in dem auf fast schon geniale Art und Weise das Stück *Money* von Pink Floyd aus dem Jahre 1973 neu aufbereitet wird. Das Ganze beginnt mit dem Klappern eines *soroban* (Abakus), das schnell in den Rhythmus von *Money* übergeht, auch wenn man ansonsten das Original kaum heraushört, außer daran, daß das Wort *kane* langgezogenen wie "*money*" gesungen wird. Hier einige Auszüge aus dem Text, wie sie in dem Beiheft abgedruckt sind:

> *kaanee watashi kanemochi - soorya ii ne*
> *kaanee shiawase na no sa - soorya ii ne kaanee*
>
> *Time is Money is Japanese* kane
>
> *Time is Game is Japanese* kane
>
> *I'm a kanemochi. That sounds good.*
> *He's not a kanemochi. That's too bad.*

Und dann kommt die Zeile mit dem Wortspiel, das zu den nachfolgenden Überlegungen Anlaß gegeben hat:

> *kane ga arya kono kuni ja*
> *bideo kaeru kamera kaeru funzorikaeru*

Dies übersetzt sich ungefähr mit:

> "Geld gibt's, in diesem Land
> man kann Videos kaufen, man kann Kameras kaufen
> - und man kann so herrlich damit angeben".

Nun ist dies ja sicherlich eine Gesellschaftskritik - aber gegen wen genau richtet sie sich wohl? Gegen die 3% "Stinkreichen"? Wohl kaum gegen die 7% Armen. Also gegen die 90% der selbsterklärten Mittelklasse? Oder vielleicht gegen eine Untergruppe aus dieser Schicht, die mitten im Winter mitten in Tōkyō mit einem Surfbrett auf dem Wagendach des VW-Golf (mit Steuer auf der linken Seite, versteht sich) "cruising main," auf der Hauptstraße auf- und abfahren, übt? Oder richtet sich die Kritik allgemeiner an die japanische "affluent society", die reiche Gesellschaft der 1980er Jahre, in der Geld einen neuen Stellenwert und eine neue Wichtigkeit bezogen zu haben scheint? Wenn diese letzte Antwort zutrifft, was ich denke, dann stellt sich die Frage nach dem Maßstab, was "affluent" ist, was "zu viel" ist, und ob nicht überhaupt die, die dies kritisieren, selber Teil des Ganzen, Teil der Gesellschaft sind, die diese neuen Geldmaßstäbe erst setzt.

Wie "affluent", reich ist denn diese Gesellschaft? Der Gesamtbesitz des Landes im Jahre 1989 betrug 6853,5 Billionen Yen, davon wurden Finanzanlagen und Bargeld mit 3712 Billionen Yen berechnet[11]. Diese Zahl alleine sagt uns wenig, aber sie vergleicht sich mit 51,4 im Jahre 1950 und 1436,1 Billionen Yen im Jahre 1975; in den letzten 15 Jahren ist der Gesamtbesitz der Nation also um das 5fache gestiegen, und in den letzten 40 Jahren um das 133fache. Nach der gleichen Quelle hatten Arbeitnehmer in Städten mit über 50.000 Einwohnern 1989 durchschnittliche monatliche Einnahmen von fast 500.000 Yen (oder ca. 6250 DM), im Vergleich zu 350.822 Yen (oder ca. 4385 DM) im Jahre 1980[12]. Das ist ein Anstieg von 42,5% in 10 Jahren oder durch-

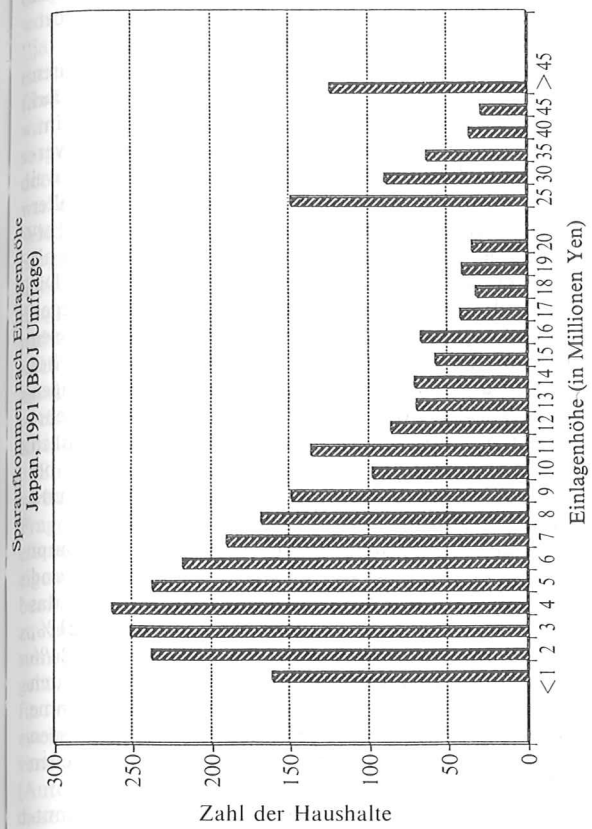
schnittlich 4,7% pro Jahr, bei einer Inflationsrate von unter 2% in den 1980er Jahren - genug, um den Lebensstil ein wenig zu verändern.

Die Bank von Japan führt seit 1963 jährlich eine Umfrage durch, die das Spar- und Konsumverhalten der Bevölkerung aufzeigen soll. Von 6000 im Juni 1991 befragten Haushalten antworten 3979, und einige der Antworten sind in der Tat erstaunlich. Ich möchte hier deshalb die für meine Fragestellung am wichtigsten erscheinenden Ergebnisse wiedergeben.

1. Sparen

Das durchschnittliche Sparguthaben eines Haushaltes im Jahre 1991 betrug 11,65 Millionen Yen (ca. 140.000 DM), was gar einen Rückgang von 1,4% im Vergleich zum Vorjahr bedeutete - der erste Rückgang in den Sparguthaben seit 1963 überhaupt. Nun verteilte sich dies selbstredend nicht gleichmäßig: ein Drittel der befragten Haushalte hatte ein Sparguthaben von bis zu 5 Millionen Yen (62.500 DM), rund ein weiteres Drittel hielt Sparguthaben bis zu 20 Millionen Yen (250.000 DM) und 3% waren ordentlich reich, mit Polstern über 45 Millionen Yen (562.500 DM), wahrscheinlich liegen einige sogar weit darüber, auch wenn die Statistik das nicht wiedergibt (s. Abb. 1).

Der wichtigste Grund für den Rückgang in den Sparguthaben war, daß die Kinder sich in der Ausbildung befinden oder geheiratet haben (41,2%). Es entspricht dies der Feststellung, daß die Japaner aufgrund der Bevölkerungsstruktur mittlerweile makroökonomisch "entsparen": es gibt mehr Kinder in der Ausbildung (die also das Geld ausgeben) als junge Eltern, die für die zukünftige Ausbildung ihrer Kinder sparen. Der zweite Grund für den Rückgang in den Einlagen war Konsum (30,8%), die Anschaffung langfri-



stiger Konsumgüter. Rekordhöhe (12,1%) erreichte auch die Angabe, daß Verluste in Wertpapierpositionen für die Schrumpfung des Sparguthabens verantwortlich seien.

Was nun die Form des Sparens angeht, so vertrauten 51% dem Sparbuch, das wohl mit den Unruhen auf dem Aktienmarkt eine Renaissance zu erleben scheint. Fast 21% der Spargelder gingen zu den Lebensversicherern und 16% in Wertpapiere, davon mehr als zwei Drittel davon in Aktien (Aktien machten 11% aller Sparanlagen aus). Dabei ist der Anteil der Aktionäre, erwartungsgemäß, in den "reicheren" Gruppen höher als bei denen, die ohnehin wenig anzulegen haben. Die Frage, ob sie denn in Zukunft in Aktien anlegen wollten, bejahten nur insgesamt 2,5%, stattdessen sprachen sich 73,3% für die Zukunft des Sparbuches aus. Von diesen Sparbüchern befinden sich im übrigen 68,5% bei der Post, allerdings war hier eine Mehrfachantwort möglich. In absoluten Zahlen, also nach der Einlagenhöhe, liegen 19,6% aller Spargelder bei den Großbanken, 17% bei den Regionalbanken und 18% bei der Post.

Auf die Frage, warum und wofür sie überhaupt sparten, kreuzten über 73% den "Schadens- und Krankheitsfall" an, 50% sparten außerdem für das Alter, 40% für die Ausbildung der Kinder und 21%, um sich ein Haus zu kaufen oder zu bauen; 24% sparten ohne besonderes Ziel. Dies hat sich in den letzten sieben Jahren kaum verändert, mit Ausnahme einer Verdoppelung (auf 13%) derer, die für Reisen und Freizeit sparen - sind dies vielleicht die neuen "affluents"?

Die Sparquote, die vielbeschrieene, sinkt bekanntlich: lag sie 1976 noch bei 23,2%, so betrug sie 1988 14,8%; Vorraussagen der Regierung zufolge soll sie bis

zum Jahre 2000 auf ungefähr 9% sinken, doch halten einige Fachleute dies für zu optimistisch. Und doch antworteten im Juni 1991 zwei Drittel aller Befragten mit "ja" auf die Frage, ob man für die Zukunft planen und entsprechend heute sparsam leben muß; nur ein Drittel fand folglich, man solle lieber sein Leben in der Gegenwart genießen, als sich beständig um die Zukunft zu sorgen. Fast 80% hatten einen Plan aufgestellt oder doch die Absicht, eine genaue Marschroute zu entwerfen, wann, wo, was, wieviel gespart werden solle. Wiederum zwei Drittel aller unter 60 Jahre haben Sorgen vor dem Alter, nicht etwa, weil sie dem staatlichen Pensionssystem nicht vertrauten (das waren allerdings auch 60%), sondern weil sie meinten, sie hätten nicht genug gespart. Wie schön zu hören, daß dennoch 80% aller Befragten über 60 Jahre unbesorgt, zumindest geldmäßig, leben - aber vielleicht hatten die auch noch eine andere Sparmoral als ihre Kinder und Kindeskinder?

Eine Interpretation dieser Zahlen und dieses Sparverhaltens ist nicht ganz einfach. Eine grundlegende Frage ist, ob Japan "zu viel" spart, oder vielleicht nur etwas mehr als andere Länder, oder aber, wie in den eigenen Augen, doch zu wenig. Um diese Frage zu beantworten, hilft es, drei Gruppen von Sparformen zu unterscheiden (Schmölders 1966: 27): das Konsumsparen - ein Quasi-Sparen, bei dem es nur darum geht, schnell Geld anzuhäufen, um es ebensoschnell für ein bestimmtes Objekt wieder auszugeben. Die zweite Gruppe ist das Vorsorgesparen oder auch "investives Sparen", das auch für dauerhafte Ausgaben (Autos, dauerhafte Konsumgüter) Verwendung findet; diese Spargelder werden in der Regel nicht langfristig und fest angelegt. Die dritte Form, das Vermögenssparen, ist die einzige wirkliche Form des

Sparens, die makroökonomisch langfristig zählt. Da man das eine rein zahlenmäßig nicht von dem anderen unterscheiden kann, geben die Statistiken über den Charakter der Sparhaltung einer bestimmten Gruppe zu einem bestimmten Zeitpunkt wenig Aufschluß, es sei denn, man schlüsselt die Konsumausgaben auf.

2. Konsum

Die 80er Jahre waren nicht das erste Mal in der Nachkriegszeit, daß Japan sich im Konsumrausch befand. Im Izanagi-Boom der 60er Jahre war das Schlagwort die "Drei K" (oder genauer: "Drei C"): "*car, cooler, color-TV*" - wer "drei K" hatte, brauchte sich um eine gute Heiratspartie nicht zu sorgen. Dies ist nur Ausdruck einer allgemeinen Konsumphase, die ein wenig an die "Goldenen 50er" in Deutschland erinnert: Nylonstrümpfe kamen in Mode und das fröhliche Leben mit ihnen. Dies führte zu einer Steigerung des Lebensstandards und einer vorübergehenden Befriedigung des Konsumbedürfnisses (ich spreche hier vom Durchschnitt der Bevölkerung und von "Lebensqualität" nach der japanischen Definition) und brachte deshalb einen Übergang vom vorherigen Konsumsparen zum dann einsetzenden Vermögenssparen. Das plötzliche Auftreten institutioneller Investoren wie Lebensversicherungen und Investmentfonds auf den Geld- und Kapitalmärkten der späten 60er und frühen 70er Jahre bestärkt diese Vermutung. In den 70ern kam die Ölkrise, Rezession, Arbeitslosigkeit (inoffizieller Art) und ein Aufbrauchen der langlebigen Konsumgüter. Die 80er Jahre begannen wenig fröhlich, aber spätestens mit dem lächelnden Premierminister Nakasone, der per U-Bahnreklame im Kimono seine Nation anhält: "Buy Japanese", begann die zweite große Konsumwelle der Nachkriegszeit. Die "Drei K" der späten 80er (oder, wie gesagt, die "Drei C") lauten nun wohl "*computer, cable TV, credit card*", und der Erfolg zeigt sich in den frühen 90er Jahren: ein Sättigungseffekt setzt ein, der zu einem Rückgang im Konsumsparen führt. Für die nahe Zukunft ergeben sich daraus zwei Perpektiven: (1) entweder eine erneute Zunahme des Vermögenssparens oder aber (2) eine Auflösung alter Verhaltensmuster mit einem Übergang zur vollständigen "Konsum- und Kreditgesellschaft".

Alles scheint auf letztere Variante hinzuweisen. Die neue Konsumhaltung, überspitzt unter dem Motto "mit dem Surfbrett durch den Winter", zeigt sich auch in den Umfragen. Bis zum 1. November 1991 hatten die Japaner in diesem Jahr bereits über 120 Milliarden Yen (oder 1,5 Milliarden DM) für Skikleidung ausgegeben, obwohl die Saison da erst richtig losging[13]. Auch in der Umfrage der Bank von Japan zeigt sich, wo das nicht gesparte Geld geblieben ist: 55% haben im vergangenen Jahr mehr Geld fürs Essen ausgegeben, 48,3% haben mehr für ihre Bildung (bzw. die ihrer Kinder) zahlen müssen, 36% haben mehr langlebige Konsumgüter gekauft, 23,5% waren spendabler mit der Kleidung und 22% großzügiger mit dem Wohnen (letzteres wohl nicht immer und unbedingt freiwillig). Woran sie im kommenden Jahr mehr sparen wollten? - 53% wollen weniger langlebige Konsumgüter kaufen (die haben sie jetzt ja auch gerade neu), 45% wollen weniger für Kleidung ausgeben und 30% wollen weniger teuer essen. Alle diese Posten, mit Ausnahme der Bildung, stellen reine Konsumposten dar.

Auch meinten 54,3%, daß ihnen beim Konsumieren Dienstleistungen in den Bereichen Freizeit und Gesundheit wichtiger seien als Güter, und wenn man Dinge kauft, so ist die Qualität für 85,6% wichtiger als die Quantität. Es ist dies der Ausdruck einer "affluent

society", einer Überflußgesellschaft: wenn das "Drumherum" des Angebotes und des Zeitaufwandes, i.e. die Dienstleistungen, wichtiger sind als die Produkte selbst, so hat eine Gesellschaft einen Zustand erreicht, in dem sie "*affluent*" ist.

3. Kredit, Schulden und Kreditkarten

Ein Indiz für die neue Konsumhaltung, die sich hier andeuten könnte, ist ein Artikel aus der *Japan Times* vom 25. Oktober 1991 mit der Überschrift: "*Lawyers to offer insolvency advice*". Demnach haben in den ersten drei Quartalen des Jahres 1991 allein in Tōkyō 1600 Personen ihre Zahlungsunfähigkeit erklärt, eine Zahl, die die Rekordhöhe von 1462 im Jahre 1984 schon vor Jahresende bei weitem übertraf.

Nach der Umfrage der Bank von Japan hatten Mitte dieses Jahres 1666, also rund ein Drittel, der befragten Haushalte Kredite mit einer Durchschnittshöhe von 7,6 Millionen Yen (ca. 100.000 DM) aufgenommen. Davon bezogen sich 70% auf den Hausbau, was eine Zunahme im "Baukredit" um 5% bedeutete. Im Durchschnitt hatten die verschuldeten Haushalte darüber hinaus 230.000 Yen Schulden auf ihrer Kreditkarte, 66.000 Yen beim Arbeitgeber und 10.000 Yen bei einem Pfandleihhaus oder "Kredithai" (*sarakin*).

Angesichts der derzeitigen Diskussion um die "bubble economy", das Aufplatzen dieser Blase und die zahlreichen Konkurse von Wohnungsbau- und Maklergesellschaften, erstaunt, daß auf die Frage, mit welchen Zielen Kredite aufgenommen würden, nach wie vor 60% das Eigenheim nennen. Außerdem hatten nur 20% ihren Traum vom Eigenheim angesichts der wirtschaftlichen Gesamtlage vollständig aufgegeben, während 27% nach wie vor unbedingt ein eigenes Haus kaufen wollen - vielleicht ein billigeres (7,4%), oder vielleicht unter Einschränkung des täglichen Lebensstils

(15%), aber "eigen" sein muß es schon. Ich werde auf diesen Tatbestand in meiner abschließenden Analyse näher eingehen.

Über die Formen der Kreditaufnahme liegen keine genauen Angaben vor, bis auf die Kreditkarte. 1991 hatten 35% aller japanischen Haushalte eine Kreditkarte, darunter die 20–29jährigen sogar zu 49%. Die Haushalte, die sich mit der Kreditkarte angefreundet haben, haben in der Regel gleich mehrere davon, im Durchschnitt drei. Diese benutzen sie im Jahresdurchschnitt sage und schreibe insgesamt 15mal, also nur etwas mehr als einmal im Monat. Insgesamt haben 11,2% aller Befragten angegeben, daß sie Dinge wie Reisen, Einkäufe etc. gewöhnlich statt mit Bargeld per Plastik bezahlen, allerdings sagten nur 5% der Kartenbenutzer, daß sie die Kreditkarte einsetzten, um darauf tatsächlich einen Kredit zu erhalten.

Allerdings mußten die Kreditkartengesellschaften kürzlich feststellen, daß sich japanische Konsumenten, anders als bisher, zunehmend weniger von dem Rest der kartennutzenden Welt unterscheiden[14]. Die meisten Anfragen, die bei der Japan Credit Counseling Association, einer Beratungsstelle für Leute mit Kreditproblemen in Tōkyō, in diesem Jahr eingingen, kamen von jungen Japanern in gutbezahlter Stellung, und die Zahl der Anfragen stieg allein 1991 um 52,3%. Im Jahre 1990 beliefen sich die unbezahlten Kreditkartenposten auf 166 Millionen Yen, und es waren dies allesamt Schulden für andere Dinge als Haus oder Land, sprich Konsumgüter.

Die Schuld trifft aber nicht allein den "jungen Japaner im Konsumrausch", sondern die Tatsache, daß die Fallierquote fast 1% beträgt (in den USA: 2,5%) und beständig steigt, liegt auch in der Art begründet, wie zunächst amerikanische und dann japanische

Firmen die Kreditkarte hierzulande auf den Markt brachten. So begann American Express mit der Gold Card, einem Prestigeobjekt nur für die "oberen 10.000". Nachdem sich das Image durchgesetzt hatte, folgte die normale Karte für die "mittleren 10.000". Und schon war es schick, Plastik mit Magnetstreifen sehen zu lassen, wann immer man das Portemonnaie öffnete (schick genug jedenfalls, um eine Produktionswelle völlig unsinniger Plastikkarten ohne Magnetstreifen hervorzurufen, die prima dazupassen). Mit dem Image der Karte kam das Image der Sache: Kredit wurde schick. Nun ist es plötzlich in, im sog. "bicycle business" zu sein: das Bezahlen der Schulden auf der einen Kreditkarte mit Hilfe einer zweiten Kreditkarte usw., so benannt wegen des angestrengten Strampelns, welches nötig ist, um im Saldo "balanced" zu bleiben.

Die Relevanz des "bicycle business" ergibt sich in Japan aus einer Regulierung, die auf Kreditkarten eine Obergrenze, also maximale monatliche Kredithöhe, vorsieht, die sich zwischen 4000 und 6000 DM bewegt. Wer wirklich ernsthaft Schulden machen will, muß dies also über mehrere Kreditkarten gleichzeitig tun, und diese dann aller Wahrscheinlichkeit mit Hilfe einer Reihe zusätzlicher Karten zu begleichen versuchen. Die Regulierung ist also ein Schuß in den Ofen, da sie lediglich zu einer Vermehrung der Kreditkarten führt - zumal es sehr leicht ist, in Japan eine Kreditkarte ausgestellt zu bekommen -, bestimmt aber nicht zu einer Änderung des Kreditverhaltens.

Diese Regelung zeigt ein allgemeines Phänomen des japanischen Finanzsystems auf, das man als überreguliert bezeichnen könnte. Der Einzelne wird durch ein komplexes Regelwerk in seiner Entscheidungsfreiheit eingeschränkt, bis zu dem Maße, wo er gar kein

selbständiges Risikobewußtsein mehr entwickelt. Dies wird auch bei den Kreditkarten deutlich - das Risiko in der Position eines einzelnen Konsumenten soll, zum Wohle des gesamten Finanzsystems, eingeschränkt werden. Nur hat die Sache einen Haken: der moderne Finanzmarkt läßt sich nicht mehr so regulieren wie der in der Periode des Hochwachstums, wo, angefangen von den Zinsen, alles genauestens vorgeschrieben war. Das Resultat ist "bicycle business": die Konsumenten umgehen die Regeln und erhöhen damit den Schaden, da sie die Zahl der Involvierten scheinbar unbegrenzt ausdehnen.

4. Buchgeld

Ich sprach eingangs von dem Geld und seiner stufenweisen Entwicklung zu immer abstrakteren Formen des Zahlungsverkehrs. Man möchte annehmen, daß der Abstraktionsgrad des Zahlungssystems eines Landes die Fortschrittlichkeit seiner Wirtschaft und seines Bankensystems reflektiert - Japan mahnt uns, dies nicht so ohne weiteres zu tun. Ein Phänomen im Zusammenhang mit der Kreditkarte ist nämlich, daß die japanische Gesellschaft anscheinend in ihrer Abstraktionsfähigkeit in Sachen Geldverkehr ein Stufe übersprungen hat: vom Bargeld zur Kreditkarte; alles, was dazwischen liegt (wie z.B. den Scheck), hat man fast vollständig ausgelassen. Während aber die Funktionsweise eines Schecks noch relativ leicht nachzuvollziehen ist, kann man davon ausgehen, daß kaum ein Kreditkartenbenutzer weiß, welche Zahlungsvorgänge er in Bewegung setzt, wenn er die Quittung unterschreibt.

Lassen Sie uns zur Beleuchtung dieser Situation einen Ausflug in das Deutschland gegen Ende der 50er Jahre machen. In einer Umfrage von Schmölders (1966) im Deutschland von 1959 stellte sich heraus, daß 78% aller

Deutschen im Jahre 1959 ihren Lohn in bar ausbezahlt bekamen, und 68% hoben ihr Geld zu Hause unter der Matratze auf. Zwar hatten zwei Drittel aller Haushalte zu dieser Zeit ein Sparkonto, aber nur 17% hatten ein Girokonto - nämlich die mit höherer Schulbildung und höherem Einkommen. Auf die Frage, ob ihnen eine Überweisung des Gehaltes auf ihr Konto recht sei, antworteten nur 35% aller Angestellten und 22% aller Arbeiter mit "ja". Der Hauptgrund, der von den Arbeitnehmern gegen die Gehaltsüberweisung angeführt wurde, war, daß dann ja die Ehefrau die Höhe des Einkommens erführe und es schwieriger werde, sich ein Taschengeld abzuzweigen (Schmölders 1966: 137). Nun ist dies eine typische Rationalisierung, so Schmölders, also eine nachträglich beigebrachte logische Rechtfertigung für eine vorgefaßte Meinung, die eher die Angst vor dem Ungewohnten widerspiegelt denn eine Abneigung per se gegen Girokonten, wie sich dann in dem schnellen Übergang zum Buchgeld in Deutschland auch zeigte. Kurioserweise, so fährt Schmölders fort, gab es dann doch tatsächlich einen Betrieb, der seinen Angestellten allen Ernstes riet, sich zwei Konten einzurichten und sich einen Teil des Gehaltes auf das "Taschengeldkonto" und den Rest auf das "Familienkonto" überweisen zu lassen.

So "kurios" ist das gar nicht, denn so geschehen anno 1990 in Tōkyō, als eine deutsche Firma, des ewigen Geldzählens wohl leid, eben genau dieses ihren japanischen Angestellten anbot, und falls ich nicht ganz falsch unterrichtet bin, haben die von diesem Angebot auch Gebrauch gemacht.

So möchte man nun meinen, daß eine fortschrittliche Gesellschaft wie Japan sich den Bequemlichkeiten des modernen Bankensystems gerne und eifrig bedient. Denn es sind ja nicht die Banken, die "unterentwickelt" sind, es ist die fehlende Nachfrage von seiten der Nutzer. Schmölders erklärt das für das Deutschland der 60er Jahre folgendermaßen: ein Girokonto ist nur sinnvoll, wenn es "aktiviert" wird, d.h., wenn der Arbeitnehmer nicht sein Gehalt nach einer Überweisung auf sein Konto sofort in voller Höhe abhebt, sondern Daueraufträge einrichtet, Einzugsermächtigungen ausstellt und sich der praktischen Einrichtung des Schecks und der Überweisung bedient.

Die Bank von Japan-Umfrage enthüllt, daß Japaner ihre Konten nicht in überaus aktiver Form nutzen: 1991 antworteten 88,1% der Befragten, daß sie alle Einkäufe, Rechnungen, Reisen etc. mit Bargeld bezahlen, und 66,5% kreuzten zudem "Überweisungen" an[15] (Mehrfachantwort möglich); die Frage nach dem Scheck wurde erst gar nicht gestellt. Im Monatsdurchschnitt liefen durch die Hände eines Haushaltes 145.700 Yen (1800 DM) in barer Münze.

Die Frage ist also: Warum kein Buchgeld? Und dann: Warum plötzlich Kreditkarten? Frage zwei beantwortet sich mit dem gerade dargestellten "Schick" der Plastikkarte. Frage eins lautet andersherum: Warum Bargeld? Die offensichtlichste, und wahrscheinlich auch relevanteste Antwort ist: Sicherheit. In dem Moment, wo Sie in Tōkyō Gefahr laufen, beraubt zu werden, wenn Sie 100.000 Yen in der Tasche haben, werden Sie sofort zu Ihrer Bank gehen und ein Scheckheft oder einen Überweisungsauftrag verlangen[16]. Solange das nicht der Fall ist, beugen Sie sich den hiesigen Sitten, wickeln die Monatsmiete für die alte *ōya-san*, die Vermieterin, in das entsprechende Papier und das Geld zur Hochzeit der Freunde in das entsprechende andere Papier und übergeben einen Umschlag. Damit sind Sie Ihrer Zahlungsverpflichtung ledig, und der andere kann es auch noch sehen (und anfassen), daß Sie Ihre

"Schulden" gezahlt und Ihren Verpflichtungen nachgekommen sind. Wie unschön dagegen, als Hochzeitsgeschenk die Quittung einer Banküberweisung zu überreichen. Und die *ōya-san* wird nie glauben, daß die Miete gezahlt ist, solange sie das Geld nicht in ihren eigenen Händen hält.

Es ist dies eine Mischung aus Sicherheitsbedürfnis und Gewohnheit. Von dem Tag an, wo eine Hochzeitsgesellschaft überfallen und sämtlicher Geldgeschenke beraubt wird, würde sich das rasch ändern. Momentan ist dieses Land noch sicher, und auch wenn zunehmend mehr Gehälter überwiesen werden, wird das fünffache Nachzählen der drei Scheine im Supermarkt und der Monatsmiete noch eine Weile bestehen bleiben.

Übrigens erklärt der Faktor "Geld als Geschenk" außer dem Hang zum Bargeld auch ein anderes Kuriosium des japanischen Geldes: die Tatsache, daß die größte Denomination einer der größten Währungen der Welt ganze 10.000 (oder ca. 125 DM) beträgt. Vor einigen Jahren kamen in der Bank von Japan Überlegungen auf, eine höhere Denomination einzuführen; der Plan wurde jedoch unter anderem deshalb aufgegeben, weil dies "inflationäre" Auswirkungen haben würde, da die Geldgeschenke ja nicht in "Summe Geld" als solcher, sondern in Anzahl Scheinen in Relation zur Hierarchie des Schenkenden zu machen sind. Betrachtet man die Anzahl an Hochzeiten und anderen Gelegenheiten pro Jahr, bei denen Geldgeschenke anfallen, und bedenkt man gleichzeitig, wie hoch die Zahl der in den Umschlag zu legenden Scheine mittlerweile geworden ist, so hat diese Befürchtung der japanischen Zentralbank wohl durchaus ihre Berechtigung.

Schlußfolgerung: Die "Kurzlebigkeit des Geldes"

Um unter dies alles einen Schlußstrich zu ziehen, darf ich auf zwei weitere Eingentümlichkeiten des "Geldes" in Japan aufmerksam machen.

Stellen Sie sich folgende Szene vor: wir befinden uns im Jahre 1965, bei einem dieser typischen Gemüsehändler "um die Ecke", zwei ältere Damen treffen sich beim Einkaufen. Sagt die eine: "Wie geht es denn Ihrem Herrn Enkel? Der müßte doch jetzt die Universität abgeschlossen haben?" Druckst die andere herum, kratzt sich den Kopf: "*Sō desu ne* . . . er arbeitet jetzt bei solch einer Effektenfirma." - Zwanzig Jahre später, 1985, zwei alte Damen treffen sich beim Gemüsehändler. Auf die Frage, was denn der Herr Enkel macht, ist die Antwort, mit stolzgeschwellter Brust: "Der arbeitet jetzt bei Nomura Shōken" (ich hätte auch irgendeinen anderen Firmennamen einsetzen können, die Namen der 50 größten Effektenfirmen sind im Jahre 1985 jedermann bekannt und bedürfen keiner Erklärung). Sechs Jahre später, im Oktober 1991, bleibt die Frage nach dem Enkel unbeantwortet - das Wort Nomura Shōken mag man gerade nicht so gern in den Mund nehmen.

Hätte der "Herr Enkel", statt viel Geld in Kabutochō zu verdienen, eine Stelle bei einem großen Handelshaus oder einer Autofirma angenommen, hätten die Großmütter zu allen Zeiten mit großem Stolz von ihnen erzählen können, sei es 1965, 1985 oder 1991, Namen wie Mitsui Bussan, Mitsubishi (Shōji oder ganz egal) oder Toyota klingen immer gut. Die Effektenwelt dagegen kann eine solche Konstanz nicht aufweisen, im Gegenteil: heute hui, morgen pfui. Das liegt nun nicht daran, daß Effektenfirmen von ihrem Firmenmanagement her grundsätzlich schlechter oder

labiler sind als andere Firmen, nein, es liegt allein an der Ware, die sie handeln: Geld. Geld, das ökonomische und politische Macht mit sich bringt, verlockt zuweilen wohl dazu, genau diese Macht zu mißbrauchen und dann ist die Abneigung völlig berechtigt. Von Skandalen aber einmal abgesehen, ist es wohl wichtiger, daß die Bewertung mit der Haltung gegenüber dem Geld als "soziale Institution", wie ich es eingangs nannte, schwankt. Ist es vielleicht doch nicht recht, mit dem Geld anderer Leute Geld zu machen? Niemand dagegen würde hinterfragen, ob Autos wirklich ein nützliches und wichtiges Produkt sind[17].

Hier tritt die Spekulation in die Debatte ein, ein weites Feld, über das sich schon viele Leute Gedanken gemacht haben; die Diskussion endet meist damit, daß keine vernünftige Definition gefunden werden kann. Ohne auf diese Problematik weiter einzugehen, darf ich in diesem Zusammenhang nur auf eine Widersprüchlichkeit im Spekulationsbegriff hinweisen: ein Unternehmer, der darauf spekuliert, daß ein bestimmtes neues Produkt ein "Hit" wird und deshalb viel Geld in dessen Entwicklung und Vermarktung legt, wird innovativ genannt, scheitert er, liegt das am "Markt", den man halt nicht berechnen kann. Ein Geldhändler, der darauf setzt, daß der Preis eines Produktes, z.B. die Zinsen als der Preis für Geld, steigt oder fällt, und der auf diese Vermutung hin agiert, ist ein Spekulant; scheitert er, geschieht's ihm nur recht, gewinnt er aber dabei, dann ist er einer von der "ganz üblen Sorte".

Ich will das hier unbewertet lassen. Daß Spekulation eine Notwendigkeit auf den modernen Finanzmärkten ist, ist hinlänglich belegt, nur die Frage nach den Ausmaßen nicht; auch scheint die Diskussion, ob Spekulation stabilisierend oder destabilisierend ist, noch lange nicht beendet[18]. Ich will an dieser Stelle

vielmehr fragen, woher diese unterschiedliche Bewertung des Verhaltens eines Unternehmers und eines Brokers wohl kommen mag. Die Antwort ist: aus dem Charakter des Geldes und seiner grundlegenden Funktion als etwas, das die gesamte Gesellschaft definiert und an das alle glauben. Geht nun jemand hin und macht aus dieser Absprache, diesem Vertrag selbst, wiederum Geld, so stellt dies eine Handlung dar, die den Vertrag als solchen unterwandern könnte.

Meine Hypothese in diesem Vortrag ist, daß Geld in der japanischen Gesellschaft als kurzlebiger empfunden wird als anderswo. Der Stimmungswandel bezüglich der Finanzwelt, den wir in Deutschland und in den USA in dieser Form nicht kennen, bestärkt zumindest im Ansatz diese Vermutung. Viel deutlicher wird diese stärkere Ausprägung des "Empfindens der womöglich kurzen Dauer des Geldes" jedoch in dem Phänomen des "Häuserbauens". Dies hängt eng mit dem für uns wohl offensichtlichen Widerspruch zusammen, daß Japaner, objektiv, mehr sparen als alle anderen Nationalitäten und doch, subjektiv wie in der Umfrage gezeigt, Angst vor dem Alter haben, weil sie zu mehr als 40% meinen, sie hätten nicht genug gespart.

64% aller amerikanischen Haushalte leben in eigenen Häusern. Das macht Sinn, denn das Land ist riesig, Häuser sind billig und der Sekundärmarkt ist ausgereift; jeder, der also weder arm noch dumm ist, kauft sich ein Haus, auch wenn es nur für eine kurze Zeit ist. Dagegen leben nur rund 33% aller deutschen Haushalte in den eigenen vier Wänden. Das ist vielleicht überraschend, macht aber ebenfalls Sinn, denn das Land ist wesentlich kleiner, der Markt für gebrauchte Häuser illiquide und der Preis für ein Eigenheim hoch. In Japan leben 65% aller Haushalte im eigenen Haus. Das macht ganz bestimmt keinen Sinn, denn das Land

ist eng, der Markt völlig durcheinander und der Preis für ein Haus horrend (im Durchschnitt acht Jahreseinkommen eines mittleren Angestellten).

Warum Haus und Land? Man hat versucht, dies gesellschaftlich-kulturell oder gar von der Tradition her zu erklären, aber das führt meines Erachtens nicht sehr weit: an einem bestimmten Punkt muß doch die wirtschaftliche Hemmschwelle so hoch, das Opfer des Konsumsverzichts so groß werden, daß die Leute langsam aber sicher anfangen, Tradition und Kultur in den Wind zu schlagen. Und doch ergab die Umfrage der Bank von Japan 1991, daß 48,5% der jetzigen Nicht-Hausbesitzer planen, in der Zukunft ein *mai hōmu*, ein eigenes Heim, zu kaufen oder zu bauen. Meine Erklärung dafür ist folgender Art: die Leute wollen ein Haus haben, weil der erwartete Wert eines Hauses (und insbesondere des darunter befindlichen Landes) im Wert von, sagen wir, 500 Millionen Yen in 20 Jahren höher ist als der erwartete Ertrag aus einer Geldanlage von 500 Millionen Yen (oder der einer in 20 Jahren fälligen Lebensversicherung über 500 Millionen Yen) in 20 Jahren. Mit anderen Worten, zum einen ist, in der Erwartung, das Haus heute mehr wert als die Lebensversicherung in 20 Jahren, und zum anderen ist das Haus in 20 Jahren mehr wert als das Geld in 20 Jahren. Technisch ausgedrückt ist also der erwartete (oder empfundene) Gegenwartswert diskontiert um Kreditzinsen und den zu erwartenden Verfall eines Hauses, das hauptsächlich aus Holz und Plastik besteht, größer als der erwartete zukünftige Cash flow aus 500 Millionen Yen in 20 Jahren.

Jeder, der sich mit einem Taschenrechner hinsetzt und das berechnet, und die Qualität des Hauses, die durchschnittliche jährliche Zahl an Taifunen sowie den Risikofaktor Erdbeben abdiskontiert, wird ein anderes

Ergebnis herausbekommen: das japanische Haus, das heute 500 Millionen Yen kostet, kann nur durch ein Wunder in 20 Jahren gleich viel wert sein wie eine Geldanlage von 500 Millionen Yen, selbst wenn man hier die nicht zu zahlende Miete sowie den Nutzenvorteil aus einem eigenen Haus abzieht; man muß dann allerdings auch die zusätzliche Pendelzeit zur Arbeitsstelle, die sich aller Wahrscheinlichkeit nach verlängert, mit einem Kostenfaktor belegen. Die Tatsache, daß 65% aller Japaner anders rechnen und daß fast 50% der jetzigen Nicht-Hausbesitzer ebenfalls anders rechnen, nämlich unbedingt ein *mai hōmu* kaufen oder bauen wollen, kann deshalb wohl nur (a) an einem Faktor "Land" liegen und (b) mit ein wenig Psychologie (in Schmölders Sinne) erklärt werden[19].

Die erwartete Wertsteigerung des Landes kann im Jahre 1991 - mitten im "Bubble-Platzen" - nur auf der Erwartung eines anhaltenden Wirtschaftswachstums beruhen. Das heißt, der Landkäufer erwartet, daß sich der kontinuierliche Anstieg der Bodenpreise, fast durchgängig seit der Meiji-Zeit, bis weit ins nächste Jahrhundert hinein fortsetzen wird. Nun ist dies in Anbetracht der derzeitigen Situation auf dem Immobilienmarkt eine ausgesprochen erstaunliche Erwartung. Es gibt keine Garantie dafür, daß Land in 20 Jahren mehr Wert ist als der heutige Geldgegenwert plus Zinsen. Wenn dennoch im Jahre 1991 ein Großteil der japanischen Bevölkerung so denkt, so bestätigt dies nur meine These, daß hier - ebenso wie beim Haus - eine nicht-ökonomische Erklärung herangezogen werden muß[20].

Der Grund für diese Denkweise ist, daß man das Haus sieht, daß man es anfassen kann; ja beim Haus, "da weiß man, was man hat". Im Gegensatz dazu liegt das Geld in verbuchter oder verbriefter Form in den

Händen einer dieser Finanzinstitutionen, bei denen man womöglich heute nicht weiß, was man morgen davon halten soll. Der laufende Finanzskandal zeigt die Berechtigung dieses Mißtrauens aufs Deutlichste; da ist einem das Haus doch lieber. Ich weiß heute, daß ich - Katastrophen ausgeschlossen - mein Haus in 20 Jahren haben werde, während ich aber heute ganz bestimmt nicht weiß, ob ich die Lebensversicherung in 20 Jahren wirklich ausgezahlt bekomme.

Ich spreche hier nicht, wie anfangs gesagt, von der Inflation. Das ist qualitativ etwas anderes. Die erwartete und in die Rechnung einbezogene Inflation kann eher angesehen werden als das Äquivalent zum erwarteten Verfall des Hauses, das dann und wann renoviert werden muß. Es hat dies auch nichts mit der Reputation und dem Vertrauen in die Währungshüter zu tun. Es geht hier grundsätzlicher um das Mißtrauen gegenüber etwas, was zu lange in Händen anderer liegt und das gesellschaftlichen Veränderungen nicht ohne große Verluste standhalten kann. Diese Denk- oder besser Fühlweise ist auch uns nicht fremd: der Drang zum eigenen Haus wird beständig stärker in Deutschland. Dadurch wird meine Argumentationsführung jedoch weder bestärkt noch widerlegt; es ist möglich, daß in zwei Ländern gleiche Phänomene auftreten, aber mit ganz anderen Ursachen und auch Auswirkungen auf das "große Ganze", die Gesellschafts- und Geldordnung.

Das Beispiel "Haus vs. Lebensversicherung" mag konstruiert sein. Zusammen mit der Tatsache, daß Japaner zu viel sparen und doch meinen, sie hätten nicht genug, zeigt es jedoch eine Grundhaltung vis-a-vis dem Geld: die Ungewißheit über seinen Wert in der Zukunft, und das nicht aufgrund von Inflationserwartung, sondern aufgrund von Veränderungen im gesellschaftlichen Gefüge, welches, wie anfangs dargelegt, die Definition von "Geld" bestimmt. Die Veränderungen in den gesellschaftlichen Grundwerten, die sich in Japan derzeit andeuten, sind umfassend. Aus der Sicht eines älteren Japaners spitz ausgedrückt: "Wer weiß, was diesen *shinjinrui* noch so alles einfällt". Das Wort *shinjinrui* allein ist Indiz genug: die "neue Sorte Mensch". Doch sind es natürlich nicht die *shinjinrui*, - die sind ja selbst nur Ausdruck tieferliegender Änderungen - sondern Veränderungen in der gesamten Gesellschaft, von denen Technik, Erhöhung des Lebensstandards und der Wohlstand nur einige Faktoren sind. Daß in einer solchen Situation das Geld einen ähnlich veränderlichen Charakter zugesprochen bekommt wie alles andere, ist wenig erstaunlich.

Nehmen wir an, ich läge richtig mit diesen Ansichten, was bedeutete dies alles dann für die Zukunft Japans? Gar nichts - zumindest nicht an unserem Zeithorizont bemessen. Aber vielleicht erhält in 100 Jahren eine Japanforscherin den OAG-Preis, die sich aus diesem Anlaß mit der japanischen Geldgeschichte auseinandersetzt, und wer weiß, vielleicht unterteilt sie dann eine vierte Phase der Unterhöhlung des Geldvertrauens in der japanischen Geschichte (ohne daß dadurch, wie gezeigt, notwendigerweise die Geldwirtschaft als solche untergraben wird; sie verändert sich nur in ihrer Qualität): "Nach der Tokugawa-Zeit kam als vierte Phase das 20. Jahrhundert, in dem wir eine Rückkehr zu Haus- und Landbesitz statt Geldbesitz beobachten können", so oder ähnlich könnten ihre Worte sein. Vielleicht auch nicht, dann umso besser, aber vielleicht bietet die These vom "vergänglicheren Geld" dennoch einige Erklärungsansätze für verschiedene Phänomene der modernen japanischen Gesellschaft.

Anmerkungen

1. Die vorliegende Fassung ist etwas länger als der eigentliche Vortrag und enthält außerdem einige Fußnoten, die teils vorbereitet waren, um gegebenfalls in den Vortrag einzufließen, teils in Reaktion auf Gespräche nach dem Vortrag nachträglich eingefügt wurden.

   Der Themenbereich dieses Vortrages hat mich bereits seit längerer Zeit beschäftigt; ich danke Ortrud Kerde, Mutō Kiyoshi, Erich Pauer und Peter Pörtner für anregende Kommentare bei der Gedanken- sowie Unterstützung bei der Materialsammlung. Alle noch verbleibenden Unrichtigkeiten liegen, unglücklicherweise, alleine in meiner Verantwortung.
2. Der Wert eines Brotes oder Apfels kann durch eine Geldgröße bestimmt werden. Der Wert von Geld könnte nur durch sich selbst definiert werden, außer durch eine Auflistung *aller* Dinge, die man für eine bestimmte Menge Geld kaufen könnte; es scheint dies ein eher unmögliches Unterfangen. Vgl. Robertson 1929: 18.
3. Die umfassendere Simmel'sche Darstellung wird von dem Begriff "Knappheit" nur teilweise abgedeckt, und ließe sich auch schön in mathematische Formeln packen; allein als Ansatzpunkt für die Lehre der Volkswirtschaft ist sie wohl etwas unhandlich.
4. Simmel beschreibt Geld als einen Wechsel, der auf die Gesellschaft gezogen ist, ohne Indossament. d.h. ohne Name des Besitzers; vgl. Frankel 1977: 32.
5. Das sog. Gresham'sche Gesetz besagt: "bad money drives out good money". Wann immer gutes neben schlechtem Geld besteht, wird in einem mittelfristigen Prozeß das gute Geld verschwinden (sei es zwecks Hortung oder Ummünzung) und das minderwertige Geld seinen Platz einnehmen, so daß nach Abschluß des Prozesses die allgemeine Qualität des Geldes auf einer niedrigeren Stufe angelangt ist, und so aller Wahrscheinlichkeit nach auch das Vertrauen der Gesellschaft in dieses Geld.

6. Der Wechselkurs zwischen Gold und Silber wurde irgendwo auf dem Tōkaidō entschieden, aller Wahrscheinlichkeit nach in einem System ausgereifter Handelsmethoden, die sich über Forwards bis zu Futures entwickelten. Ein noch bestehendes Schild an dem Eingang der Börse in Ōsaka deutet auf die Existenz eines Futuresmarkets für Wechselkurse im 18. und 19. Jahrhundert, doch wissen wir über diesen Markt so gut wie gar nichts.
7. Unter diesen stellen die Eisenmünzen ein besonderes Phänomen dar, da Eisen sich als Geldmaterial nur schwerlich eignet, da es zu leicht und preiswert nachzumachen ist, zumal die Eisenmünzen der Tokugawa-Zeit sehr rauh und ungehobelt waren. Die Erklärung ist, daß Eisen in Japan nur in Form von Eisensand vorhanden war, so daß der Herstellungsprozeß kompliziert und teuer war, und daß außerdem durch die Abschließung des Landes die Gefahr von billigen Münzimporten ausgeräumt war (s. Pauer 1985). Es kam dennoch im Laufe der Zeit zu Fälschungen, und das Wort *bitasen*, das im 16. Jahrhundert für die zweitklassigen japanischen Kupfermünzen aufgekommen war, wurde nun für die Eisen- und Bronzemünzen wiederverwendet.
8. Zum Tokugawa-zeitlichen Futureshandel auf der Grundlage von Reiswechseln siehe Schaede 1990.
9. Im Jahre 1870 wurden insgesamt 1600 verschiedene Papierwährungen im Wert von 30 Millionen *ryō* gezählt, und zwischen 1871 und 1879 konvertierte die neue Regierung diese Scheine mit Kosten in Höhe von 25 Millionen Yen in Neue Yen.
10. Im Original lautet der Satz: "Zympagu ist eyn insala in India begin orient und ist gelegin in der tufe der meris . . ." (zit. nach der Admonter Handschrift, in: Peter Kapitza: *Japan in Europa*, Bd. 1 5.45, München 1990).
11. Nach Yano Tsuneta Kinenkai 1991: 99–101.
12. Yano Tsuneta Kinenkai 1991: 470.
13. Laut einer NHK-Fernsehsendung Anfang November 1991.

14. Wall Street Journal, September 26, 1991.
15. Ich bin mir allerdings nicht ganz sicher, ob damit wirklich Überweisungen in unserem Sinne gemeint sind, denn die sind sehr teuer, oder ob nicht der Gang zur Post oder Bank mit Einzahlung von Geld zur Begleichung von Strom-, Gas-, Krankenversicherungsrechnungen und ähnlichem hier mitgezählt wurde. Bei diesen handelt es sich jedoch um Bargeldtransaktionen, da die Post zwar letztes Endes auf das Konto des Empfängers überweist, der Kunde aber nach wie vor in bar bezahlt. Weiterhin könnten unter die "Überweisungen" auch die Einzugsermächtigungen fallen, die, neben der Kreditkarte, in den späten 80er Jahren aufgekommen sind. Daß die Einzugsermächtigung eine nicht ganz reibungslose, potentiell mit Ärger behaftete Zahlungsart sein kann, ist hier wohl noch niemandem aufgefallen: was tun, wenn die Zeitung beständig das Geld einzieht, aber die Ware nicht liefert? Dieser Gedankengang, in Deutschland nicht ungewöhnlich und in den USA die Regel, scheint den japanischen Konsumenten völlig fremd.
16. Das dies so ist, zeigt das Beispiel USA, wo selbst zwei Liter Milch und eine Schachtel Kekse zu $5,29 im Supermarkt per Scheck bezahlt werden und wo sich außerdem der $20-Dollar-Reisescheck als "Währung" durchgesetzt hat, die sich nur in ihrem Sicherheitsgrad (und der dafür zu zahlenden Prämie) von der 20-Dollar-Note unterscheidet.
17. Sugata Eiichi, Bank von Tōkyō, warf nach dem Vortrag ein, daß es sich hierbei nur um die Wertpapierhäuser, nicht aber um die Banken handele, die die ganze Nachkriegszeit hindurch einen konstant guten Ruf genossen hätten. Dieser Tatbestand erklärt sich aus dem in den Jahren 1950–1980 vorherrschenden Hausbank-System, bei dem gleichsam die einzige Geschäftstätigkeit der Banken im Kreditgeschäft lag. Mit dem Aufbrechen der festen Strukturen in den 80er und 90er Jahren geraten nun allerdings auch die Banken zuweilen ins Zwielicht. Gleichwohl erklärt dieser Unterschied, warum wir in Deutschland eine solche Schwankung in der Reputation der Finanzwelt nicht beobachten können: die Banken haben in erster Linie das Image einer kreditvergebenden, soliden Institution (nicht ganz zu recht, wie sich im Fall Herstatt oder bei den Insider-Skandalen im Sommer 1991 gezeigt hat). Mit den weiteren Veränderungen im globalen Finanzsystem wird sich diese reputative Unterscheidung zwischen Banken und Wertpapierfirmen jedoch bald verwischen.

18. Zum stabilisierenden Effekt der Spekulation siehe Friedman 1953. Friedman argumentiert, daß Spekulanten den Markt nur dann destabilisieren, wenn sie Verluste machen, wenn sie nämlich im Durchschnitt verkaufen, wenn die Preise niedrig sind und kaufen, wenn die Preise hoch sind; nur in diesem Falle wirken sie trendverschärfend, i.e. destabiliserend. Normalerweise sollte man aber davon ausgehen, daß sich die Spekulanten genau andersherum verhalten, um Gewinne zu erzielen; dann würden sie jedoch dem Trend entgegenwirken und den Markt stabilisieren.

    Dieser einfachen Intuition hat bislang kaum etwas entgegengesetzt werden können, doch konnte sie auch nicht bewiesen werden. Jedenfalls hat sich in den USA die Konnotation des Wortes "Spekulation", zumindest unter den Wissenschaftlern, neutralisiert; wer die negative Bedeutung des Wortes, wie wir sie ihm gemeinhin beimessen, zum Ausdruck bringen will, spricht von "gambling", Glücksspiel.
19. Bettina Post-Kobayashi und Lutz Walter fragten nach dem Vortrag nach den Eigentumswohnungen westlicher Bauweise (z.B. im Penthouse-Format in Zentral-Tōkyō). Diese erscheinen interessanterweise in den Statistiken (noch) nicht, d.h., sie stellen zahlenmäßig noch kein Phänomen dar und sind in ihrer Bedeutung gering. Es scheint sich außerdem, bei grober Betrachtung, bei den meisten, die in solchen Eigentumswohnungen wohnen, um die "oberen 10.000" zu handeln, mit einem Sparguthaben von weit über 45 Millionen Yen. Diese sind für meine Argumentationsführung hier jedoch deshalb nicht ausschlaggebend, weil sie *zusätzlich* zu der Wohnung

eine Geldanlage größeren Ausmaßes halten dürften. Ich spreche hier von der Mittelschicht, die sich in einem Rahmen von "entweder (Haus) - oder (Geldanlage)" bewegt.

20. Bei den Überlegungen zum Faktor Land waren Kommentare von Mutō Kiyoshi, Bank von Japan, hilfreich.

Es wurde nach dem Vortrag von Adrian Tschoegl, SBCI Tokyo, darauf hingewiesen, daß der Drang zum Hausbau mit Hilfe steuerlicher Aspekte zu erklären sei. Das heißt, es gibt sehr wohl einen ökonomischen Grund für den Hausbau, doch wäre das komplexe Steuersystem und all seine jüngsten Veränderungen, einschließlich der Erbschaftssteuer, ein Vortrag für sich. Außerdem stellt sich die Frage, inwieweit der japanische Hauskäufer überhaupt dies alles bis in seine letzten Konsequenzen berechnet und gegeneinander abwägt. Hier sind wir wiederum bei der Irrationalität angekommen, die - wie ich eingangs bemerkte - bekanntlich den Ökonomen vor Probleme stellt, bzw. von Ökonomen nicht als relevantes Handlungsmotiv akzeptiert wird. Auch steht zu Bedenken, daß nicht alle Sparformen in diesem Land besteuert werden, wenn auch mehr als in Deutschland.

Literaturhinweise

Akerlof, George
"The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", in: *Quarterly Journal of Economics* vol. 84, August 1970: 488–500.

Baudin, Louis
"Irrationality in Economics", in: *Quarterly Journal of Economics* Vol. 68, November 1954: 487–502.

Brockway, George
The End of Economic Man - The End of Any Future Economics, Harper Collins, 1991.

Frankel, S. Herbert
Money: Two Philosophies - The Conflict of Trust and Authority, Oxford: Basil Blackwell, 1977.

Friedman, Milton
"The Case for Flexible Exchange Rates", in: *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press, 1953.

Galbraith, John Kenneth
Money - Whence it Came, Where it Went, Boston: Houghton Mifflin, 1975.

Galbraith, John Kenneth
The Affluent Society, London: Penguin (Erstauflage 1954), 1958.

Hasegawa Keitarō
Kin no jidai - Kin no sekai (Die Zeit des Goldes - die Welt des Goldes), Tōkyō: Daiyamondo-sha, 1991.

Nihon Ginkō Chōsa-kyoku (Hg.)
Nihon no kahei (Münzgeschichte Japans), Tōkyō: Tōyō keizai Shinpō-sha, 1974.

Nihon Ginkō Jōhō Saabisu-kyoku
Chochiku ni kan suru yoron chōsa, Heisei 3 nen (Umfrage zum Sparen 1991); *mimeo*, Tōkyō, 1991.

Pauer, Erich
"Episodes from Asian Monetary History: Iron versus Copper Coinage in Premodern Japan", in: *Asian Monetary Monitor*, March/April 1985: 23–37.

Pauer, Erich
"Reich, Neu-Reich, Super-Reich - Reichtum in Japan gestern und heute", in: Pörtner, Peter (Hg.), *Lesebuch II*, S. 200–235, Tübingen: konkursbuch-Verlag, 1990.

Robertson, D.H.
Money, New York: Hartcourt, Brace & Co. (Erstauflage 1922), 1929.

Schaede, Ulrike
Der neue japanische Kapitalmarkt - Finanzfutures in Japan, Wiesbaden: Gabler, 1990.

Schmölders, Günter
Psychologie des Geldes, München: Wirtschaftsverlag Langen Müller (Erstauflage 1966 in "rowohlt's deutsche enzyklopädie"), 1982.

Simmel, Georg
Philosophie des Geldes, Frankfurt: suhrkamp stw 806 (Erstauflage 1900, Leipzig), 1989.

Yano Tsuneta Kinenkai (Hg.)
Nihon no 100 nen - Nihon kokusei zue, Chōkitōkeihan (100 Jahre Japan - langfristige Statistiken in Zahl und Bild); 3. Auflage, Tōkyō: Kokuseisha, 1991.

Ulrike Schaede

geb. am 19.6.1962 in Duisburg

1981–1987	Studium der Japanologie, Volkswirtschaftslehre und Anglistik/Amerikanistik in Bonn 1985 Übersetzerdiplom der japanischen Sprache 1987 M.A. in Japanologie, Thema: "Geldpolitik in Japan 1950–1985"
1987–1988	Japan Foundation Dissertation Fellowship Visiting Researcher, Bank of Japan, Tōkyō Visiting Researcher, Hitotsubashi University, Tōkyō
1988–1992	Wissenschaftliche Mitarbeiterin/Assistentin Japan-Zentrum der Philipps-Universität Marburg 1989 Promotion in Japanologie, Thema: "Finanzfutures in Japan"
1991	Visiting Assistant Professor Institute of Economic Research, Hitotsubashi University
seit 8/1992	Assistant Professor in Finance and Business & Public Policy, Haas School of Business, University of California, Berkeley

Veröffentlichungen (2 Bücher, 7 Beiträge in englischsprachigen wissenschaftlichen Zeitschriften, 5 Beiträge in Büchern, 19 Beiträge in Zeitungen/Magazinen) insbesondere zu Themen der japanischen Geld-, Aktien- und Derivativmärkte und der japanischen Finanzregulierung.