

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 115/XXXIII

Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXXIII

Von

Ivan Boldyrev, Volker Caspari,
Alexander Ebner, Toni Pierenkemper, Birger P. Priddat,
Gerhard Wegner, Joachim Zweynert

Herausgegeben von
Volker Caspari



Duncker & Humblot · Berlin

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 115/XXXIII

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 115/XXXIII

Studien zur Entwicklung
der ökonomischen Theorie XXXIII



Duncker & Humblot · Berlin

Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXXIII

Kontinuität und Wandel in der Institutionenökonomie

Von

Ivan Boldyrev, Volker Caspari,
Alexander Ebner, Toni Pierenkemper, Birger P. Priddat,
Gerhard Wegner, Joachim Zweynert

Herausgegeben von

Volker Caspari



Duncker & Humblot · Berlin

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen
Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2018 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme: L101 Mediengestaltung, Berlin
Druck: Meta Systems Publishing & Printservices GmbH, Wustermark
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 978-3-428-15340-4 (Print)
ISBN 978-3-428-55340-2 (E-Book)
ISBN 978-3-428-85340-3 (Print & E-Book)

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

Vorwort

Die Jahrestagung 2015 des Ausschusses für die Geschichte der Wirtschaftswissenschaften des Vereins für Socialpolitik fand in der Zeit vom 5.–7. Juni in Erfurt zum Thema „Kontinuität und Wandel in der Institutionenökonomie“ statt. Für die lokale Organisation war Gerhard Wegner verantwortlich, der als Tagungsort die Bibliothek des Augustiner-Klosters gewählt hat, in der einst Martin Luther seinen theologischen Studien nachging. Ihm sei an dieser Stelle nochmals für die hervorragende Organisation gedankt, die auch die Führung durch das gesamte Kloster beinhaltete.

Besonders erwähnenswert ist, dass Herr Prof. Dr. Dr. h. c. Rudolf Richter, der als Nestor der deutschen Institutionenökonomik gelten darf, als Guest und mit einem Referat an der Tagung teilnahm.

Thematisch war die Tagung der Kontinuität und dem Wandel in der Institutionenökonomie gewidmet, wobei der Schwerpunkt eindeutig auf dem Wandel lag. Die Institutionenökonomik ist ausgehend von originär eher mikroökonomischen Problemstellungen zu makroökonomischen Fragestellungen vorgedrungen. Dieser Wandel geschah u. a. durch die Arbeiten von Douglass North zur langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung von Volkswirtschaften. Durch seine Arbeiten wurden auch neuere Forschungen in der Wirtschaftsgeschichte beeinflusst.

In *Birger P. Priddats* Beitrag „Zeit der Institutionen“ wird der Frage nachgegangen, ob die auf North zurückgehende Institutionenökonomik eine historische Theorie ist. Priddat liefert gute Argumente dagegen. Gleichwohl ging und geht es North um die Erklärung langfristiger wirtschaftlicher Entwicklung, um historische Prozesse also. Mit Norths Konzept gelinge es, die in der Wachstumstheorie abstrakt bleibenden Marktdynamiken zu konkretisieren. Dabei muss aber unterstellt werden, dass die Institutionen zeitlich stabil bleiben, damit sie von den Marktteilnehmern als handlungseitend angesehen werden können. Priddat schließt seinen Beitrag mit dem Hinweis auf die gegenwärtig zu beobachtende Unsicherheit, die der Wandel der Institutionen in immer kürzeren Abständen hervorbringen kann und deutet an, welche Konsequenzen sich daraus ergeben können und welche Ersatzmechanismen sich herausbilden (können).

Joachim Zweynert und Ivan Boldyrev sorgen sich um die Anschlussfähigkeit der Institutionenökonomie an die Politologie und die Geschichtswissenschaft. Diese Anschlussfähigkeit war in der Historischen Schule gegeben, ja

vielleicht sogar eine ihrer herausragenden Merkmale. Mit der Entstehung der Neuen Institutionenökonomik schien ein Brückenschlag zwischen der sich methodisch ausdifferenzierten Ökonomik und den anderen, methodisch vielfältigen Sozialwissenschaften zunächst möglich zu sein. Das blieb jedoch Wunschedenken, weil sich in der Ökonomik insgesamt eine Tendenz zur Anwendung ökonometrischer Verfahren herausgebildet hat, die die an der ökonomischen Theorie orientierte strukturelle Modellbildung vernachlässigt und zu Verfahren des Data Mining tendiert. Mit den Arbeiten von Acemoglu und Robinson sei zumindest thematisch wieder eine gewisse Anschlussfähigkeit hergestellt worden.

Gerhard Wegner diskutiert Norths Ansatz zur Beantwortung der Frage, was zur Auslösung der Industriellen Revolution geführt habe und warum diese gerade in England stattgefunden habe. North glaubt zeigen zu können, dass der historische Materialismus mit seiner Betonung der Produktivkraftentwicklung zu kurz greife, da die institutionellen Voraussetzungen dafür erst geschaffen werden müssten. Für North und seine Anhänger spielen die Eigentumsrechte und die politische Verfassung – die Herausbildung parlamentarisch-demokratischer Strukturen – die entscheidenden Rollen. Gerhard Wegner fragt sich nun zurecht, wie man mit diesen institutionenökonomischen Narrativen die Wandlung Preußens in eine industriell-kapitalistische Ökonomie erklären will, wenn man, wie North, Preußen zu den „reifen zugangsbeschränkten“ Staaten zählt.

Volker Caspari stellt sich eine ähnliche Frage wie Gerhard Wegner im vorhergehenden Aufsatz. Er konzentriert sich allerdings auf die Thesen Acemoglus und Robinsons, die den Institutionenwandel als „Big Bang“ interpretieren und zeigen wollen, dass sich infolge der kreativen Zerstörung extraktiver Institutionen und deren Substitution durch inklusive Institutionen Entwicklungs- und Wachstumsschübe ergeben hätten. Als Beispiele nennen sie die Glorious Revolution von 1688 in England und die Einführung des Code Napoleon nach 1806 in den Rheinbund-Staaten des Deutschen Reichs. Caspari konfrontiert die Behauptungen Acemoglus et al. mit den Ergebnissen der wirtschaftshistorischen Forschung in England und der deutschsprachigen wirtschaftshistorischen Forschung zur Entwicklung der Rheinbundstaaten. Auch auf die geografischen Besonderheiten Preußens und der Habsburger Monarchie wird eingegangen.

Mit Blick auf die Ideengeschichte der Institutionenökonomik stellt *Alexander Ebner* die Frage, inwiefern Norths konzeptionelle Wende von einem interessen- und konflikttheoretischen Ideologie- und Kulturkonzept zugunsten einer kognitions- und lerntheoretischen Sichtweise als Ausdruck einer allgemeinen Renaissance kultureller Perspektiven in der Institutionenökonomik zu werten ist. Alexander Ebner weist darauf hin, dass North kognitiv-kulturelle

Prägungen als Erklärungsansatz divergierender wirtschaftlicher Entwicklungspfade von Ländern und Zivilisationen heranzieht. Hierin, so der Verfasser, ergäben sich Anschlussmöglichkeiten an die kultursensiblen Vorstellungen der Historischen Schule, der verstehenden Soziologie Max Webers sowie an die anthropologischen Linien in den Arbeiten Karl Polanyis.

Das Jahr 1688 spielt in der britischen Geschichte eine herausragende Rolle. Das Datum steht für die nach der Revolution verabschiedete „Bill of Rights“, die den Anfang der Rechtsstaatlichkeit markiert. Wenn man ein empirisch-quantitatives Bild von der englischen Gesellschaft des Jahres 1688 haben will, dann kommt man um die wichtigste Arbeit Gregory Kings nicht herum. *Toni Pierenkempers* Beitrag würdigt Leben und Werk eines bedeutenden englischen Sozial- und Wirtschaftsstatistikers, der in einer Linie mit William Petty genannt werden muss. Eindrucksvoll sind bis zum heutigen Tage seine bevölkerungsstatistischen Tabellen und seine Berechnungen des englischen Wohlstands, die – ganz anders als die kameralistische Statistik – auf Kategorien abstellte, die man heute mit der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in Verbindung bringt. Toni Pierenkemper betont, dass man Kings Daten bis zum heutigen Tage in der quantitativen Wirtschaftsgeschichte nutzt.

Im Anschluss an alle Vorträge kam es zu lebhaften und auch kontroversen Diskussionen, die von den jeweiligen Autoren in der vorliegenden schriftlichen Fassung ihrer Vorträge berücksichtigt wurden.

Zu guter Letzt ist anzumerken, dass die Bibliothek des Augustiner-Klosters in Erfurt eine hervorragende Atmosphäre für einen produktiven Gedanken-austausch bewirkte, ohne auch nur im geringsten anschließende „Religions-kriege“ auszulösen.

Volker Caspari

Inhalt

Die Zeit der Institutionen. Geschichte und Theoriegeschichte der Institutionenökonomie Von <i>Birger P. Priddat</i> , Witten/Herdecke	11
Neueste Institutionenökonomik und neue Brücken zwischen Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Von <i>Joachim Zweynert</i> , Witten/Herdecke und <i>Ivan Boldyrev</i> , Nijmegen	43
Institutionenökonomische Narrative für die Entstehung des Kapitalismus – eine konstruktive Kritik und das Beispiel Preußens Von <i>Gerhard Wegner</i> , Erfurt	59
Warum Nationen scheitern – Acemoglus Anwendung der Institutionenökonomik auf die Wachstums- und Entwicklungsforschung Von <i>Volker Caspary</i> , Darmstadt	89
Zwischen Interesse und Kognition: Der konzeptionelle Wandel kultureller Faktoren in Douglass Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung Von <i>Alexander Ebner</i> , Frankfurt am Main	115
Gregory King (1648–1712). Buchillustrator und Sozialstatistiker. Zur Geschichte von Wirtschaftsstatistik und National Accounting Von <i>Toni Pierenkemper</i> , Münster	137

Die Zeit der Institutionen. Geschichte und Theoriegeschichte der Institutionenökonomie

Von *Birger P. Priddat*, Witten/Herdecke

D. C. North's Institutionenökonomie ist eine geschichtlich operierende Theorie. Ist sie deshalb eine ‚historischen Methode‘? Als geschichtlich operierende Theorie hebt sie sich eigenständig von der Standardökonomie ab, die nur zwei zeitliche Prozesse kennt: komparative Statik und Wachstum (als Faktorproduktivität über die Zeit). Die Institutionenökonomik gehört in die Wachstumsabteilung, nun allerdings mit einem neuen Ansatz.¹

Nach North wäre Wachstum ohne Institutionen nicht in der historischen Dimension erfolgt, die wir ‚Kapitalismus‘ nennen. Insbesondere die Eigentumsrechtsinstitutionen formen einen geschichtlichen Rahmen, der Anreize für Investitionen und Marktentwicklungen setzt, die sich hochproduktiv gegen die Vorgeschichte abheben. Institutionen und Markt bilden in ihrer spezifischen Verschränkung eine neue geschichtliche Epoche, die später im 19. Jahrhundert den Namen ‚Kapitalismus‘ bekam. An der Differenz der spanischen und der englischen Entwicklungen vom 17. bis zum 19. Jahrhundert z. B. zeigt North, dass es institutionenbedingte Pfadabhängigkeiten gibt, die die Wirtschaftsgeschichte jeweils anders laufen lassen (North 1988; 1992). Er differenziert in formelle (Gesetze etc.) und informelle (Normen, Sitten, Gebräuche etc.) Institutionen, die jeweils andere Verhaltenskonvergenzen entfalten, die den wirtschaftlichen Handlungsmöglichkeitsraum verschieden konfirmieren. North's Institutionenökonomie formuliert eine Kom-

¹ In der (neoklassischen) Wachstumstheorie werden die Institutionen als Faktor der Produktionsfunktion hinzugefügt, so z. B. über das *social capital* (vgl. Zack/Knack 2001; Hidalgo 2015, S. 151). Doch ist die Institutionenökonomie etwas komplexer. *Social capital* ist der Name für bestimmte informelle Institutionen, wie D. C. North es nennen würde. Wenn man sie als Faktor in eine makroökonomische Produktionsfunktion einbauen will, muss man über ihre Stabilität etwas wissen, d.h. über ihre geschichtliche Invarianz – oder Kontingenz. Das ist erst noch zu untersuchen statt ‚als gegeben‘ zu postulieren. Andere verwenden die ‚6 World Governance Indicators‘, um so *institutional variables* einzubauen (*political stability, voice and accountability, government effectiveness, control of corruption, rule of law, regulatory quality*). Die letzteren sind North's formalen Institutionen, die ersteren den informalen Institutionen zuzuschlagen.

plementarität von Markt- und Institutionenentwicklung, weil erst die Institutionen Verhaltensdispositionen erzeugen, die den Märkten ihre riskanten Operationen und Kapitalakkumulationen sichern. Die Institutionen operieren als *Plattformen* für das durch sie gesteigerte Marktverhalten. Erst Markt und Institutionen zusammen lassen die moderne Wirtschaft wachsen. Das ist ein anderes theoretisches Konzept als das der *pure economy* und ihrer Wachstumsökonomie. Die Institutionen sind kein bezugesellender Faktor unter anderen Faktoren, sondern – in der North'schen Lesart – eine *fundamentale Bedingung der Möglichkeit von wachstumsförmiger Marktentwicklung*.

Der geschichtliche Charakter der Theorie wird zum einen an der Pfadabhängigkeit der Institutionengeltung und zum anderen an den *institutional changes* sichtlich. Wir haben es – strukturell – mit einer Dialektik von Dauer (pfadabhängige Zeitinvarianz) und Änderung der Institutionen zu tun. Dabei ist vorausgesetzt, dass sich Institutionen langsamer ändern als die Märkte und ihre Bewegungen. Nur so können sie einen verlässlichen Rahmen – ein *field of trust* – bilden, der den Akteuren versichert, dass kollektiv gewisse Regeln gelten, die sie für ihre darauf bauenden individuellen Handlungen stabil voraussetzen können. Die Institutionen treten gleichsam als Marktverfassungen auf, die sich langsamer ändern als die schnell changierenden Märkte, damit aber deren Wachstumspotential erst ermöglichen und sichern.²

Die Institutionen sind qualitativ ungleichwertig, heterogen. Manche fördern die Wachstumsentwicklung der Wirtschaft, manche nicht. Wir haben es hier a) mit einer neuen Wachstumstheorie zu tun, in der Märkte und Institutionen zusammen erst die wirtschaftliche Entwicklung betreiben. Aber b) haben wir insofern mit einer geschichtlichen Theorie des Wachstums zu tun, als es nicht von vornherein klar sein kann, welche Institutionen welche – positiven wie negativen – Effekte zeitigen. Natürlich hat auch die North'sche Institutionenökonomie eine normative Tendenz, indem sie diejenigen Institutionen identifizieren will, die Effizienzeffekte vorweisen. Aber das kann sie jeweils nur *post hoc* behaupten: in nachträglicher geschichtlicher Beschreibung. Sie ist in dem Sinne eine klassische Geschichte, d. h. eine Vergangen-

² Infolgedessen müssen die (neoklassischen) Wachstumstheorien umgebaut werden (vgl. Acemoglu 2008). Die Faktoren einer wachstumstheoretischen Produktionsfunktion sind Variablen, denen jetzt ein zeitstabiler Parameter unterlegt wird. John Mokyr hat herausgearbeitet, dass alle Faktoren selber institutionell fundiert sind (Mokyr 2004; 2015; auch Szostak 2015); der Faktor ‚Wissen‘, den Romer u. a. hinzugefügt haben, beruht auf Institutionen der Bildung, der Universitäten, der Wissenschaftsstrukturen etc. Aber selber der Faktor ‚Arbeit‘ beruht auf Tarifinstitutionen, Ausbildungsinstitutionen, Arbeitsrechtsinstitutionen etc. Die neoklassische Wachstumstheorie gründet *ceteris paribus* auf Institutionen, ohne sie selber als ökonomische und als vorauszusetzende Entitäten in ihre Theorie zu integrieren. Die Transaktionskosten ihrer Bildung und Erhaltung werden ausgebldet.

heitserzählung. Sie verfügt über keine Theorie der *propter hoc* effizienzwirksamen Institutionen, nur eine generelle Strukturierung, deren Geltung jeweils historisch zu prüfen ist. Man übersieht leicht, dass nicht die Institutionen als Institutionen effizient sind, sondern nur ihre Wirkungen auf die Märkte. Die Theorie ist geschichtlich, weil sie die Kontingenz einrechnet, dass Institutionen Marktversagen produzieren können bzw. Pfade, die die Wirtschaft nicht wachsen, sondern schrumpfen lassen (eine Art historischer *degrowth*). Man gewinnt natürlich geschichtliche Erfahrungen, welche Institutionen welche Effekte eher zeitigen als andere, aber die Theorie kann es nicht vorhersagen, nur *per analogiam* argumentieren, und sich in der neuen geschichtlichen Konstellation, wenn sie Institutionen aus alten Konstellationen überträgt, irren.

North's Konzeption ist inzwischen in verschiedene Richtungen weiterentwickelt worden; prominent durch Aaron Acemoglu et al. auf der einen, von Mashimoto Aoki, Avner Greif und Carsten Herrman-Pillath auf einer anderen Seite.³ Acemoglu et al. entfalten die politische Ökonomie, die in North's Ansatz angelegt ist. Dabei geht es genauer um die Fragen der politischen Institutionen und ihrer Machtasymmetrien, die mit entscheiden, weshalb einzelne Staaten ökonomisch effizient, andere hingegen unproduktiv bleiben (auch *North/Wallis/Weingast* 2009).⁴ Wir haben es mit einer Version des

³ Dabei sehen wir davon ab, dass es alternative institutionen-geschichtliche Konzeptionen gibt: z.B. von Deirdre McCloskey über die Entwicklung des modernen Kapitalismus als ein neuzeitliches Vertrauensprojekt der *bourgeois virtues* (*McClosk 2006; Joel Mokyr 2004; 2015*), aber auch zum Beispiel in Michel Foucaults Einzelanalysen moderner Institutionen (Krankenhäuser, Gefängnisse, Fabriken etc.) wie der *gouvernementalite* (*Foucault 1993, S. 2011*).

⁴ Daron Acemoglu analysiert das Verhältnis von Märkten, Institutionen und Macht (Politik) genauer als North (*Acemoglu et al. 2004*, kondensiert S. 64 f.). Er baut die Institutionenökonomik zu einer neuen politischen Ökonomie aus, in der Verteilungsinstitutionen eine besondere Rolle spielen. Wenn wir bei North eher noch eine, wenn auch expandierte, ausgeweitete Eigentums-Institutionentheorie vorfinden, gekoppelt an die Frage, welche Institutionen welche Anreize für effiziente Märkte bieten, weiten Acemoglu et al. das Thema auf eine neue politische Ökonomie aus, die die Einkommensverteilungen, die die jeweiligen Institutionen ausbilden, auf den politischen Prozess rückkoppeln. Dabei analysieren sie vornehmlich Machtverhältnisse, die ein eigenes Interessenspiel von Institutionalisierung/De-Institutionalisierung betreiben (in Differenz zur *public choice*). Den politischen Institutionen wird eine tragende Rolle zugeschrieben, weil sie Verteilungswirkungen haben, die die Eigentumsstruktur-Institutionen jeweils ändern und neu calibrieren können – *und potentielly revidieren*.

Es sind letztlich Fragen des *commitments* in einer Gesellschaft unter Machtverteilungsbedingungen. Wir haben es nicht mehr mit North's Regelorientierung zu tun, sondern mit Machtdiskursen (es geht um *commitments*, Kommunikation, Interessen, Machtpotentiale, Einfluss, und wechselseitige Einschätzungen). „Political institutions are important because they allocate, at least within the limits defined by the exercise of future de facto power, the allocation of future de jure political power. Since de

making history zu tun.⁵ Die Institutionenökonomie dieser Provenienz erweist sich als eine neue Version einer politischen Ökonomie, die geschichtsgestaltend ausgerichtet ist. Doch bleibt die Kontingenz der Geschichte in allem *institutional designing* erhalten: man weiß nicht sicher, welche tatsächlichen Entwicklungen oder Pfade entstehen bzw. wie lange. Es gibt keine Garantie eines Gleichgewichtspfades der Entwicklung. Das unterscheidet die Institutionenökonomie systematisch von der Wachstumstheorie neoklassischer Provenienz. Der Wirtschaftshistoriker Francesco Boldizzoni betrachtet North's Theorie kritisch als Geschichtsschematismus (Boldizzoni 2011).

Wir haben es systematisch mit zwei divergenten *behaviorial structures* zu tun: mit dem Marktverhalten, das wir gewöhnlich als *rational choice* interpretieren, und mit einem divergenten institutionalen Verhalten: dem *rule following behaviour* (Priddat 2013). In North's Interpretation der Institutionen als *shared mental models* wird der kollektive bzw. gemeinschaftliche Charakter deutlich. Der *homo oeconomicus* weitet sich – streng betrachtet – zu einem *multiple self*, das beide Verhalten parallel parat haben muss: das institutionelle Spiel nach Regeln (die man einhalten muss), um darin – in institutional gebundener Freiheit – seine individuellen Maximierungsspielzüge setzen zu können.⁶ Das aber hat Konsequenzen für die ökonomische Theorie: die gewohnten Präferenz/*choice*-Modelle reichen für die institutionelle Abteilung nicht, um die realen Entwicklungen zu klären, weil Akteure in Institutionen eingestellt sind, die sie weder wählen noch „maximieren“. Wir haben es mit einem anderen Verhaltenstypus zu tun: *rule following behavoir, belief*

facto power, because of the nature of the collective action problem, is intrinsically transitory and difficult to wield, political institutions are often crucial in creating a source of durable political power. This makes it very attractive for groups to use their de facto political power to change political institutions so as to modify the distribution of future political power in their favor“ (Acemoglu et al. 2004, S. 65). Politische Institutionen sind latent *revisionoffen*.

⁵ Man kann von einer Dimension der Nationengeschichte reden – vgl. auch Fukuyama, eine andere Version des *nation building*-Themas (Fukuyama 2006). In dieser Dimension wird die Institutionentheorie „realpolitisch“, indem sie (amerikanische) Versionen der Nationenmodernisierung vorlegt (wie North/Wallis/Weingast 2008) für die Weltbank gearbeitet haben, Fukuyama damals für das Irakprojekt der USA) (vgl. Boldizzoni 2013).

⁶ Die *public good* Spiele der *behaviourial economics* zeigen die Dilemmata, die abweichendes bzw. *non-rule following*-Verhalten bedeuten. Die Mitspieler vertrauen darauf, dass das institutionelle Spiel gespielt wird, während einzelne Akteure längst ein individuelles Maximierungsspiel betreiben, das das Vertrauen der andern ausnutzt (sie spielen gleichsam ein anderes Spiel im Spiel, d.h. haben sublim die Regeln geändert, ohne dass die anderen das mitbekommen [*asymmetrical gaming*]). In der *behaviourial economics* wird das, ohne expliziten Rekurs auf institutionelle Bedingungen, als *unfairness* identifiziert (vgl. Bohnet/Frey 1995) über die Relation von *fairness* und Institutionen).

structures, convergences of belief, commitments. Für die Institutionen wird die ökonomische Theorie renoviert.

Rule following behaviour ist das Gegenmodell zum maximierenden *ratio-*
nal choice-Konzept (Herrmann-Pillath spricht von einer „anderen sozialen
Ontologie“ [Herrmann-Pillath 2012a, S. 18]). Wer einer Regel folgt, muss
anderen signalisieren, dass er sich an sie hält, wie er von anderen erwarten
können muss, dass sie sich ebenso daran halten (Priddat 2013). Aoki spricht
von einem Erwartungsgleichgewicht (Aoki 2001). Individuelle Maximierung
ist notwendig ausgeschlossen, denn es würde bedeuten, individuelle Interpre-
tationen der Institution bzw. der Regelgeltung zuzulassen, wo es gerade um-
gekehrt auf eine Art kollektiven *social contract* ankommt, in dem sich alle
Beteiligten wechselseitig einer Grundrationalität versichern.⁷ D. h. sie müssen
sich institutional sicher sein, dass niemand individuelle ausschert (eine *trust*
condition).

Der *institutional change* läuft für die formellen Institutionen über die Ände-
rungen der Gesetze (über die politischen und juridischen Prozesse), für die
informellen Institutionen über gesellschaftliche Bewegungen, Diskurse, Be-
ziehungs- und Sozialisationsänderungen, Bildungs- und Wissensprozesse,
ethische Umbrüche etc., bis in die starken Umbrüche/Revolutionen, die ei-
nen *change of institutions* erzwingen. Während der *institutional change* als
Variation des Pfades betrachtet wird, den die Institutionen eingeschlagen
haben, sind *changes of institutions* revolutionäre bzw. disruptive Änderun-
gen. Man kann sagen, dass Institutionen ihre eigene Geschichte, ihre eigene
Zeit und Dauer haben. Auf der Basis ihrer Eigenzeit bilden sie (zeit-)stabile
Instanzen, die einen verlässlichen Orientierungsraum der Akteure für ihre
durch die Institutionen genormten Markttransaktionen ausbilden. Im Grunde
ist es ein strukturalistischer Ansatz. Aber keine Theorie kann antizipieren,
wie lange diese Orientierungsgewährleistung läuft. Die Institutionen bewe-
gen sich zwar in der Geschichte, aber haben Eigenzeiten und eigene Ge-
schichten, die nicht notwendig abgestimmt verlaufen. Denn es gibt – anders

⁷ Williamson spricht in seiner (spezifischen) Institutionenökonomie von einem Umschlag der Theorie ‚from choice to contract‘ (Williamson 2002). Seine (*social*) *contract*-Interpretation findet sich bei North u.a.m. nicht, aber ist strukturell äquiva-
lent mit den ‚gemeinsam geteilten Überzeugungen‘ (*shared mental models*), nur dass bei North nicht das intentionale Moment des *contracting* im Vordergrund steht, son-
dern die kollektive Verhaltenskohärenz (als ob sie vertraglich vereinbart wäre). Der
Philosoph John Searle redet bei Institutionen von einem kollektiv bestimmten Status,
dem deontische Macht zukommt, d. h. Rechte, Pflichten, Verbindlichkeiten einzuhal-
ten etc. Die „deontische Macht gibt den Menschen Gründe zu handeln, die unabhän-
gig von ihren Wünschen sind“ (Searle 2015, S. 13, auch S. 12); das erklärt die Funk-
tion der Institutionen im Unterschied zu den wunsch- bzw. präferenzgetriebenen
Markthandlungen. Es ist kein *social contract*, wie Williamson es nahezulegen meint,
sondern eine soziale Instanz, wechselseitige Versprechen einzuhalten.

als für den Markt – keinen Gleichgewichts- oder Koordinationsmechanismus zwischen den Institutionen. Weder eine regelrechte Komparation, weder einen Wettbewerb, noch eine *choice*, noch eine *propter hoc* bemessbare Effizienz. Institutionen fallen erst einmal aus dem gewöhnlichen ökonomischen Sprachspiel heraus.

Denn im Gegensatz zur marktökonomischen Theorie gibt es keine ‚natürlichen‘ Gleichgewichte (die auch in der Marktökonomie nicht allgemein anerkannt sind), sondern immer wieder, in jeweiligen historischen Konstellationen und historischen Situationen neu zu kalibrierende, neu zu arrangierende und anzupassende Institutionen. Weder bildet sich das unterstellte Erwartungsgleichgewicht ‚natürlich‘ aus, noch changieren die Institutionen immer in Richtung höherer Effizienz. Die Pfade, die die Institutionen, einmal eingerichtet, verfolgen, können sich bei jedem *institutional change* in verschiedene Richtungen entwickeln, oder, im *change of institutions*, abbrechen. Es ist, streng betrachtet, eine evulatorische Konzeption potentieller Biforkationen. Das hängt wesentlich damit zusammen, dass Institutionen nicht über *choices* in einem kompetitiven Feld bestimmt werden, sondern über ihre einmal eingerichtete Pfadabhängigkeit andauern. Sie haben ‚ihre eigene Geschichte‘, weil sie aus einem Ursprung über die Zeit einen Pfad halten und nicht verlassen (Zeitstabilität). Ihre Qualität besteht gerade in der nicht-marktanfälligen Stabilität. Aber man weiß nicht, wie lange sie anhält.

I. Belief and institutional behavior

Aoki und Greif reden von *beliefs*; North von *shared mental models*. Bei Acemoglu et al. finden wir den Begriff des *commitments*. Alle vier Begriffe: *shared mental models*, *beliefs*, institutionale Präferenzen (*Bowles 2003*; ähnlich Sen’s Metapräferenzen) und *commitment* haben dieselbe Grundstruktur: *convergence of beliefs*. Die *beliefs* allerdings unterscheiden sich von den Präferenzen als kognitive Operatoren; es sind keine Wunsch- bzw. Bedürfnisoperatoren wie die Präferenzen, die methodisch nichts anders bedeuten als eine Art von individueller Vorsortierung von Objekten der Wahl. *Beliefs* sind Haltungen und Überzeugungen, d.h. dezisionale Selektionen, was zu handeln angemessen und was auszuschließen sei. Aber sie haben eine zweite Konnotation: es sind Bedeutungsoperatoren. Und deshalb nicht nur individuell kognitiv geschlossen, sondern kommunikativ offen.⁸ Während die

⁸ Herrmann-Pillath 2012a + b. *Beliefs* haben zwei Seiten: die spezifischen wechselseitigen Verhaltenserwartungen, die innerhalb einer Institution gelten, aber zugleich stehen die *beliefs* im Kontext anderer *beliefs*, Habitus, Themen, *issues* und Meinungen, die in der Gesellschaft anderswo kommuniziert werden. Die Interrelation kann nicht durch einfache Binnenfokussierung aufgehoben werden (vgl. Herrman-Pillaths

Ökonomik ihre Akteure über Präferenzen und *extern gesetzte Restriktionen (constraints)* modelliert, sind *beliefs* internalisierte Haltungen und Überzeugungen; sie haben bestimmte *constraints* internalisiert (deshalb die Verwendung von *bounded rationality*). Bestimmte wertende Handlungsausschlüsse bzw. -grenzen gehören beim *belief* zur Haltung der Akteure, als Form der Selbstbindung.⁹ Man sieht leicht, dass damit eine zeitstabile Struktur eingebaut wird, denn die *beliefs* werden *prima facie* nicht leicht gewechselt und gelten als standhaft gegen alle möglichen Umgebungskonstellationen. *Beliefs* bedeuten Opportunismusauschuss. Aber das sind erst einmal Konstruktionen. Dabei fällt auf, dass die gemeinsame *belief-structure* der Institutionenteilnehmer – ihr *shared mental model* – eine ‚Zeitgenossenschaft‘ bildet. Die Ideen, *ideologies*, Bedeutungen, die sie gemeinsam teilen, synchronisieren ihre Erwartungen gegeneinander. Sie erwarten, dass alle nicht nur gleiche Regeln einhalten, sondern gleichzeitig auf (gewisse/ungewisse) Dauer. Inwieweit wir aber von einer nachhaltigen Institution, d.h. ihrer Dauerhaftigkeit oder Geschichtlichkeit, reden können, hängt davon ab, wie man die Prozessgestalt der Institutionen auffasst. Der Begriff der Pfadabhängigkeit suggeriert, dass sie, einmal eingesetzt, über lange Zeit (epochal) anhalten. Doch wie? Wie bleiben sie stabil? Sind sie ‚gesetzt‘ oder eher Prozesse, die sich ständig repetieren müssen, um das Erwartungsgleichgewicht aufrecht zu erhalten? Wie kann ein Erwartungsgleichgewicht in der Geschichte stabil bleiben? Wie lange halten gemeinsam geteilte Überzeugungen an, wenn sich die Gesellschaft ändert, die Politik die Programme und Gesetze wechselt etc.?

In diesen Analysen geht es nicht mehr darum, die Institutionen als ‚monolithische Entitäten‘ zu betrachten, sondern sie sind in Prozesse eingestellt, die vielfältige Bedingungen erfordern und mannigfaltigen Einflüssen ausgesetzt sind, um Stabilität herzustellen – oder zu verlieren (Aoki 2011; Herrmann-Pillath 2012 a, 2012 b, 2014; Lingg 2013; aber auch Greif 2006). Vor allem geht es darum, zu klären, was die Akteure an die Institutionen bindet. „If prescriptive rules of behavior are to have an impact, individuals must be motivated to follow them“ (Greif 2006, S. 8). Motivation hat einen anderen Impetus als Anreiz. Im systemischen Kreislauf der Organisation von Stabili-

Relation von Sprache, Kommunikation und Institutionen [Herrman-Pillath 2012a]). Herrmann-Pillath geht einen Schritt weiter: die kognitive oder *mind-structure* der Modell Aoki’s, Greifs u.a.m. reicht nicht zur Erklärung der Verhaltenskongruenz.

⁹ „Nur Institutionen ermöglichen die Stabilität und Konstanz von Akteuren in der Zeit. Obgleich sie Phänomene der Populationsebene sind, werden sie konstitutiv für *individuelle* Identität. Das Individuum selbst ist also ein institutionelles Phänomen. Davis (2006) hat das so formuliert, dass personale Identität nur durch eine deontologischen Komponente möglich wird. Institutionen schaffen Verbindlichkeiten, die nicht nur für andere wichtig sind, sondern vor allem für das Individuum selbst in seiner Fähigkeit zur Reflexion. Ohne Institutionen ist die Konzeption des ‚Selbst‘ nicht möglich“ (Herrmann-Pillath 2012a, S. 18 f.).

tät und Wandel spielt die Interaktion von Akteuren via Erwartungen bzw. „behavioral beliefs“ eine tragende Rolle – „Central to endogenous institutional changes are (...) the dynamics of self-enforcing beliefs and the associated behavior. An institutional change is a change in beliefs, and it occurs when the associated behavior is no longer self-enforcing, leading individuals to act in a manner that does not reproduce the associated beliefs“ (Greif 2004, S. 639). *Beliefs* sind einfluss- und wechselseitig.¹⁰

Wenn wir weder auf (blockhafte) *shared mental models* noch auf Regeln rekurrieren können, sondern es mit Interpretationen zu haben, werden Kommunikationsprozesse relevant (wie Denzau/North es 1994 immer schon betonten, aber nicht weiter explizieren). Die Diskuseinbettung der institutionalen Prozesse (Schmidt 2008; 2011) eröffnet einen erweiterten Kontext, der das ‚institutionelle Spiel‘ zum einen in ein linguistisches Milieu (Kommunikation und Bedeutungsfixierungen) einbettet, und zum anderen in institutionelle Sphären, die – selber divergent verteilt – in der Gesellschaft, ihrer Kultur und in der wirtschaftlichen Erfahrung („Spuren“) bereits vorliegen (Lingg 2013).

In einem ganz anderen Kontext spricht Kenneth Arrow von einer *convergence of beliefs*, die kommunikativ herzustellen sei, um für die durchaus disperaten und disparierenden individuellen Rationalitäten eine Art Marktvollfassung herzustellen (Arrow 1979 + 2013; Priddat 2015, Kap. 3 + 3a). Ohne North zu kennen, wiederholt er, in seinen Begriffen, North’s Grundidee des *shared mental models*. Acemoglu wiederum spricht vom *commitment*. Alle drei Konzepte sind auf eine Invarianz von *belief structures* zugeschnitten. Indem die Ökonomik nicht mehr sicher davon ausgehen kann, dass ihre Vorstellung, alle Akteure handeln rational, Geltung hat, muss sie sich in zweiter Ordnung der generellen Disposition auf Rationalität rückversichern: explizite, bei Arrow, als kommunikative Versicherung (vgl. Priddat 2015, Kap. 3 + 3a). North’s Institutionenökonomie erfüllt reziprok, auf ihre Weise, die Bedingungen der Arrow’schen *convergences of beliefs*: North spricht von einer ‚unification of perceptions‘ (Denzau/North 1994, S. 15).

Albrecht Koschorke hingegen analysiert die *shared mental models* North’s als *Narrative*, die eine gemeinsame Verhaltensorientierung erzählen und so

¹⁰ Vgl. auch in neuroökonomischer und vor allem neurolinguistischer Interpretation (Herrmann-Pillath 2012a + b). Die Institutionen sind „nicht lediglich ein Reflex der Koordination mentaler Zustände individuell operierender Akteure. Institutionen wurzeln in neuronal inkorporierten Handlungsdispositionen von Individuen, die mit externen Symbolsystemen kausal korrelieren“ (Herrmann-Pillath 2012a, S. 12). In dieser Spannung werden Kommunikationen bedeutsam (Herrmann-Pillath 2012a, S. 13 mit Bezug auf Don Ross 2005; 2007). Ähnlich, wenn auch ganz anders begründet, John Searle: „Die Sprache ist die grundlegende Institution“ (Searle 2015, S. 13).

die Institutionen zu einer eigenen Geschichte ausprägen (als Interferenz von *story* und *history*: Koschorke 2012, Kap. V); vgl. aber auch partiell Herrmann-Pillath 2012b, der das Verhältnis von *beliefs*, Narrativen und Metaphern als institutionelle Verschränkung zur Identitätsbildung von Individuen ausführt. Darin werden Institutionen als fundamentalere kulturelle Instanzen entfaltet, die sich sprachlich-kulturell ausweisen. North's *ideology/shared mental model* bekommt eine neurolinguistische Fundierung: Kognition/*mental models* sind keine bloß individuellen Akteurseigenschaften, sondern immer schon sprachlich verschränkt auf transindividuelle kulturelle Ressourcen bezogen (Herrmann-Pillath 2012a + b). In der Redeweise vom Narrativ ist die kommunikative Dimension einbeschlossen. Indem sie die *convergence of beliefs* auf Kommunikation bauen (North ebenso wie Arrow), bewegen sie sich in einer Ebene, die die Ökonomie nicht kennt: im Diskurs der Akteure. Weder eine *convergence of beliefs* noch ein *shared mental model* kann verfügt oder definiert werden; es muss sich gesellschaftlich ausbilden. Darin sind Markterfahrungen genauso bedeutsam wie andere Kommunikationen, die nicht aus der ökonomischen Sphäre kommen, sondern in der Semiosphäre der Gesellschaft kommuniziert werden (vgl. Lingg 2013; vgl. auch Koschorke 2012, Kap. V).¹¹

Man einigt sich gleichsam darauf, das, was man kollektiv erwartet, wechselseitig für relevant zu halten, alles andere nicht – eine Art fiktionaler Vertrag.¹² Das ist völlig anderer Struktur als eine *rational choice*: ihre *beliefs* sind kommunikationsanfällig, ihre Erwartungsnarrative weniger zeitstabil. Die tragende Idee des North'schen Konzeptes, Institutionen als vergangenheitsstabilisiert zu betrachten, ändert sich: nicht mehr „history matters, but future“ (Beckert 2014, S. 17; vgl. auch Beckert 2009, S. 12 f.). Wir befinden uns inmitten eines Umschlags der Institutionenökonomie, der ihr Verhältnis zur Geschichte ändert, d.h. das, was man als North'sche „historische Me-

¹¹ Eine Semiosphäre – die Dimension der Zeichen, Symbole und Bedeutungen einer Gesellschaft – besteht aus strikt codierten Zonen (Wissenssysteme), aus semiotischen Peripherien und aus unmarkierten Räumen, deren Polyvalenzen eine Kontaktzone zwischen den Codes darstellen (Koschorke 2012, S. 147); vgl. auch Lingg 2013; Priddat 2015c, Kap. 10).

¹² Institutionenteilnehmer haben keine Beziehungen untereinander. Sie beziehen sich auf ein „Drittess“: auf eine *ideology* bzw. auf ein *shared mental model*, das sie aber nur indirekt interaktiv betreiben. Jeder erwartet, dass sich alle anderen an die Regel halten, wie man es selber auch tun muss. Die Interaktion besteht in dieser wechselseitigen Spiegelung der Erwartungen, sich gleich zu verhalten. Das ist mehr als auf ein gemeinsames Symbol zu rekurrieren, aber weniger als eine *collective action*. Wenn sich das *mental model* ändert, ändern sich auf die Erwartungen gegeneinander. Der „fiktionale Vertrag“ besteht darin, sich auf Verhaltensinvarianz hin zu beobachten, d.h. so lange anzunehmen, dass die Fiktion von allen geteilt wird, bis sich das Gegenteil herausstellt.

thode‘ bezeichnet, in eine stärker gegenwartsbezogene Oszillation institutionaler Stabilität verwandelt. Dass dieser Prozess nur nachholt, was in der Geschichtswissenschaft vonstatten geht, nämlich die Geschichte nicht mehr ausschließlich als rekapitulative Vergangenheitsgeschichte zu betrachten (aus der man gar für die Zukunft lerne), sondern als Zeitinterpretation, sei nur angemerkt (vgl. Assmann 2013; Nassehi 2008; Kaiser 2015; Koschorke 2012, Kap. IV; Koschorke 2015).

Institutionen sind, über ihre wechselseitigen Erwartungen, zukunftsgerichtet. Anders als die (unsicheren) Markterwartungen, deren *future states fictional* sind¹³, simulieren Institutionen sichere Erwartbarkeiten gegeneinander. „Sichere Erwartbarkeit“ kann man aber nur annehmen, wenn die Institutionen zeitstabil sind. Wenn Institutionen unsicher werden (z.B. in Hinsicht auf ihre Geltungsdauer), sind sie ebenfalls ‚fiktional‘, indem sie für die Entscheidungen, die auf der Basis dieser Institutionen getroffen werden, eine Stabilität annehmen, die man faktisch nicht wissen, sondern nur imaginieren, d.h. nur vermuten kann. Solche gemeinhin wechselseitig fingierten Vermutungen nennt Cesar Hidalgo ‚crystallized imaginations‘ (Hidalgo 2015).

II. Marktliche und institutionale Zeitstrukturen

Institutionen bilden Marktverfassungen, in denen die Spielregeln, wie man sich generell zueinander verhält, invariant gehalten werden, gleichsam als ein fixiertes *common knowledge*. Es ist angemessen, von einer *institutionalen Infrastruktur der Marktprozesse* zu reden. Damit die Infrastruktur über die Zeit wirksam bleibe, müsste sie sich anpassen (*institutional change*). Dann aber muss untersucht werden, welche Dauer die Institutionen haben. Ihre North’sche Charakterisierung als pfadabhängige Strukturen besagt lediglich, dass sie einen Zeitpfad markieren, dessen Dauer unbestimmt ist (auch wenn

¹³ Das „model of a calculative preview of the future via rational expectations is questionable. The future is open, nonlinear, and informed by the type of uncertainties referred to by Frank Knight. Under such conditions, expectations can be nothing other than „fictional“; they „pretend“ future states of the world. If the future is not rationally calculable, these fictional expectations are contingent. And this is what makes expectations such an interesting topic. When expectations are contingent, but also relevant to distribution because decisions depend on them, then capitalist competition is essentially a battle to establish and alter expectations. This applies equally to financial markets, to the entrepreneur wishing to relocate production to China, or to the firm wanting to sell its new smartphone. Contrary to economic theory and its behaviorist variants, such expectations are not individually determined, but are rather the outcome of political, cultural, and social conditions and processes. In short, expectations emerge within a capitalist economy as a communicative process informed by cultural traits and social power, a process which at the same time is at the heart of market struggles“ (Beckert 2014, S. 17).

sie als geschichtlich, d.h. als langandauernd verstanden wird, ist sie unbestimmt). Wir hatten bereits erörtert, dass die Institutionen keine ‚natürliche‘ Stabilität haben, sondern selber Prozesse darstellen, deren Selbstorganisation kommunikativen Bedingungen unterliegt, die nicht durch die Institutionen alleine verfügt werden.

Wenn wir es mit revisionsoffenen Institutionen zu tun haben, spielen die (geschichtlichen und gesellschaftlichen oder politischen) Kontexte eine sehr viel bestimmendere Rolle. Die Frage der Zeitstabilität stellt sich anders. Keine der institutionenökonomischen Theorien reflektiert explizite auf ihre Geschichts- bzw. Zeitstrukturen. North behilft sich mit der Konstruktion der ‚cultural heritage‘:

„Die große Unterschiedlichkeit (*diversity*) menschlicher Kultur, die die Anthropologen entdeckt haben, weist auf deren Bedeutung hin. In solch einer Lage muss Lernen, das über direktes Lernen hinausgeht, den Grad an Ähnlichkeit (*similarity*) zwischen den Kulturmitgliedern fördern, den man in jeder menschlichen Gesellschaft findet. Das kulturelle Erbe („cultural heritage“) unterstützt die Vorgänge, die die Divergenzen in dem mentalen Modell reduzieren, das die Menschen in einer Gesellschaft haben, und konstituiert die intergenerationale Übertragung zur Vereinheitlichung der Wahrnehmungen („unification of perceptions“). So sind wir in der Lage, Kultur als Einkapselung der Erfahrungen der vergangenen Generationen jeder partikularen kulturellen Gruppe zu verstehen“ (Denzau/North 1994, S. 15).

Die Regel, in die man einsteigt, entstammt einer Vergangenheitsentscheidung (oder einer älteren Evolution). Sie dient dazu, *bestimmte Vergangenheitsentscheidungen in die zukünftigen Gegenwartens perpetuieren*. Anders gesagt: Institutionen wollen – kontrafaktisch zu den kontingennten Ereignissen der Geschichte – *eine bestimmte Form der Geschichte bewahren und verlängern*.¹⁴ Wir können es auch so formulieren, dass die Institutionen „eine gewisse Kontinuität des geschichtlichen ‚Erfahrungsraumes‘ (generieren), durch die sich die erwartete Zukunft an die erinnerte Vergangenheit ankopeln lässt“ (Meran 1985, S. 133; vgl. auch Greifs institutionelle Trajektorien: ‚how past institutions affect current ones‘ (Greif 2006, Chap. III. 7)). Was institutional in t1 fixiert wurde, soll in t2, t3, ... tn gelten: Pfadabhängigkeit definiert *eine bestimmte Zeitstruktur der anhaltenden Dauer*. Das vertikal-akzeleratorische Wachstum der Märkte wird durch eine diachron-horizontale Verfestigung der Institutionen getragen, als deren sichere Basis.

Darin ist ein – unexpliziertes – Konzept des Zivilisationsfortschritts erhalten, das die ökonomische Theorie allgemein als Wohlfahrtszunahme interpretiert, das in North’s Theorie natürlich beibehalten ist, aber durch die ordnende

¹⁴ Institutionen stellen „eine mittlere Ebene der Entstehung und Verfestigung sozialer Beziehungsmuster“ dar, die zwei Leistungen erbringen: zum einen die Umformung „des Zufälligen in ‚Notwendigkeit‘ und ‚Dauer‘“, zum anderen „die Herausbildung einer Eigenzeit und Eigengeschichte“ (Rehberg 1997, S. 103 f.).

Invarianz der (kulturellen) Institutionen erst ermöglicht würde. Man übersieht leichterdings, dass bei North keine Theorie des Institutionenwachstums enthalten ist, nur des *institutional change*, d.h. streng der Variation der einmal eingegangenen Institution. *Die Institutionen sind synchron ausgefertigte Instanzen in einem diachron verlaufenden Steigerungsprozess des Wirtschaftlichen, als gleichsam stabilisierende kulturelle ‚Inseln‘.* Es gibt eine klare Rollenverteilung, eine Logik der Institutionen/Markt-Relation: damit die Wirtschaft wachsen kann, müssen die Institutionen stabil bleiben.

Während die gewöhnlichen ökonomischen oder Markthandlungen ständig in neuen Situationen und Konstellationen neue Entscheidungen treffen müssen, *konservieren* die Institutionen bestimmte Vergangenheitsentscheidungen in eine *dadurch bestimmte Zukunft* hinein. Das *geschichtliche Moment dieser Ökonomie* wird bestimbar – als ein *Moment der Ausblendung von Veränderung durch institutionell organisierte Beibehaltung von in der Vergangenheit erprobten und bewährten Handlungsmöglichkeiten*. Pfadabhängigkeit bedeutet: dass die Konstellation, die zu Beginn galt, durchgehalten wird. *Institutional change* ist dann lediglich eine Variation dieser Anfangsstruktur. Die North'schen Institutionen präformieren Geschichte und passen sich über *institutional change* nur langsam neuen geschichtlichen Gegebenheiten an.

Es ist offensichtlich, dass die Institutionen als zeitüberbrückende Instanzen verhandelt werden, im Kontrast zu den unmittelbaren Tausch/*exchange*-Strukturen der Märkte. Wir haben es in der Ökonomie mit drei differenten Zeitstrukturen zu tun:

- Die *emergenten Märkte*, die ihre transaktionalen Äquivalenzen unmittelbar in der Gegenwart herstellen, operieren in einer ‚breiten Gegenwart‘.
- Die Investitionen operieren mit (Profit-)*Erwartungen*. Ihre ‚Zukunft‘ ist keine lineare Transformation von Gegenwart in Zukunft. Erwartungen sind simuliertes Wissen in der Gegenwart, das sich eine ‚eigene Zukunft‘ vorstellt/imaginiert (Beckert 2011; 2014; Priddat 2015d), die aber in den tatsächlich eintretenden Ereignissen der Zukunft (in der dann eintretenden ‚Gegenwart der Zukunft‘) ganz anders ausfallen kann (mehr, weniger, gleich, gar nicht). Wir haben es mit einer spezifischen Ereignisambiguität zu tun, die die Ökonomie *riskant* nennt, und die wir, zeitstrukturell, als Differenz zweier Zukünfte notieren müssen („Zukunft der Gegenwart“ und „Gegenwart der Zukunft“). Das *delta* ist simulativ zu fassen, aber nicht über ein Wissen (vgl. Esposito 2007; Priddat 2014a).
- Die *Institutionen* hingegen – als pfadabhängige Strukturen über längere Zeit stabil konzipiert – ragen in die jeweiligen Zukünfte, d.h. sie stabilisieren Verhalten über die Zeit: über nachhaltige ‚Erwartungsgleichgewichte‘ (Aoki 2001) (auch Priddat 2005c). Die hier in den Institutionen festge-

schriebenen Erwartungen sind zeittransitorische Strukturen, die einen Pfad von der Gegenwart zur Zukunft ebenen und festlegen sollen. Institutionen gleichen das Defizit aus, dass die Akteure am Markt in aller Regel nur unvollkommen informiert sind und deshalb auf ein Verhaltenerwartungs-Regelwerk zurückgreifen müssen, das ihre Risiken mindert.

Es ist nicht zufällig, dass sich im späten 18. Jahrhundert eine Kapital/Investitions-Wachstumstheorie (Adam Smith's ‚Wealth of Nations‘, 1776) entwerfen ließ; wir befinden uns in der ‚Sattelzeit‘, wie der Historiker Koselleck sie nennt, *in der Erfahrungen in Erwartungen umschlagen* (Koselleck 1989; vgl. auch Nassehi 2008, Kap. IV. 4). Und zwar als ein genereller *cultural/mental change* in der Nachaufklärung in eine *offene Zukunft*. Die offene Zukunft erweist sich als eine Zeitregion, in der transzendentale Objekte verhandelbar werden, d. h. Steigerungen von Möglichkeiten. Die ökonomische Investition ist der wesentliche Operator der Besetzung dieser offenen Zukunft. Wenn die Zukunft allerdings eine solche zeitoffene Form hat, ist alles, was in nächster Zukunft erreicht wird, *imperfekt*, weil in einer übernächsten Zukunft weitere Steigerungen/Möglichkeiten möglich sind. Zugleich laufen die Steigerungen nicht als lineare Transformation, sondern z. T. krisenhaft (also nicht sicher).¹⁵

Die Institutionen werden gegen diese Prozesse als Stabilisatoren bzw. als stabilisierende Strukturen eingebaut. „Institutionen“, hatte North deklariert, „determinieren die Möglichkeiten (*opportunities*) in einer Gesellschaft“ (North 1990a, S. 5). North geht dabei davon aus, dass die Institutionen zum einen überhaupt und erstmalig (Handlungs-)Möglichkeiten offerieren, die vorher nicht bestanden haben, dass aber zum anderen die im eingeschlagenen geschichtlichen Pfad präsenten „historisch abgeleiteten Notwendigkeiten den Grad der möglichen Reaktionen auf wahrgenommene neue Möglichkeiten bzw. Gelegenheiten begrenzen“ (North 1990a, S. 6). Im Kontrast zur offenen Markt-Zeit begrenzen die Institutionen die Möglichkeiten einer Gesellschaft. *Die Zukunft wird geschlossen*, und zwar im Maße der *constraints*, die die Institutionen mit ihrer Verhaltensregel auferlegt. An anderer Stelle spricht North davon, dass die „informalen Regeln bzw. Verhaltensbegrenzungen (*informal constraints*) ... (als) kulturelle Notwendigkeiten (...) die Kontinuität her(stellen), die die Vergangenheit mit der Gegenwart und der Zukunft

¹⁵ In der älteren Ökonomie des 19. Jahrhunderts teilt sich die zeitstrukturelle Prozesseinschätzung der Ökonomie: Wachstumstheorien formulieren epochale Steigerungstrajektorien (offene Zukunft), Krisentheorien deren zyklischen Abbruch (Schließung von Zukunft). Im 20. Jahrhundert versuchen Konjunkturtheorien eine Synthese beider Aspekte (offenhalten der Zukunft durch nur temporäre zyklische Schließung). Aktuell differenzieren sich die Wachstumstheorien in (öko-)limitationale und in weiter offene. Darin operiert man mit verschiedenen Zeitstrukturen bzw. Zukünften. Bei den Öko-Limitationalen werden zusätzlich andere (Natur-)Zeitprozesse relevant.

konnotiert“ (*North* 1990a, S. 4; vgl. auch *North* 1989b, S. 666). Die Institutionen sind hier konservative bzw. konservierende Instanzen. Indem sie festlegen, dass das, was aktual an Erwartungsgleichgewichten gilt, auch in Zukunft ebenso gelten soll, *schließen sie die Zukunft*. Aber sie schließen die Zukunft der Institutionen, um dadurch die Öffnung der Zeit und ihrer Möglichkeiten für die Märkte weiter zu garantieren.

Alle vormodernen Ökonomien, die auf nachhaltiger Reproduktion beruhen (Reziprozität, Redistribution: *Polanyi* 1957), d. h. die ohne die Steigerung der Wertschöpfung auskommen, haben eine zyklische Zeitstruktur des Gebens und Nehmens. Überhaupt war die Geschichtsvorstellung bis ins 18. Jahrhunderts durch Zeittheorien besetzt (*Schlönbach* 1980), die eine Steigerung – Aufstieg der Nationen – durch einen Verfall – Niedergang der Nationen – kompensieren ließen (und durch providentielle oder Vorhersehungs-Modelle. In der Aufklärung konkurrierten noch religiöse und nichtreligiöse Vorstellungen (z. B. in der Unterscheidung von Zeit und Ewigkeit)). Im Übergang waren selbst Smith, Malthus, Ricardo bis Marx noch von einer absoluten historischen Grenze dieser Steigerungsprozesse überzeugt (Ricardos Grenzböden, Marx’ Krise etc.), d. h. letztlich noch zyklentheoretisch konfundiert.

Die Öffnung der Zeit wurde erst Mitte des 19. Jahrhunderts allgemein akzeptiert, als Wissenschaft und technischer Fortschritt den Anschein erweckten, eine schier unendliche Transformation von Energie und Materien in beliebigen Formenvielfalten zu erzeugen (*Priddat* 1991; 2012; vgl. auch *Assmann* 2013, Kap. 2). Jenseits der Marktallokation begann hier z. B. eine Ökonomisierung der Unternehmensorganisationsprozesse an Mensch/Maschine/Energie-Schnittstellen. Und parallel die Entfaltung neuer Kapitalmarktinstitutionen etc. Zudem steht die „Fortschrittskategorie als historischer Fundamentalbegriff für das moderne Geschichtsbewusstsein“ (*Rüsen* 1990, S. 231; kritisch *Koschorke* 2015). Mit den Wertschöpfungsprozesssteigerungen wuchsen die Institutionen, die diese Prozesse ordnen sollten: die alten Institutionen reichten nicht mehr dafür aus. In der Dynamik aber begannen bereits vielfältige ‚Reformen‘: ein Name für fortlaufende *institutional changes*, die der Wachstumsdynamik der Märkte *nacharbeiten* mussten, um die rechtlich und institutionell *unmarked spaces* der ausgreifenden Wettbewerbsprozesse zu füllen. In diesem Kontext sind auch die Ausweitungen des Staates bzw. seiner Aufgaben im 19. Jahrhundert zu verorten. Auch die schweren Auseinandersetzungen in der sozialen Frage mündeten in ein nachlaufendes Institutionenfeld; ebenso in den Geld- und Kapitalmärkten, in den sozialen Sicherungsinstitutionen etc. Zudem änderten sich die Gesellschaften, ihre Kulturen, Normen etc. („Modernisierung“ als Generalmetapher). Die Basisidee North’s, dass die Institutionen in dieser Dynamik als *cultural heritage* das kulturelle und Ordnungserbe verwalten konnten in zeitstabiler Invarianz,

erweist sich als ältere, vorschnelle Hoffnung. Die *changes of institutions* nahmen zu. Dann aber werden die Institutionen selber *zeit-offener*.

Zeitstrukturelle Unterscheidungen werden bisher eher vorsichtig als *fast-moving-change*-Struktur der formellen, und als *slow moving-change*-Struktur der informellen Institutionen gedeutet (Roland 2004). Das ist nur ein anderer Ausdruck für *Ungleichzeitigkeiten* beider Institutionenabteilungen und spiegelt die andere Ungleichzeitigkeit der differenten Zeitstrukturen von Märkten und Institutionen.¹⁶ In diese Ungleichzeitigkeiten hinein konstruiert die North'sche Institution eine *kognitive Gleichzeitigkeit aller Akteurserwartungen* (*shared mental model* bzw. ‚convergence of beliefs‘, oder, wie vorhin gesagt, in ‚Zeitgenossenschaft‘), um den sie tragenden und ordnenden Marktoperationen ein stabiles Zeitgerüst zur Verfügung zu stellen. Dass diese zeitliche Kohärenz nur eine (normative) Konstruktion ist, zeigt sich allein schon darin, dass die formelle Seite der Institution nicht deckungsgleich sein muss mit der informellen. North allerdings insistiert auf zeitstabilen Gleichzeitigkeitsstrukturen, die eine perennierende Gegenwart in die Zukunft tragen: *Institutionen als Medien der Synchronie*. Und zwar zweidimensional: zum einen als Synchronie der *minds of actors* im *shared mental model* (als *convergence of beliefs*). Und zum anderen als Synchronisation von vergangenen Erfahrungen bzw. Regelbindungen für die Zukunft. Wenn sich alle Akteure in kognitiver Synchronisation befinden, ist die Änderung bzw. die Zeit stillgelegt. Sie geht gleichsam konstant durch die Zeit. Sie liegt als Dauer in der Geschichte. Sie fungiert als ein geschichtliches Epocheneignis, das die laufende Geschichte ausblendet, indem sie ihren Handlungsrahmen fest-schreibt/fixiert. Die Institutionen bilden solchermaßen *ihre eigene Geschichte*, die die Geschichte als Geschichte, d. h. die kontingente Geschichte, überformt. *Das North'sche Konzept operiert mit einer Hierarchie von Geschichten, in der die erratische (kontingente) Geschichte überformt wird durch eine institutional konstruierte regelhafte Verhaltensbindung, die Kontingenzen ausschalten oder mindern soll, um die Steigerungstrajektorie des ökonomischen Wachstumspfades zu stützen*. Das ist, für Historiker, ein starkes Stück (Boldizzoni). Und es ignoriert, dass Institutionen immer vielfach auftreten, in Interdependenz, und zugleich ungleichzeitig sind.

North erzählt einige Institutionengeschichten, ohne dass daraus eine Theorie effizienten *institutional designs* hergeleitet werden kann. Im Grunde erzählt er eine *Metageschichte*, die die Möglichkeiten institutioneller positiver Wirksamkeit aus der Geschichte nacherzählt.¹⁷ Aber er erzählt damit nicht

¹⁶ Bzw. den Topos der Langsamkeit der Politik und der Schnelligkeit der Wirtschaft (Nassehi 2008, S. 16).

¹⁷ North weiß, dass sein Theoriemodell letztlich eine erzählerische Konstruktion ist: „Solch eine Konstruktion existiert nur im Kopf des Menschen. Wir lassen nicht

die ganze Geschichte. Für die Realgeschichte muss aber immer neu erwogen werden, welche Institutionen in welchen Prozessstadien sich befinden, welche wie mit anderen Institutionen interferieren und welche zu versagen beginnen. Der Übergang der Metageschichte der Institutionen zur Realgeschichte ist der *institutional change*.

Institutional change bezeichnet einen Phasenübergang *within the original institution*. Die Pfadabhängigkeit wird riskant, wenn sie keinen *institutional change* einbaut. Jeder Phasenübergang bedeutet eine Variation der ursprünglichen Institutionen, so dass die Institutionen über die Zeit eine Serie von varianten Zuständen bilden, deren I-1-Ursprung im I-nten-Zustand nicht mehr identisch ist. Der Pfad beschreibt gleichsam einen Bogen (als lineare Variante. Es können aber auch, nicht-linear, Brüche stattfinden). Die ursprüngliche Intention der Institution mag formell noch gewahrt sein, aber das Verhalten hat sich real bereits geändert oder gar das *rule-setting*. Es kommt nicht darauf an, dass die Institution als Institution invariant bleibt, sondern dass sie ihre beabsichtigte Wirkung auf ihre Umgebung, z.B. die Märkte erzeugt. *Es gibt keine Institution sui generis, sondern nur Institutionen (I)/Umgebungs (U) – Relationen.* Ohne die Umgebungen, z.B. die Märkte, auf die die Institutionen regulierend wirken, machen sie keinen Sinn (außer als leerlaufende Rituale).

Wenn sie von ihrer Wirkung auf die Umgebung /Märkte ihren Sinn beziehen, ist die Effektivität dieser Wirkung entscheidend, nicht ihre bloße Existenz. Institutionentheorie ohne geschichtliche Analyse ihrer Verlaufsprozesse bleibt leere Behauptung. Ihre Formierungsqualität hängt davon ab, ob sie sich den sich ändernden Umständen anpassen. Die bloße Geltungsbehauptung oder Postulation sagt über die jeweils historisch wirksamen I/U-Relationen nichts aus. Vielmehr ist die Definition der Institutionen als zeitstabile Instanzen eher misweisend, wenn die Wirksamkeit nicht ständig überprüft wird. *In extremis* wird die Institution dann in ihrem Erwartungsgleichgewicht dogmatisch und nötigt die Mitglieder, praktisch bereits anders sich zu orientieren, als die Institution eigentlich verbindlich fordert. Die Bindungsqualität sinkt (*decline of institutional trust*). Wenn wir zwischen *Kern* und *Peripherie einer Institution* unterscheiden, sind die Ränder eher anpassungsoportunistisch, während der Kern noch zeitstabil bzw. invariant bleiben mag. Wenn z.B. die informelle Institution des ‚Sparens‘ der Bürger formell weiter als

die Vergangenheit wiederentstehen; wir konstruieren Geschichten über die Vergangenheit. Aber damit es gute Geschichte ist, muss die Darstellung in sich geschlossen und logisch sein und sich im Rahmen von verfügbarem Belegmaterial und verfügbarer Theorie halten. ... Indem wir Institutionen in die Geschichtsschreibung einbeziehen, vermögen wir eine viel bessere Geschichte zu *erzählen*, als das andernfalls möglich wäre“ (North 1992, S. 156 [Hervorhebung von B. P.]; zur narrativen Struktur der Institutionen Koschorke 2012, Kap. V).

invariant behauptet wird, faktisch aber durch Niedrigzinspolitiken erodiert, beginnen sich an den Peripherien der Institution die Verhalten zu ändern, d.h. nicht mehr regelhaft erwartbar zu bleiben. *Wegen der Kern/Peripherie-Differenzen müssen wir die North'sche Unterscheidung zwischen formellen und informellen Institutionen in die Institution selber kopieren, um etwaige Ungleichzeitigkeiten und Verhaltensdifferentiale überhaupt wahrnehmen zu lernen.*

Es gibt zwei Institutionengeschichten: 1. Die pfadabhängige Institution als zeitstabile Struktur, die invariant durch die Geschichte fährt, und 2. die Geschichte des *institutional change*, die diese Struktur aber im Prinzip erhält, indem sie sie variiert. Beide Geschichten sind Strukturierungsgeschichten. Indem North auf die Prolongation von Strukturen abhebt, negiert er das geschichtliche Moment durch den Aufweis zeitstabil auskristallisierter Institutionen. Selbst wenn sie sich ändern (*institutional change*), erhält sich ihre Struktur. Was sich *allein geschichtlich ändert* sind die Steigerungstrajektorien des Marktwachstums (im Grunde sind die (neoklassischen) Wachstumstheorien dann die einzigen Formen der Geschichte (als Steigerungsgeschichte)).

Zum weiteren gibt es in North's Konzept zwei Umgebungen: zum einen (a) die Umgebung der Institutionen, die I/U-Relation. Sie bleibt in der Zeit horizontal stabil, während sich die Umgebung, der Markt, vertikal steigert. Zum anderen (b) die Umgebung der I/U-Relation: das ist die Gesellschaft, die Kultur etc. Neuerdings rechnen wir die Natur und ihre menschlichen Modifikationen dazu. Wir notieren sie allgemein als <I/U>U-Relation.

In der I/U-Relation haben wir den *institutional change* als angemessene Anpassung der Institution auf sich ändernde (Markt-)Umgebungen identifiziert. Dabei bleibt die Änderung der gesellschaftlich-kulturellen Umgebung *U* noch außer Acht (lediglich *grosso modo* in die informellen Institutionen eingebaut). Wir müssen dafür einen zweiten *institutional change* beachten, der aus der Reaktion der I/U-Relationen auf *U*-Änderungen hervorgeht. Das war bei Herrmann-Pillath und Lingg als Interpretation bzw. als Relation Institutionen/Semiosphäre im kommunikativen Diskurs eingebaut worden. Kultur und Kommunikation – zwei von North in den späten Schriften betonte Dimensionen – entfalten ihre Geltung und Wirkung nicht im engeren ökonomischen I/U-Relationengefüge, sondern erst im erweiterten <I/U>U-Relationenfeld.

In diesem erweiterten Relationenfeld können wir die Institutionen nicht – wie eben in (1) und (2) – als stabile Strukturen festlegen (worin der *institutional change* nichts anderes bedeutet als eine prozessuale Fixierung der Institutionen als Struktur), sondern befinden uns in einem erweiterten Beeinflussungsfeld, das nicht mehr allein durch *rules* (Institutionen) und Marktbeweglichkeit beschrieben werden kann, sondern das die *rules* durch

semiosphärische-gesellschaftliche Bedeutungskommunikation modifiziert, verschiebt, ändert. Denn die informellen Institutionen z. B. ändern sich nicht allein durch Anpassung an neue Marktprozesse, sondern – über die *beliefs* der Akteure – auch nach anderen als ökonomischen Optionen. Das erleben wir gerade in Griechenland: während die europäischen Reformer auf *institutional change* drängen, um die Wachstumspotentiale anzureizen, entwickelt sich in der Bevölkerung ein nationaler Stolz, der informelle Selbstbehauptungsinstitutionen ausbildet, die keinen ökonomischen *institutional change* repräsentieren, sondern kulturelle *ideologies*. Aus North's Perspektive bildet sich so ein negativer I/U-Pfad; aber hier geht es darum, zu zeigen, dass informelle Institutionen sich aus anderen gesellschaftlichen und politischen Ressourcen speisen können, die die ideale Konformität von Institutionen und Wachstumsermöglichung auflösen. North's Theorie hat die Intuition, die Kultur einbeziehen zu müssen in diese Prozesse, aber neigt dazu, die informellen Institutionen als jene Form von Kultur zu betrachten, die sich wachstumskonform anpasste und änderte. Genau das aber muss nicht geschehen: die informellen Institutionen können sich konträr entwickeln, weil sie nicht notwendig an den I/U-Prozess gekoppelt sind, sondern aus der Semiosphäre andere Motive, Gründe, Argumente, Emotionen besorgen, die die *belief structures* ihrer Akteure beeinflussen.

Zwei Ungleichzeitigkeiten können auftreten: dass I. Institutionen und (Markt-)Umgebungen inkongruent operieren, und dass II. die kulturell-gesellschaftliche Umgebung andere informelle Institutionen wirksam macht. Inkongruenz bedeutet, dass die Verhalten sich nicht in den wechselseitigen Erwartungen spiegeln, sondern im Gegenteil sich missinterpretieren bzw. verfehlten können. Damit ist die Struktur der Institutionen, Verhaltenskongruenz auszubilden, nicht erreicht oder misslungen. I, U und U bilden verschiedene Eigenzeiten oder Geschichten aus; in den semiosphärischen Diskursen U bilden sich andere Narrative aus. Wir haben es mit Ungleichzeitigkeiten der Verhaltenserwartungen, z. T. mit Kontrast-, Komplementär- und Konfliktprogrammen zu tun. Die Strukturen, die North in den Institutionen ausgebildet sehen will, erweisen sich dann als starr und anpassungsineffizient.

III. Retrospektive versus prospektive Institutionen

Die Praxis der Institution ist das Entscheidende: sie setzt sich gegen jede Idee durch (vgl. Hermann-Pillaths Definition der Institution als ‚Idee‘), vor allem: gegen dogmatische gewordene Ideen. Denn es wäre unsinnig, in einer wandelnden Umgebung starr auf der anfänglichen Regel zu bestehen. Die *ideology* der Institution mag noch fortwirken, aber wenn sie sich faktisch nicht anpasst, würde die Institution praktisch erodieren. Die Institutionen

sind dann nicht anderes als das Spektrum ihrer *change*-Zustände: von tatsächlich lang anhaltenden invarianten Institutionen bis hin zu schnell sich modifizierenden (*fast moving institutions* [Roland 2004]). Die *change*-Geschwindigkeiten sind nur empirisch-historisch aufzuspüren. Dann aber können wir North's Generalzuschreibung der Zeitinvarianz der Institutionen nicht mehr ohne weiteres aufrechterhalten. Und auch die Wachstumstheorien, die Institutionen als Faktoren einbauen, müssten den tatsächlichen Zeitstabilitäten bzw. -instabilitäten Rechnung tragen, ohne sie schlicht als ‚gegeben‘ anzunehmen (vgl. Glaeser/La Porta/Lopez-de-Silvanos/Shleifer 2004). Die Institutionen sind keine gegebenen bzw. fixen, sondern changierende Objekte, deren historischer Zustände man sich vergewissern muss, um sinnvolle Aussagen über ihre Geltung zu bekommen. Die ja nur angenommenen Erwartungsgleichgewichte müssen befragt werden, ob die in ihnen manifestierten Versprechen noch gelten bzw. inwieweit sie noch gelten.

Wenn die Institutionen, pfadabhängig, eine Gegenwart der Vergangenheit perpetuieren, ist der *institutional change* notwendig eine Variation des Pfades, aber in gleichzeitiger Änderung der Erzählung dieser Vergangenheit. Der *change of institutions* stellt dann den Abbruch des Vergangenheitsbezuges vor: hierbei wird in der jeweiligen Gegenwart ein neuer Zukunftsentwurf gezeigtztigt, d.h. ein neuer Pfad (mit einer dann wirkenden neuen Vergangenheit). Beide Male wird die Geschichte der Institution anders erzählt: *retrospektiv versus prospektiv*. Wir haben es nicht mit *einer* Institutionenökonomie zu tun, sondern mit jeweils differenten Geschichten.

Man sieht leicht, dass die *shared mental models* keine vollständig geeignete Erklärung der Verhaltenskohärenz der Institutionen sein können, weil es entscheidend davon abhängt, wie die *belief-structure* der Beteiligten ausgerichtet ist¹⁸, d.h. welche Zeitäusrichtung sie hat. *Retrospektive Ausrichtungen sind konservativere Strukturen als die prospektiven, die stärker auf Anpassungseffizienz achten*. Im prospektiven Fall kann man sich nicht mehr einfach auf die Regeln verlassen, die man eingeht, sondern interpretiert sie, um sich der Wirksamkeiten zu versichern (hier setzt die Kommunikation ein, der North immer betont, aber nicht entfaltet).

Aber ein noch anderer Aspekt ist bedeutsam: In den prospektiven Zeitbezüglichkeiten von Institutionen haben wir es mit Erwartungen zu tun, deren Regeln noch auf keine Verlaufserfahrungen rückgreifen können, d.h. wir haben es mit Imaginations von Verhaltenskonkordanzen zu tun, deren Sta-

¹⁸ *Shared Mental models* sind allein auf die Kohärenz der Institutionen ausgerichtet. Wenn man sie – wie Aoki, Greif, letztlich auch der späte North – in *belief-structures* übersetzt, wird die Transmission bedeutsam: wozu Institutionen ihre Verhaltenskohärenz ausrichten, was ihre Wirksamkeiten sein sollen. Man kann nicht davon ausgehen, dass die Institutionenteilnehmer blind deren *ideology* folgen.

bilität nicht erprobt, sondern fiktional simuliert ist. Je stärker Institutionen projektiv, d. h. zukunftsbezogen sind, desto unsicherer ist ihre Regelgeltung. North's ‚cultural heritage‘-Ansatz beruft sich nicht zufällig auf die Vergangenheitserfahrungen der Regelgeltung, mit der damit verknüpften Erwartung, dass es für die Zukunft weiter gelten möge. Werden die Institutionen aber stärker prospektiv gesehen, schwächt sich der Vergangenheitsbezug ab und die Erwartungen bezüglich künftiger Regelgeltung beziehen sich auf gegenwärtige Einschätzungen, die mehr Erwartungen als Erfahrungen zur Geltung bringen. Die Metaerfahrung (das erinnernde Geschichtsbewusstsein), dass Institutionen relativ zeitstabil sind, wird in die Zukunft projiziert, ohne aber sich dessen gewiss sein zu können. Wir befinden uns in einer klassischen Risikosituation, die durch das Institutionennarrativ überdeckt wird, d. h. vom *meta-belief*, dass wir Verhaltenskongruenz erwarten. Aber das ist kein Wissen, sondern eine Vermutung, die als Narrativ stark gemacht wird, damit sie Geltung bekommt für die Entscheidungen: man simuliert das, was man an Institutionen aus Erfahrung erinnert, für die Zukunft, ohne sicher die Erfahrungen wirklich in Anschlag bringen zu können.

Die gewöhnliche Interpretation der Institution ist eine vergangenheitsorientierte: aus einem imaginären (oder faktischen) Ursprung heraus wird die Institution ‚auf den Pfad gesetzt‘, d. h. als vergangenheits-bestimmte Kontinuität, die nicht nur gegenwärtswirksam sei, sondern in die Zukunft zeitstabil hineinrage. Nennen wir das einen *retrospektiv-replikativen* Vergangenheits-Zeitbezug des Institutionennarratives.

Prospektiv wird die Institution hingegen nicht aus ihrer (erzählten) Vergangenheit heraus betrachtet, sondern in deutlichem Zukunftsbezug: das gegenwärtige Verhalten prägt und forciert eine stabile Verhaltensannahme für zukünftige Markthandlungen, vor allem für Investitionen, Anlagen, Versicherungen etc. Was man für die Märkte nicht wirklich prognostizieren kann (Priddat 2014a), sichert man sich durch Verhaltensbehauptungen, die auch künftighin gelten sollten. In diesem Sinne operieren die Institutionen als zukunftsversichernde Instanzen. Sie arbeiten mit prospektivem Zeitbezug: projektiv simulativ. Zwei Risiken entstehen: 1. das Risiko, die simulierte Verhaltenskongruenz falsch einzuschätzen und 2. das Risiko, selbst bei angemessener Einschätzung nicht wissen zu können, wie lange die Institution regelstabil bleibt.

Was noch etwas abstrakt anmutet, wird sofort konkret, wenn wir die oben aufgezeigte Differenz zwischen formeller Geltung der Institution und ihrer praktischen (informellen) Devianz innerhalb der Institutionen wieder aufnehmen. Wir hatten dazu das Schema North's, die Unterscheidung von formellen und informellen Institutionen, als konstitutives Moment innerhalb der Institutionen selber in ihrer Prozessbetrachtung herausgestellt. Wenn man die Insti-

tution als retrospektive zeitstabile Instanz über die Linie ‚Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft‘ betrachtet, arbeitet man mit einer (gewollten oder vernachlässigten) Ignoranz der Änderungsanforderungen. Wenn man die Institutionen hingegen als projektive Instanz betrachtet, werden die *belief-structures* über eine *awareness*, d. h. über eine Aufmerksamkeitsstruktur interpretiert, die die mögliche Spannung zwischen intern formeller und informeller Struktur immer schon in Hinblick auf Anpassungsbedarf wahrnehmen, kommunizieren und gegebenenfalls ändern.

Die Geschichtlichkeit der Institutionen hat eine andere Dynamik, als North sie noch imaginiert. Die I/U-Relationen werden jeweils angepasst, d. h. der große strukturelle Kontrast zwischen Institutionen und Markt wird stärker, als die Theorie bei North behaupten möchte, marktmoduliert. Das hat Konsequenzen für die Institutionenökonomie, und zwar derart, dass in dynamischen Märkten und Gesellschaften die Institutionen stärker moduliert, re-calibriert und ko-dynamisiert werden. Und zwar bereits unabhängig von den U-Änderungen in der gesellschaftlichen Semiosphäre, die diesen Prozess verstärken. Wir müssen uns vom ruhigen Institutionen/Markt-Modell North's, das stärker dem 18. als dem 21. Jahrhundert entspricht, verabschieden. Es ist in seiner Beständigkeitsbehauptung der Institutionen selber zum geschichtlichen Modell geworden – eher Theoriegeschichte als aktuell erkläzungstüchtig.

IV. Institutionen unter hypermodernen Bedingungen

Was für ältere gesellschaftliche Formation gegolten haben mag, ist in hypermodernen Gesellschaften und Wirtschaften nicht notwendig mehr gültig. ‚Hypermodern‘ meint die neuen Zeiten beschleunigter Markt- und Innovationsdynamik (vgl. Rosa 2005; Ortmann 2009). Aber auch die informellen Institutionen unterliegen schnelleren Wandlungen als man für die ruhigen Epochen des 19. und 20. Jahrhunderts annehmen konnte. Ihre *slow-moving*-Charakteristik ändert sich. Wenn die Soziologie gesellschaftliche Volatilität analysiert (vgl. Baecker 2007; Beckert 2011; 2014; Reckwitz 2006 etc.), kann die Ökonomie in ihrer ‚ökonomischen Soziologie der informellen Institutionen‘ davon empirisch wie theoretisch nicht unberührt bleiben. Umgekehrt unterliegen auch die formellen Institutionen einer höheren Dynamik. Formelle Institutionen beruhen wesentlich auf Rechtsregeln und Gesetzen; Gesetze aber werden von der Politik eingesetzt. Eine volatile Politik ändert Gesetze (oder hält sie nicht ein), so dass die alte Gewährleistung und Verlässlichkeit nicht mehr mit Gewissheit besteht (wie wir von der Revisionsoffenheit bei Acemoglu *et al.* 2004, wissen; vgl. Fn. 4).

Die klassische Ordnungsqualität der Institutionen wird unsicher. *Der institutional change, der den Kern der klassischen Institutionenökonomie aus-*

macht, muss jetzt in die Institutionenökonomie selbst hinein kopiert werden: als Ausdifferenzierung der change qualities bzw. ihrer Ungleichzeitigkeiten. Wir hatten die Institutionen vorhin als Teil des Konzeptes offener Zukunft gekennzeichnet, mit der Besonderheit, die Zukunft durch ihren Ordnungs- und Regelrahmen festzulegen. Sie simulieren über ihre Pfadabhängigkeit eine lineare Transformation ‚Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft‘.¹⁹ Mit der Pfadabhängigkeit wird letztlich nur eine Unveränderlichkeit eines einmal begonnenen institutionalen Arrangements behauptet, ohne über den Beginn sicher zu sein, und ohne über die Dauer etwas zu wissen, noch, ob das, was über die Zeit als invariant behauptet wird, nicht ein Prozess ist, der nicht unbeeinflusst bleibt von den historischen Bewegungen, innerhalb derer er stattfindet. Deshalb ist der *institutional change* die eigentliche Prozesstruktur der Institutionen, was aber bedeutet, dass der ‚Pfad‘ sich wandelt. Avner Greif spricht deshalb von einer ‚*institutional dynamics as a historical process*‘ (Greif 2006, chap. III).

Wir müssen uns fragen, ob diese klassische Institution nicht einer inzwischen vergehenden Epoche zugehört, d. h. historisch einzuordnen ist. Und ob damit die North’sche Institutionenökonomie selber nicht bereits zur Theoriegeschichte gehört, weil diese Epoche aktuell abbricht, insbesondere deshalb, weil das Verhältnis von Ökonomie und Politik sich ändert – in ein oszillierendes System (vgl. Streek 2010; Willke 2014; Vogl 2015). Institutionen simulieren Zeitstabilität, aber die Unsicherheit, ob man sich dessen sicher sein kann, nimmt zu. *Sich auf Institutionen zu verlassen, wird riskanter als zuvor.* Natürlich bleibt ein Unterschied zur Volatilität der Märkte: Institutionen sind *relativ zeitstabil*. Aber man weiß nicht, wie lange: ob nicht in der nächsten Phase andere Gesetze kommen, andere Normen gelten. Der Phasenübergang, der bei North noch als ‚*institutional change*‘ allmählich gedacht war, kann disruptiv auftreten (wie aktuell in der Institution ‚Europäische Union‘: alle Vertragsinstitutionen und Regeln werden unsicher). Die strenge Unterscheidung zwischen *institutional change* und *change of institutions* verschwimmt partiell.

Gehen wir in ein Beispiel. In den neuen Marktdynamiken, z.B. bei der Dienstleistungsplattform Uber, wird der *institutional change* sichtbar. Die klassische Institution ‚Taxi‘, mit ihren geregelten Zugängen, Preisfestlegungen und fast zunftartigen Arrangements gerät in einen unerwarteten (disrup-

¹⁹ Die Pfadabhängigkeit ist eine geschichtliche Konstruktion, die Francesco Boldizzoni für ungeschichtlich hält. Er zitiert den Historiker Marc Bloch, „warning against the ‚idol of origins‘, which leads to ‚confusing ancestry with explanation‘. Just as the seed from which it develops contains the destiny of a plant only to a minimum, so the history of social facts results from forces that are not fund in the ‚initial conditions‘ to any greatest degree and whose effects are not propagated automatically“ (Boldizzoni 2012, S. 9).

tiven) Wettbewerb, der nach bisher geltenden Regeln bekämpft wird (Taxiverbände und Politik wenden alte Regeln auf neue Märkte an, die auf sie nicht passen und natürlich neue Regelungen oder Auflösungen alter verlangen [Schipper 2015]). Uber tritt als Dienstleistungsplattform auf, die bisher ungenutzte Ressourcen der Gesellschaft als neues Geschäftsmodell nutzt (*shared economy*): freie Kapazitäten von privaten Autofahrern. Das Geschäftsmodell ist ausweiterbar auf Paketlieferungen (gegen die Post und bisherige Lieferdienste), bis zu Stadtrundfahrten durch Private, einfachen Krankenfahrten (in Konkurrenz zu Krankenfahrdiensten), könnte auf Pflegedienstleistungen erweitert werden etc. Man sieht sofort, wie sich dann natürlich die Regelanforderungen ändern müssten: die alten Institutionen beruhen auf Ausbildungen, Zulassungsbescheiden etc., die behördlich und verbandlich verwaltet werden, mit hohen Transaktionskosten. Die neuen Märkte nutzten hingegen offene Ressourcen nicht-genormter Zulassung. Sie bieten das, was Institutionen vom Grundsatz her fördern wollten: höhere Marktproduktivität. Paradoxalement wehren sich die klassischen Institutionen, um ihre *claims* zu halten, behindern damit aber die Effektivität neuer institutionaler Arrangements. Natürlich werden sich die alten Institutionen partiell durchsetzen, aber Preise, Wettbewerb und Änderungen der informellen Institutionen (z. B. des Kundenverhaltens) werden einen *institutional change* fördern, der z. T. in De-Institutionalisierung münden wird, d. h. in eine Zulassung von Märkten, wo früher institutionelle Arrangements vorherrschten. Hier ist der Hinweis entscheidend, wie *schnell sich die Konstellationen geändert* haben; innerhalb von ein paar Jahren sind wir mit völlig anderen Umständen konfrontiert, die einen schnellen *institutional change* befördern, wenn nicht gar einen *change of institutions*. Die *shared economy* weitet sich aus: neben Uber vermietet Airbnb freie Wohnkapazität, TaskRabbit freie Arbeitskraft etc. Der neue Markt der Nutzung ungenutzter Ressourcen beginnt erst gerade; „die Grenze zwischen Privatleben und Gewerbe verschwimmt“ (Schipper 2015, Sp. 3). Wir erleben darin das Entstehen neuer informeller Institutionen des Akteursverhaltens, das sich aus geregelten institutionalen *settings* in ungebundene Lebens- und Marktformen begibt, deren Gewährleistung sich über hohe Transparenz in den Nachrichtensystemen herausbildet, die über Apps verfügbar werden – eine neue informational vernetzte *trust-culture*, die auf ‚paternalistische‘ institutionale Sicherungen zu verzichten bereit zu sein scheint. Der *theoretical change* der Institutionenökonomie steht noch aus.

Zumindest muss man heute damit rechnen, dass Gesetze geändert werden und Normen changieren. Ihre Zukunft verkürzt sich; die Erwartung der Erwartungsgleichgewichte wird ambigüe. Institutionen werden Instanzen einer breiten Gegenwart, wie Gumbrecht zeitgeschichtlich diagnostiziert (Gumbrecht 2010). Oder in Anlehnung an Elena Esposito: die Zukunft, die die Institutionen beanspruchen, ist eine Zukunft der Gegenwart. Man erwartet

für die gegenwärtigen Entscheidungen, dass die institutionellen Regeln fortan gelten, weiß aber nicht, wie sie in der Gegenwart der nächsten Zukunft noch sein werden (*Esposito 2007 + 2010*). Die kognitiv installierte Verlässlichkeit kann erodieren. Die zeitstrukturelle Differenz zwischen Markttransaktionen und institutionellen Regeln nimmt ab und beide schwingen sich oszillatorisch in die Volatilität von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik ein. Darin bildet sich ein neuer Wirksamkeitsraum: *dass Akteure in Märkten auf institutional changes spekulieren lernen* (vgl. die institutionale Diskontinuität der Zentralbanken, in der keine Regeln verlässlich mehr gelten, sondern ‚Äußerungen‘ von Draghi etc.).

Wenn beide ökonomischen Instanzen: nicht nur die Märkte, sondern jetzt auch die Institutionen, volatiler werden, werden die Zukunftserwartungen unsicherer, mit der Folge, dass die Marktentseheidungen myopischer werden. Ehemal nachhaltige langfristige Maximierungen verkürzen sich auf eine ‚breite Gegenwart‘. Man will aus der Gegenwart ‚mehr herausholen‘, weil die Zukunft unsicherer wird. *Wenn ihre Offenheit unsicherer wird, schließt sich die Zeit.* Statt auf die Zukunft setzt man eher auf die breite Gegenwart, d.h. auf kurz getaktete Zukünfte. Die institutionale Qualität, zeitinvariante Verlässlichkeit auszubilden, wird selber verzeitlicht. Es wäre voreilig, diesen Prozess als quasi-Vermarktlichung der Institutionen zu bezeichnen (obwohl das Über-Beispiel, siehe oben, das nahe legen kann), aber beider Zeitstrukturen nähern sich an. So wie die Märkte/Unternehmen ständig die sich ändernden gesellschaftlichen Normen und *life-styles* beobachten, um mit innovativen Angeboten auf die sich ändernden informellen Institutionen zu reagieren, so ändern sich die (kulturellen) informellen Institutionen in Reaktion auf die Marktofferten, die einen Teil der *life styles* modulieren. Anstelle des alten Bildes der ruhigen, stabilen Institutionen, die die schnellen Märkte stützen, haben wir es mit Interferenzen zu tun, in denen sich Institutionen wie Märkte gegenseitig modulieren. Das ändert die Institutionenökonomie, die aus einer geschichtlichen Betrachtung in eine zeitgeschichtliche Wechselwirkungsthematik umschwenken wird.

Die neoklassische Wachstumstheorie konnte sich auf eine progressive technische Zivilisationsgeschichte berufen: „Entdeckungen und Erfindungen gehen kaum mehr verloren, sie folgen aufeinander und auseinander und stimulieren sich gegenseitig. Jeder Wandel erzeugt gleichsam den nächsten Wandel, so dass eine sich selbst tragende Dynamik entsteht“ (Rohbeck 2000, S. 46). North hingegen verlegt seine Wachstumsgeschichte auf die Institutionen der Politik und des Rechtes (formelle I.) wie auf die der Kultur der Gesellschaft (informelle I.). Aus der (erfolgreichen) Nacherzählung institutioneller Plattformen für die Wachstumsgeschichte der Märkte meint er rückenschließen zu können auf eine ähnlich gerichtete institutionelle Zivilisations-

geschichte. Dass dieser Prozess allerdings der Kontingenz der Geschichte anheimfällt, indem manche institutionellen Pfade nicht zur Marktwachstums geschichte beitragen, zeigt das Risiko dieses Ansatzes, der die Parallele zur technisch-investorischen Zivilisationsgeschichte zumindest partiell aufgeben muss, um realistisch zu bleiben.

Es wäre gewagt, die informellen Institutionen als durchgehenden zivilsationsgeschichtlichen Progress zu zeichnen. Was für einige Institutionen, insbesondere den Staat, die Wohlfahrts- und Sozialinstitutionen etc. gilt, wird gerade als hoher Preis der ökonomischen Wachstumsgeschichte eingeschätzt, d.h. als Transaktionskostenanstieg, der eine noch effizientere Wachstums geschichte behindert hätte. Vor allem aber kann North nichts über die Bewegungen und Änderungen der Kultur, der Normen, Sitten und Gebräuche sagen. Sie ‚wachsen‘ nicht, sondern ändern sich. Nur indem sie den Marktwachstumsprozess tragen und ermöglichen, können sie in die Zivilisations progressionsgeschichte eingewoben werden – aber nicht als ‚wachsende‘, sondern als stabilisierende Elemente. Man sieht, wie North die ökonomische Marktprogression als vertikale Entwicklung von einer institutionalen Stabilität in horizontaler Prolongation getragen sehen will. Die damit einhergehende Unterstellung institutionaler Zeitstabilität aber haben wir nicht bestätigen können. „Die technisch-ökonomische, soziale und kulturelle Entwicklung im Prozess der Moderne verhält sich nicht nur „ungleichzeitig zueinander“, sondern scheint „ungleichzeitigen Dynamiken zu gehorchen“ und „bildet entsprechende Eigenzeiten“ aus. „Während die technischen Innovationen durchaus im Rahmen einer Modernisierungstheorie dargestellt werden können – als linearer oder exponentieller Zuwachs an menschlicher Verfügungsgewalt über ein allerdings begrenztes Segment der Natur –, geht dies nicht in einem Gleichlauf sozialer Entwicklungen im Sinne moderner Fortschrittsutopien und schon gar nicht kultureller Auswirkungen einher. In diesen Sektoren zweigen dann ‚multiple modernities‘ ab“ (Koschorke 2015, S. 182; Fn. 83: mit Bezug auf Rohbeck 2004).

Wenn sich aber formelle und informelle Institutionen ungleichzeitig entwickeln (ganz abgesehen von der vom technisch-innovativen Fortschritt getriebenen Marktwachstumsdynamik), haben wir es mit *heterogenen Institutionenbündeln* zu tun, die kein einheitliches *shared mental model* ausbilden, sondern eine Diversifikation von *belief-structures*, die weder *in toto* zeitstabil sind noch parallel takten, sondern in verschiedenen Phasenübergängen eigne institutionale Zeiten ausbilden. *So können wir nicht mehr von einer Institutionengeschichte reden, sondern nurmehr von vielen, die untereinander nicht kongruent sind.* Die Akteure müssen lernen, einschätzen zu können, welche Institutionen gelten, vor allem aber, welche Riskanz ihre Geltungserwartung haben kann. Worauf kann man sich, wie lange, verlassen? Die klassischen

Institutionen waren *trust-entities*, d.h. auf verlässliche gegenseitige Erwartungen gebaut. Wenn das riskant wird – nicht bei allen Institutionen, und nicht bei allen gleichzeitig, aber wenn: bei welchen? –, verlieren wir eine Dimension „sozialer Ontologie“ (Herrmann-Pillath 2012a, S. 18), und die Akteure versuchen, Substitute zu finden (z.B. Proto-Institutionen [Priddat 2015c], in Diskursen zu erkommunizieren, was man erwarten kann bzw. sich einfach anderen Verhalten anzuschließen (Schwarm- oder Herdenverhalten (vgl. Hirshleifer/Theoh 2009), um eine Restsicherheit institutionaler Ge-währleistungsqualität zu erheischen.

North’s Theorie operiert an einer Schnittstelle differenter Geschichtsauffas-sungen. Aus kulturwissenschaftlicher Perspektive erscheint jede Verlaufslogik der Geschichte als unmöglich (Koschorke 2015, S. 183). Aus ökonomischer Perspektive, angelehnt an die naturwissenschaftlich-technischen Ergebnisse, haben wir das Phänomen einer „Netzverdichtung“ fortgeschritten Industrie-gesellschaften (Lübbe 1996), das sich in den Wachstums- und Markttheorien abbildet. Und zwar in einem historisch einmaligen Ausmaß, während in den Kulturwissenschaften die Diagnosen vom Begriff der Pluralisierung beherrscht werden – „Pluralisierung von Lebenswelten, Stilen und Diskursen, für die sich dem Anschein nach kein gemeinsamer Nenner mehr finden lässt“ (Koschorke 2015, S. 183). „Während die technisch-ökonomische Zivilisation einer gigantischen Systemintegration unterworfen ist, wird dasselbe Phäno-men aus kulturkritischer Perspektive als Desintegration beschrieben. ... Real-welt und Symbolwelt klaffen auseinander“ (Rohbeck 2000, S. 21).

North’s Theorie versucht, beide Dimensionen zu integrieren: die technisch-ökonomische Wachstumsdimension der Märkte und die Symbolwelt der kulturellen Dimension (die meisten informellen Institutionen). Es ist North’s Verdienst, einen Synthesevorschlag unterbreitet zu haben, der den Gegensatz von Ökonomik und Kultur in eine verschränkte Geschichte hineinholt. Nur wissen wir inzwischen besser, wie diversifiziert und plural die kulturelle Dimension aussieht. Wir haben es deswegen mit anderen, neuen und komple-xen Institutionendynamiken zu tun als North es sich vorstellte. Rolands Inter-pretation z.B., dass die informellen Institutionen eine *slow moving-change*-Struktur aufweisen (Roland 2004), beruht noch auf einer Vorstellung relativ homogener kultureller Standards, Normen und Verhalten, die sich für viele Bereiche nicht mehr aufrechterhalten lässt. Eine höhere Diversität in-formeller Institutionen und eine größere Heterogenität ihrer Verlässlichkeiten intensivieren den *institutional change*. Es bilden sich neue wechselseitige Verhaltenserwartungen aus, aber mit höherer Ambiguität und kürzerer Zeit-stabilität, in höherer Frequenz ihrer institutional changes. Wenn die formel-llen Institutionen sowieso als *fast-moving changes* angesehen werden (Roland 2004), haben wir es mit zwei relativen Beschleunigungen des *institutional*

change zu tun, die die zeitstabilen Kopplungen, auf die North seine Theorie baut, nicht mehr notwendig gelten lassen. Die Formen wechselseitiger Erwartbarkeiten dynamisieren sich, die Soziologie der Interaktionen ändert sich (vgl. relationale Soziologie *Fuhse/Mützel* 2010). Dem folgen die neuen Formen der Institutionen.

Dann aber folgen wir nicht mehr dem klassischen Begriff der Institution, sondern bewegen uns in der Analyse aller möglichen, wenn auch nur kurzfristigen, Verhaltenskongruenzen, die einen gemeinsamen Verhaltenstensor ausbilden (der in einer nächsten Phase bereits wieder abbricht oder sich anders ausrichtet). Nicht ihre Zeitstabilität würde die Institutionen dann kennzeichnen, sondern ihre Fähigkeit, Verhaltenskongruenzen herzustellen, und wenn nur für eine nächste (kurze) Phase ‚Gegenwart – Zukunft‘. Es sind eher *governance-structures* als Institutionen im klassischen Sinne. ‚Governance‘ meint dabei: irgendwelche Regelstrukturen, die sich informell bilden und vorübergehende Strukturen darstellen, die gar nicht notwendig die kognitiv-manifeste Form von *shared mental models* annehmen. Gleichsam *proxy-Institutionen*. Sie erfüllen das übrigbleibende Kriterium der Herstellung von wechselseitigen Verhaltenserwartungen, aber viel unverbindlicher, weniger verlässlich, d.h. ohne das andere Kriterium der Zeitstabilität, das North’s besondere Geschichtlichkeit ausmacht. Anstelle der großen Geschichtslinien haben wir es mit kurz getakteten institutionalen Gebilden zu tun. Wir verwenden dann *instistutional designs*, die für bestimmte Situationen oder Konstellationen gelten, ohne darüber hinausgehenden Anspruch. So wie man z.B. neue Marktinstitutionen wie ‚Auktionen‘ designed, die für bestimmte lokale/temporäre Märkte verfasst werden.

Die neue Liquidität von Institutionen darf nicht den Blick verstellen für all jene weiterhin stabilen bzw. hyperstabilen Institutionen, die den epochalen Kriterien North’s genügen. Es kommt auf die genauere Analyse an – historisch-empirisch²⁰ –, welche Institutionen zeitanfälliger werden. Dem Schema North’s – die zeitstabile Strukturierung der Institutionen – können wir nicht mehr vertrauen.

Literatur

- Acemoglu, D.* (2008), Introduction to Modern Economic Growth, University of Princeton Press.
- Acemoglu, D./Johnson, S./Robinson, J.* (2004), Institutions as the fundamental cause of long-run growth, NBER WORKING PAPER SERIES 10481 <http://www.nber.org/papers/w10481>.

²⁰ ‚Historisch-empirisch‘ war die ‚historische Methode‘ der deutschen Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts.

- Aoki, M.* (2001), Toward a Comparative Institutional Analysis, Cambridge: The MIT Press.
- Aoki, M.* (2011), Institutions as cognitive media between strategic interactions and individual beliefs, in: Journal of Economic Behavior & Organization 79 (2011) S. 20–34.
- Arrow, K. J.* (1979), Rational Discourse and Conflicts in Value & „judgement“, 3–16, in: Betz, H. K. (ed.), Recent Approaches to Social Sciences, The University of Calgary: Calgary.
- Arrow, K. J.* (2013b), Knowledge, Belief and the Economic System, S. 943–951 in: WIFO-Monatsberichte, Nr. 12/2013.
- Assmann, A.* (2013), Ist die Zeit aus den Fugen? Aufstieg und Fall des Zeitregimes der Moderne, München: Hanser.
- Baecker, D.* (2007), Studien zur nächsten Gesellschaft, Ffm.: Suhrkamp.
- Beckert, J.* (2009), Pragmatismus und wirtschaftliches Handeln, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, MPIfG Working Paper 09/4.
- Beckert, J.* (2011), Imagined Futures: Fictionality in Economic Action, MPIfG Discussion Paper 11/8 , Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne May 2011.
- Beckert, J.* (2014), Capitalist Dynamics. Fictional Expectations and the Openness of the Future, MPIfG Discussion Paper 14/7, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
- Bernard, A.* (2015), Kontrolliert, in: FAS Nr. 21/2015, S. 37.
- Boldizzoni, F.* (2011), The Poverty of Clio. Resurrecting Economic History, Cambridge MA: MIT-Press.
- Boldizzoni, F.* (2013), On History and Policy: Time in the Age of Neoliberalism, MPIfG Discussion Paper 13/6, veröffentlicht in: 4–17 in: Journal of the Philosophy of History, Vol. 9, Issue 1, 2015.
- Boldyrev, I. A./Herrmann-Pillath, C.* (2014), Hegel, Institutions and Economics: Performing the Social, Routledge: Chapman & Hall.
- Bowles, S.* (2003), Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution, Princeton University Press.
- Davis, J.B.* (2006), The Theory of the Individual in Economics. Identity and Value, London and N.Y.: Routledge.
- Denzau, A. T./North, D.* (1994), Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in Kyklos, 47/1, S. 3–31.
- Esposito, E.* (2007), Die Fiktion der wahrscheinlichen Realität, Ffm: Suhrkamp.
- Foucault, M.* (1993), Überwachen und Strafen: Die Geburt des Gefängnisses, Ffm.: Suhrkamp.
- Foucault, M.* (2011), Die Geburt der Klinik: Eine Archäologie des ärztlichen Blicks, Fischer.

- Frey, B. S. (2001), Lilliput oder Leviathan? Der Staat in der globalisierten Wirtschaft, working paper No. 85/2001, Institute for Empirical Research in Economics, Universität Zürich.
- Frey, B. S./Bohnet, I. (1995), Institutions Affect Fairness – An Experimental Approach, 286–303 in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 15.
- Fuhse, J./Mützel, S. (2010), Relationale Soziologie: Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung, Wiesbaden: VS.
- Fukuyama, F. (2006), Staaten bauen: Die neue Herausforderung internationaler Politik. Berlin: Ullstein TB.
- Glaeser, E.L./La Porta, R./Lopez-de-Silvanos, F./Shleifer, A. (2004), Do Institutions Cause Growth?, 271–303 in: Journal of Economic Growth, 9.
- Greif, A. (2001), How Do Self-enforcing Institutions Endogenously Change? Institutional Reinforcement and Quasi-Parameters; Manuskript einer Rede an der Stanford University July 2000, <http://icos.groups.si.umich.edu/greif.pdf> (Stand: 10.01.2013).
- Greif, A. (2006), Institutions and the Path to the Modern Economy – Lessons from Medieval Trade, 1. Auflage, Cambridge/New York.
- Greif, A. (2015), How did Markets evolve? 71–96 in: Greif/Kiesling/Nye 2015.
- Greif, A./Kiesling, L./Nye, J. V. C. (2015) (eds.), Institutions, Innovation and Industrialization, Princeton University Press.
- Gumbrecht, H.U. (2010), Unsere breite Gegenwart, Berlin: Suhrkamp.
- Herrmann-Pillath, C. (2012a), Neuroökonomik, Institutionen und verteilte Kognition: Empirische Grundlagen eines nicht-reduktionistischen naturalistischen Forschungsprogramms in den Wirtschaftswissenschaften, S. 181–216 in: Theresia Theurl (Hg.): Empirische Institutionenökonomik: Konzeptionelle Fragen und Anwendungen, Schriftenreihe des Vereins für Socialpolitik, Bd. 334, Berlin: Duncker & Humblot.
- Herrmann-Pillath, C. (2012b), Institutions, Distributed Cognition and Agency: Rule-following as Performative Action, Journal of Economic Methodology 19(1), S. 21–42, penultimate version: Frankfurt School Working Paper Series No. 157, SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1745437>.
- Herrmann-Pillath, C. (2014), Institutionentransfer durch kulturelles Unternehmertum, S. 85–111 in: Apolte, Th. (Hg.): Transfer von Institutionen, Schriften des Vereins für Socialpolitik Bd. 340, Berlin: Duncker & Humblot.
- Hidalgo, C. (2015), Why Information Grows, Allen Lane: Penguin Books.
- Hirschleifer, David/Theoh, Siew H. (2009), Thought and Behavior Contagion in Capital Markets, S. 1–56 in: Hens, Th./Schenk-Hoppe, K.R. (eds.): Handbook of Financial Markets. Dynamics and Evolution, Amsterdam u. a.
- Koschorke, A. (2012), Wahrheit und Erfindung. Grundzüge einer Allgemeinen Erzähltheorie, Ffm.: S. Fischer.
- Koselleck, R. (1989), Vergangene Zukunft. Zur Semantik geschichtlicher Zeiten, Ffm., Suhrkamp.

- Lingg, A. (2013), Institutionelle Sphären, 11–64 in: Priddat 2013a.
- Lübbe, H. (1996), Netzverdichtung. Zur Philosophie industriegesellschaftlicher Entwicklungen, S. 133–150 in: Zeitschrift für philosophische Forschung 50.
- McCloskey, D. (2006), The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce. University of Chicago Press.
- Meran, J. (1985), Theorien der Geschichtswissenschaft, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Mokyr, J. (2004), The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy, Princeton University Press.
- Mokyr, J. (2015), Progress, useful knowledge, and the origins of the industrial revolution, S. 33–70 in: Greif/Kiesling/Nye 2015.
- Nassehi, A. (2008), Die Zeit der Gesellschaft, Wiesbaden: VS-Vlg.
- North, D. (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, 1. Auflage, Tübingen.
- North, D. C. (1977), Markets and other Allocations Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi, S. 703–716 in: Journal of European Economic History, 6, 2.
- North, D. C. (1988), Theorie des Institutionellen Wandels, Tübingen: Mohr-Siebeck.
- North, D. C. (1990a), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.
- North, D. C. (1990b), Institutions and Their Consequences for Economic Performance, S. 383 ff. in: K. Schweers Cook/M. Levy (eds.): The Limits of Rationality, Chicago/London.
- North, D. C. (1991), Institutions, S. 97 ff. in: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1.
- North, D. C. (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen: Mohr.
- North, D. C. (1995), Five Propositions about Institutional Change, S. 95–102 in: Knight, J./Sened, I. (1995) (eds.): Explaining Social Institutions, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- North, D. C./Wallis, J. J./Weingast, B. (2009), Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting recorded Human History, Cambridge University Press.
- North, D.C./ Weingast, B.W. (1981), The Evolution of Institutions Governing Public Choice in the 17th Century England, S. 803 ff. in: The Journal of Economic History, vol. 49.
- Ortmann, G. (2009), Management in der Hypermoderne: Kontingenz und Entscheidung, Wiesbaden: VS.
- Peukert, H. (2001), Bridging old and new institutional economics: Gustav Schmoller and Douglass C. North, seen with old-institutionalists' eyes, S. 91–130; European Journal of Law and Economics, 11, 2001.

- Polanyi, K. (1957), The Economy as an Instituted Process, 24 S. 3–270 in: Polanyi, K./Arensberg, C. M./Pearson, H. W. (eds.): Trade and Market in the Early Empires: Economics in History and Theory, Glencoe, IL: Free Press.
- Priddat, B. P. (1991), Natur-Stoff und Wert-Form. Zur Modernisierung des Naturbegriffs in der Ökonomie des 18. und 19. Jahrhunderts, S. 67–99 in: G. Figal/ R. P. Sieferle (Hrsg.): Selbstverständnisse der Moderne. Formationen der Philosophie, Politik, Theologie und Ökonomie. Stuttgart: Metzler.
- Priddat, B. P. (1995), Die andere Ökonomie. Über G. v. Schmollers Versuch einer „ethisch-historischen“ Ökonomie im 19. Jahrhundert, Marburg: Metropolis.
- Priddat, B. (2005a), Strukturierter Individualismus – Institutionen als ökonomische Theorie, 1. Auflage, Marburg.
- Priddat, B. P. (2005b), Ökonomie und Geschichte: Zur Theorie der Institutionen bei D. C. North, in: Priddat 2005a: Kap. 2.
- Priddat, B. P. (2005c), Die Zeit der Institutionen: Elemente einer Theorie der Institutionen in der Ökonomie, in: Priddat 2005a: Kap. 3.
- Priddat, B. P. (2005d), Kultur und Ökonomie: D. C. North über Kultur, in: Priddat 2005a: Kap. 4.
- Priddat, B. P. (2012), „Vierte Industrie“. Löst sich die Industriegesellschaft in der Dienstleistungs- und in der Wissensgesellschaft auf? Ein Klärungsversuch über die anhaltende Bedeutung der Industrie, S. 45–90 in: Priddat, B. P./West, K.-W. (Hrsg.): Die Modernität der Industrie, Marburg: Metropolis.
- Priddat, B. P. (2013) (Hrsg.), Institutionen, Regeln, Ordnungen. Neue Einsichten für die Institutionenökonomik, Marburg: Metropolis.
- Priddat, B. P. (2014a), Prognose als narrative Plausibilität, S. 251–280 in: M. Cevallo (Hrsg.): Die Ordnung des Kontingenzen, Springer.
- Priddat, B. P. (2015), *Economics of Persuasion*. Ökonomie zwischen Markt, Kommunikation und Überredung, Marburg: Metropolis.
- Priddat, B. P. (2015a) (Hrsg.), Bewegungen in Unsicherheiten/Unsicherheit in Bewegung. Ökonomische Untersuchungen, Marburg: Metropolis.
- Priddat, B. P. (2015b), Wissen/Nichtwissen. Die überschätzte Ökonomik, S. 377–442 in: Priddat 2015a.
- Priddat, B. P. (2015c), Proto-Institutionen. Ein Beitrag zur neueren Institutionendynamik. discussion paper der Wirtschaftsfakultät der Universität Witten/Herdecke, Nr. 33/2015.
- Priddat, B. P. (2015d), Entscheidung als zeitliche Setzung. Über Narration, Fiktion, Erwartung und Zeitlichkeit in der Ökonomie, in: Ritte, Jürgen/Behr, Irmtraud/ Plewnia, Albrecht (Hg.): Die narrative Dimension der Wirtschaft (in der Herausgabe).
- Reckwitz, A. (2006), Das hybride Subjekt. Eine Theorie der Subjektkulturen von der bürgerlichen Moderne zur Postmoderne, Weilerswist: Velbrück.
- Rehberg, K.-S. (1997), Institutionenwandel und die Funktionsveränderung des Symbolischen, S. 94–118 in: Göhler, G. (Hrsg.): Institutionenwandel, Opladen.

- Richter, R./Furubotn, E. G. (2003), Neue Institutionenökonomie, Tübingen: Mohr-Siebeck.
- Rohbeck, J. (2000), Technik – Kultur – Geschichte. Eine Rehabilitation der Geschichtsphilosophie, Ffm: Suhrkamp.
- Rohbeck, J. (2004), Geschichtsphilosophie zur Einführung, Hamburg: Meiner.
- Roland, G. (2004), Understanding Institutional Change. Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, S. 109–131 in: Studies in Comparative International Development. Vol. 38, 4.
- Rosa, H. (2005), Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne, Ffm.: Suhrkamp.
- Ross, D. (2005), Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation, Cambridge and London: MIT Press.
- Ross, D. (2007), H. sapiens as Ecologically Special: What Does Language Contribute?, S. 710–731 in: Language Studies 29.
- Rüsén, J. (1990), Zeit und Sinn. Strategien historischen Denkens, Ffm: Fischer.
- Schloßbach, J. (1980), Zyklentheorie und Epochenmetaphorik, München: Fink.
- Schipper, L. (2015), Die Schlacht um Über, in: FAS Nr. 27/2015, S. 21.
- Schmidt, V. A. (2008), Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse, S. 303–326 in: Annual Review of Political Science, vol. 11.
- Schmidt, V. A. (2011), Reconciling Ideas and Institutions through Discursive Institutionalism, S. 47–65 in: Beland, D./Cos, R.H. (eds.): Ideas and politics in social science research, N.Y.
- Searle, J. (2015), Der Drachentöter (Interview), S. 7–15 in: Hohe Luft kompakt, Sonderheft 1 7 2015.
- Streeck, W. (2010), Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy, Oxford University Press.
- Szotstak, R. (2015), A growth agenda for economic history, S. 254–276 in: Greif/Kiesling/Nye 2015.
- Thornthon, P. H./Ocasio, W./Lounsbury, M. (2012), The Institutional Logics Perspective. A New Approach to Culture. Structure, and Process, Oxford University Press.
- Vogl, J. (2015), Der Souveränitätseffekt, Zürich: disphanes.
- White, H. C./Godart, F. C. (2007), Stories from identity and Control, Sociologica N. 3/2007 <http://www.sociologica.mulino.it/doi/10.2383/25960>.
- Willke, H. (2014), Regieren. Politische Steuerung komplexer Gesellschaften, Springer VS.
- Zack, P. J./Knack, St. (2001), Trust and Growth, S. 295–321 in: Economic Journal 111, no. 470.

Neueste Institutionenökonomik und neue Brücken zwischen Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Von *Joachim Zweynert*, Witten/Herdecke und *Ivan Boldyrev*,
Radboud Universität Nijmegen

Einleitung

Unsere Ausgangsthese lautet: Die Berücksichtigung von Institutionen in der Wirtschaftswissenschaft führt mehr oder weniger zwangsläufig zum Problem der „historical specificity“ (*Hodgson* 2001) von Gesellschaften und damit zu jenen Fragen, die im Mittelpunkt des ersten Methodenstreits standen. Gerade im Bereich der Entwicklungsökonomik ist „Institution“ das neue *buzzword* schlechthin – und gerade die Probleme weniger entwickelter Länder sind es, die die Spezifität von Gesellschaften besonders deutlich hervortreten lassen (man denke an Deutschland um die Mitte des 19. Jahrhunderts). Die Transformationsprozesse in Ostmittel- und Osteuropa, die die in den 1990er Jahren steil ansteigende Popularität der Neuen Institutionenökonomik (im Folgenden: NIÖ) begünstigt haben; das Scheitern des Washington Consensus und seines Anspruchs, raum- und zeitunabhängige, allgemeine Regeln guter Politik zu liefern; die nach wie vor aktuellen Probleme der Armut und Ungleichheit (und mithin: der bestehenden Divergenz trotz Globalisierung (= ökonomischer Integration)) – all dies verweist auf das Problem der Spezifität. Wenn also obige Ausgangsthese richtig ist, müsste der Methodenstreit in vollem Gang sein.

Davon kann in der Ökonomik aber scheinbar keine Rede sein. Wir meinen, dass der Schein an dieser Stelle trügt. Nur spielt sich der Methodenstreit heute weit mehr in der Politikwissenschaft als in der Ökonomik ab (gleichwohl werden wir zeigen, dass es auch innerhalb der Institutionenökonomik Auseinandersetzungen gibt, die an den ersten Methodenstreit anknüpfen). Genauer: Er wird in der Politikwissenschaft weitaus sichtbarer als in der Ökonomik, wo diejenigen, die eher auf der Schmoller-Seite des Methodenstreits stehen, so stark marginalisiert sind, dass sie kaum noch wahrnehmbar sind. In beiden Disziplinen besteht heute eine Kluft zwischen Forschern, die mit an die Naturwissenschaften angelehnten Methoden allgemeine Gesetzmäßigkeiten aufstellen wollen und solchen, die vornehmlich „verstehend“

und mit qualitativen Methoden arbeiten. Und in allerjüngster Zeit lässt sich beobachten, wie sich Cluster von „Quantis“ und „Qualis“ von Wirtschafts- und Politikwissenschaftlern gebildet haben, die in denselben Zeitschriften publizieren und ihre jeweils eigenen Diskurse pflegen und geflissentlich das ignorieren, was im jeweils anderen Cluster vor sich geht.

Der vorliegende Beitrag will – ausdrücklich aus Sicht der Wirtschaftswissenschaft – zeigen, wie es dazu gekommen ist. Außerdem möchten wir zeigen, in welchen neuen Formen der Methodenstreit in der heutigen Institutionenökonomik präsent ist. Im folgenden ersten Abschnitt wollen wir in groben Linien die Entwicklung nachzeichnen, die zu jenem Forschungsprogramm geführt hat, das wir als „Neueste Institutionenökonomik“ bezeichnen. Diese werden wir im zweiten Abschnitt näher betrachten. Im dritten Abschnitt zeigen wir in einer Art Exkurs, dass Teile des ersten Methodenstreits auch innerhalb des Komplexitätsoffenen Teildiskurses der Neuen Institutionenökonomik recht kontrovers diskutiert werden. Im vierten und abschließenden Abschnitt betrachten wir die neu entstandenen interdisziplinären institutionentheoretischen Cluster und wagen einen vorsichtigen Ausblick auf die Zukunftsperspektiven des an die älteren institutionellen Ansätze anschließenden interdisziplinären Forschungsprogramms.

I. Wandlungen der Institutionenökonomik: eine skizzenhafte Vorgeschichte

Wir setzen die Geschichte der Institutionenökonomik hier voraus und begnügen uns bei der Darstellung auf die Entwicklungen seit den 1970er und -80er Jahren, soweit sie für unser Problem relevant sind. Neue Institutionenökonomik war zunächst vor allem Mikroökonomik. Dieses Forschungsprogramm darf – zumindest aus heutiger Sicht – als abgeschlossen angesehen werden; seine wesentlichen Erkenntnisse sind Teil des mikroökonomischen Kanons geworden, und die wichtigste Zeitschrift in diesem Bereich, das *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, unterscheidet sich nicht mehr wesentlich von anderen theoretischen Journals mit Schwerpunkt Mikroökonomik.

Aktuell ist Institutionenökonomik hingegen hauptsächlich Makroökonomik, sie beschäftigt sich im Wesentlichen mit der alten Adam-Smith-Frage, warum einige Länder arm und andere reich sind. Der Weg von der älteren, mikroökonomisch orientierten NIÖ über die Wirtschaftsgeschichte zur gleich noch näher zu umschreibenden Neuesten Institutionenökonomik ist vor allem mit dem Namen Douglass C. North verbunden. Die Agenda seiner Arbeiten der 1970er und -80er Jahre war es, die mikroökonomischen Bausteine der NIÖ – wie etwa die Theorie der Transaktionskosten oder der Property

Rights – zu nutzen, um langfristige Wandlungs- und Entwicklungsprozesse zu erklären. Der Bruch, der den früheren North der 1970er und -80er (etwa: *North/Thomas* 1973; *North* 1981) vom späteren North der 1990er und 2000er (etwa: *Denzau/North* 1994; *North* 2005) unterscheidet, findet sich erstmals in *Structure and Change in Economic History* von 1981 angedeutet. Denn hier stellt er im theoretischen Schlüsselkapitel „A Neoclassical Theory of the State“ fest, dass die Annahme individuell nutzenmaximierenden Verhaltens dort an ihre Grenzen stößt, wo es gilt, die historisch regelmäßig zu beobachtenden und im Hinblick auf institutionellen Wandel hoch relevanten Fälle erfolgreichen kollektiven Handelns zu erklären – dazu bedürfe es einer Theorie der *Ideologie* (*North* 1981, S. 31).

In den 1990er Jahren gab es dann fast so etwas wie eine Welle von Arbeitern, die sich mit den „weichen“ Bestimmungsgründen institutionellen Wandels (Kultur, Ideologie, Kognition) beschäftigten (etwa: *Greif* 1994; *Raiser* 1997; *Stiglitz* 1997, *Keefer* 2000; *Roland* 2000). Der eine Grund für diese Welle war wahrscheinlich einfach der, dass die zum institutionellen Wandel forschen Autoren hier gewissermaßen ein Neuland unter den Pflug nehmen konnten, nachdem die näherliegenden Determinanten institutionellen Wandels bereits recht gut erforscht waren („Neuland“ war das natürlich nur dann, wenn man die Beiträge älterer Autoren negierte, aber das war hier die gängige Praxis). Den anderen Grund sehen wir in den Transformationsprozessen in Ostmittel- und Osteuropa; man kann deutlich zeigen, wie gerade das relative Scheitern der Transformation in der ehemaligen Sowjetunion (wie auch die Divergenz der Transformationsperformances zwischen den Ländern Ostmitteleuropas einerseits und den Nachfolgestaaten der Sowjetunion mit Ausnahme des Baltikums andererseits) die Frage nach den informellen Bestimmungsgründen sozio-ökonomischer Wandlungsprozesse aufwarf (siehe etwa *Pejovich* 2003; *Winiecki* 2004).

Dabei ließ sich – wie so oft in unserer Disziplin – beobachten, wie die Wiederentdeckung von „Kultur“ (hier als Sammelbegriff für die „weichen“ Faktoren) zumindest in einer Teilcommunity des institutionalistischen Forschungsprogramms innerhalb kürzester Zeit zu einem ziemlich weiten Ausschlag des Pendels in die der Public Choice entgegengesetzten Richtung führte: Der bekannte Wirtschaftshistoriker David Landes vertrat um die Jahrtausendwende die Auffassung, dass hinsichtlich der Frage nach „Wealth and Poverty of Nations“ (so der Titel seines Buchs aus dem Jahre 1998) „culture makes almost all the difference“ (*Landes* 2000, S. 2). *Steve Pejovich* (2003) bemerkte zu den unterschiedlichen Transformations-Verläufen in Ostmitteleuropa kurz und bündig: „It's the Culture, Stupid!“ und auch *North* (2005, S. 18) beantwortete die Adam-Smith-Frage in seinem 2005 erschienenen Buch mit dem Hinweis auf unterschiedliche kulturelle Vermächtnisse:

„Economies that had evolved a cultural heritage that led them to innovate institutions of impersonal exchange dealt successfully with this fundamental novelty [the move from personal to impersonal exchange, JZ/IB]. Those with no such heritage failed.“

Damit war man bei einem kulturalistischen Fatalismus gelandet, der deutlich über das hinausging, was die Schmoller-Schule je vertreten hatte. Beziehungen zu älteren institutionalistischen Ideen finden sich hier jedenfalls deutlich: Unter anderem bezeichnete *Gerard Roland* (2004) in einem Beitrag über *fast-moving and slow-moving institutions*, den man beinahe als so etwas wie den Schlussakkord dieses Diskurses betrachten darf, seinen Ansatz explizit als „Neo-Weberianisch“. Unabhängig von der Frage, wie fundiert diese Beziehungen waren: Es war jedenfalls offenkundig, dass man bei der Fragestellung der von Geoffrey Hodgson so bezeichneten *historical specificity* angekommen war, die im Zentrum des Forschungsprogramms des ursprünglichen Institutionalismus gestanden hatte. Insofern lag um die Mitte der 1990er Jahre die vor allem von *Malcom Rutherford* (1995) thematisierte Frage in der Luft, ob sich Brücken vom neuen zum alten Institutionalismus schlagen ließen. Um die Antwort vorwegzunehmen: Der Brückenschlag ist nicht gelungen.

Der entscheidende Grund dafür war der Siegeszug der Ökonometrie in den letzten fünfzehn Jahren. Die NIÖ war vor allem ein theoretisches Forschungsprogramm gewesen. Einige ihrer Vertreter (etwa North und Williamson) hatten sich zwar durchaus darum bemüht, ihre Forschungen auch empirisch zu unterfüttern, ökonometrische Verfahren spielten dabei aber kaum eine Rolle. Mit dem Erstarken der ökonometrischen Ansätze tauchte das Problem auf, dass sich der Einfluss „weicher“ Faktoren auf bestimmte Parameter zwar durchaus messen lässt, diese Methode aber wenig geeignet ist, die komplexen Ko-Evolutionsprozesse zwischen informellen und formellen Institutionen nebst ihrer Einflüsse auf menschliches Verhalten adäquat abzubilden.

II. Neue Ansätze

Um das Jahr 2000 herum nimmt jenes Forschungsprogramm seinen Anfang, das wir hier als Neueste Institutionenökonomik bezeichnen. Charakteristisch für dieses Programm sind

- das Abstellen auf die Adam-Smith-Frage (Makro-Perspektive)
- eine strikt ökonometrische Ausrichtung
- ein an die empirischen Erfordernisse angepasster (enger) Institutionenbegriff
- weitgehende Theorielosigkeit; das, was es an Theorie überhaupt gibt, sind Rückbezüge auf institutionalistische Theorien, die im Wesentlichen der

Public Choice entstammen, etwa die *stationary and rowing bandits* von Mancur Olson (*Olson/McGuire 1996*).

Um zu verdeutlichen, worum es in diesem Diskurs geht, möchten wir uns auf ein Papier konzentrieren, das wir als stilbildend ansehen: Es ist geschrieben von Dani Rodrik, Arvind Subramanian und Francesco Trebbi, trägt den programmatischen Titel „Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development“, erschien 2002 erstmals als Diskussionspapier und wurde dann 2004 im namhaften *Journal of Economic Growth* publiziert.

Interessant ist hier zunächst einmal – besonders, aber eben nicht nur in einem theoriegeschichtlichen Kontext –, dass dem Papier ein Zitat von Adam Smith vorangestellt ist:

„Commerce and manufactures can seldom flourish long in any state which does not enjoy a regular administration of justice, in which the people do not feel themselves secure in the possession of their property, in which the faith of contracts is not supported by law, and in which the authority of the state is not supposed to be regularly employed in enforcing the payment of debts from all those who are able to pay. Commerce and manufactures, in short, can seldom flourish in any state in which there is not a certain degree of confidence in the justice of government.“

Dieses Zitat verrät bereits sehr deutlich, was die Autoren hier unter „Institutionen“ verstehen – nämlich nichts anderes als die Sicherheit von Eigentumsrechten oder, anders herum gewendet, die Gefahr für Investoren, durch den Staat expropriert zu werden. Es ist klar zu sehen, wie sich hier eine radikale Abkehr von jener oben beschriebenen Tendenz zur immer stärkeren Berücksichtigung informeller Institutionen vollzieht, und es ist gleichzeitig typisch, dass man sich selbst mit einer Referenz auf North explizit in die institutionalistische Traditionslinie stellen will – wobei es bezeichnend wie typisch für diesen Diskurs ist, dass man sich auf North (1990) beruft, also *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, nicht aber auf Norths weitere Arbeiten der 1990er Jahre, die für die Neueste Institutionenökonomik schlicht nicht zu existieren scheinen.¹

¹ Die Plattform *Web of Science* weist 398 Zitationen des bahnbrechenden Aufsatzes von Denzau/North (1994), über „Shared Mental Models. Ideologies and Institutions“ aus (Stand 10.04.2016). Am häufigsten wird der Text von Politologen und heterodoxen Ökonomen zitiert. Darunter gibt es nur zwei Zitate, die in den ökonomischen „Top-Journals“ publiziert sind – u. a. von Rodrik. Unter den namhaften Institutionenökonomikern waren es nur Geoff Hodgson und Masahiko Aoki (die ohnehin schon dem Methodenpluralismus gegenüber offen waren) und der Wirtschaftshistoriker Avner Greif (2006), der zum Thema Überzeugungen forscht, die den Aufsatz rezipiert haben. Dasselbe muss man im Grunde zu North (2005) feststellen, obwohl das Buch etwas mehr Beachtung fand – nur wiederum *nicht* in den Mainstream-Zeitschriften.

Was das Papier von Rodrik et. al. für unsere Zwecke besonders geeignet macht ist, dass die Autoren methodisch sehr reflektiert an ihr Vorhaben herangehen. Betrachten wir näher, wie explizit sie eine Abkehr von allen Ansätzen vollziehen, die sich dem Problem der Komplexität institutionellen Wandels zu stellen suchten:

Since long-term economic development is a complex phenomenon, the idea that any one (or even all) of the above deep determinants [Geography, Trade, Institutions, JZ/IB] can provide an adequate accounting of centuries of economic history is, on the face of it, preposterous. Historians and many social scientists prefer nuanced, layered explanations where these factors interact with human choices and many other not-so-simple twists and turns of fate. But economists like parsimony. We want to know how well these simple stories do, not only on their own or collectively, but more importantly, vis-à-vis each other. How much of the astounding variation in cross-national incomes around the world can geography, integration, and institutions explain? Do these factors operate additively, or do they interact? Are they all equally important? Does one of the explanations „trump“ the other two?“ The questions may be simple, but devising a reasonable empirical strategy for answering them is far from straightforward (Rodrik et al. 2004, S. 133).

Rodrik et al. bedienen sich ganz offensichtlich der rhetorischen Strategie, alle komplexitätsoffenen Erklärungen institutionellen Wandels als „geschichtswissenschaftlich“ und „sozialwissenschaftlich“ zu klassifizieren, was mit der als nicht erklärungsbedürftigen Behauptung „begründet“ wird, für die Ökonomik käme es einzig und allein in Betracht, „simple stories“ zu erzählen. Es wird dann auch sogleich mitgeteilt, wohin die eingesparte Komplexität verlagert wird, nämlich in die empirische Strategie. Das ist natürlich ein gut bekannter Einwand gegen die derzeit vorherrschende Art der empirischen Forschung in der Ökonomik. Aber wohl nirgends wird der Verlust an theoretischer Komplexität so deutlich wie im Bereich der Theorie institutionellen Wandels.

Um dies zu veranschaulichen, wenden wir uns einem weiteren für die Neueste Institutionenökonomik stilbildenden Werk zu, nämlich Acemoglus und Robinsons *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (2006). Das mit „Our Argument“ überschriebene zweite Kapitel, in dem die Autoren konsequent auf ihren mathematischen Apparat verzichten und das Argument rein verbal vortragen, zeigt mit aller Deutlichkeit, was der Preis dafür ist, die Zusammenhänge formal darstellen zu können. Was man hier findet, ist eigentlich nichts anderes als eine rein materialistische Mechanik politischer Prozesse,² die sich auf einige klassische Beiträge der Public Choice (im

² Die Autoren berufen sich auf den Chartisten *J. R. Stephens*, wenn sie verkünden, dass „the question of universal suffrage ... is a knife and fork question, a bread and cheese question ... by universal suffrage I mean to say that every working man in the land has a right to a good coat on his back, a good hat on his head, a good roof for

Folgenden: PC) und daneben auf Robert Michels' klassisches Werk zur Oligarchie (1925) beruft. Interessant ist zudem, wie auch hier North die pflichtschuldige Referenz erweisen wird – aber wiederum nur North bis 1990.³

Selbst innerhalb des Northschen Forschungsprogramms vollzieht sich indes klipp und klar eine Art „Zurück zu den Wurzeln-Bewegung“: Das Konzept der *limited and open access orders*, das ab 2006 von North, Wallis und Weingast vorgelegt wurde (*North/Wallis/Weingast 2006, 2009; North/Wallis/Webb/Weingast 2007*) knüpft in methodischer Hinsicht an *Structure and Change in Economic History* an, bereichert das dortige PC-Instrumentarium aber durchaus entscheidend, indem es den für die PC charakteristische Annahme des *single actor states* ersetzt durch die Idee des kollektiven Staats, der von einer *ruling coalition* dominiert wird. Entscheidender für unseren Zusammenhang ist aber, dass in den Arbeiten zu *limited/open access orders* informelle Institutionen und Überzeugungen (*beliefs*) zwar erwähnt werden aber kein integraler Bestandteil der Analyse sind.

Es ist höchst interessant zu sehen, wie weitgehend dieser Ansatz in der Neuesten Institutionenökonomik ignoriert wird. Wie wir sehen werden, setzen sich die Autoren mit einem nicht formalisierbaren und gleichzeitig stark strukturzentrierten (also auf formelle Institutionen fokussierenden) Ansatz zwischen alle Stühle, bzw. genau zwischen die beiden institutionalistischen Diskurse, die sich in jüngster Zeit an unterschiedlichen Schnittstellen von Ökonomik und Sozialwissenschaften herausgebildet haben. Bevor wir diese beiden neuen Allianzen näher betrachten, wollen wir uns in einem Zwischenschritt mit den jüngsten methodologischen Diskussionen innerhalb der institutionentheoretisch informierten wirtschaftsgeschichtlichen Forschung zuwenden.

III. Wie und warum der Methodenstreit zurückkehrt: Der Fall der Wirtschaftsgeschichte

Die Historische Schule zeichnete sich nicht nur durch ihre empirische und qualitative Ausrichtung, sondern auch durch ihre interdisziplinäre Offenheit aus. Auch im Hinblick darauf ist das Erbe des Methodenstreits relevant, denn, wie bekannt und wie aktuelle wissenssoziologische Studien belegen (*Fourcade et al. 2015*), neigen Mainstream-Ökonomen – im Unterschied zu Sozialwissenschaftlern – stärker dazu, sich gegenüber anderen Disziplinen

the shelter of his household, a good dinner upon his table“ (*Acemoglu/Robinson [2006]*, S. 20).

³ Zitiert werden: *North/Thomas; North (1981); North/Weingast (1989)* und *North (1990)*.

abzuschotten. Unsere These lautet, dass die Zukunft der institutionalistischen Forschung, die sich an der Schnittstelle von Ökonomik und den Sozialwissenschaften bewegt, davon abhängt, inwieweit es gelingen wird, wechselseitige Anschlussfähigkeit herzustellen.

Um diese These zu verdeutlichen, betrachten wir die neuesten Diskussionen innerhalb der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung. Wie wir oben sahen, kommt der Wirtschaftsgeschichte eine ganz zentrale Rolle als Ideengeberin des Neuesten Institutionalismus zu. Wie sich nun zeigen lässt, kommt mit der Rückbesinnung auf die Geschichte auch der Methodenstreit zurück, auch wenn er sich innerhalb der Ökonomik in einer Nische vollzieht, die vom *mainstream* kaum wahrgenommen werden mag. Um was es uns geht, lässt sich am besten anhand des so provokanten wie umstrittenen Buches von *Francesco Boldizzoni* (2011) verdeutlichen. Boldizzoni wendet sich dezidiert gegen die kliometrische Forschung und zugleich gegen den gesamten Forschungsansatz, der auf Fogel und North zurückgeht. Uns interessiert weniger die Stichhaltigkeit der einzelnen Argumente und der von ihm skizzierten Alternative. Vielmehr verstehen wir sein Werk als Ausdruck des Widerstandes eines Historikers gegen die vermeintliche Vereinnahmung der Geschichte durch (Institutionen)ökonomen.

Im Grunde geht es Boldizzoni darum, das Geschichtliche in der Wirtschaftsgeschichte zu betonen. Kliometrische Forschung erscheint ihm als ein Projekt, das stark theorieabhängig und allzu deduktivistisch ist. Es gilt, Boldizzoni zufolge, eine Gegenbewegung zu etablieren, als Folge derer sich die Geschichte von der passiven Rolle, als Anschauungsmaterial für institutionalistische Deduktionen zu dienen, in eine Impulsgeberin für die (institutionen)ökonomische Theoriebildung verwandeln könnte. Boldizzonis sieht sich explizit in der Tradition der älteren Historischen Schule. Dementsprechend lautet seine zentrale Botschaft: „[E]conomies past and present reflect cultural specificities that must be fully grasped before their possible connections can be appreciated“ (*Boldizzoni* 2013, S. 72).⁴ Es erscheint Boldizzoni höchst problematisch, dass institutionenökonomisch orientierte Wirtschaftshistoriker das Projekt der Dekontextualisierung des Ökonomischen fortsetzen. Als theoretische Alternative gilt ihm u. a. die Wirtschaftssoziologie, die zeige, dass auch heute Märkte und „Ökonomie“ soziale Konstrukte sind.⁵ Er beruft sich explizit auf die anthropologische Forschung (*Douglas* 1986), um auf die Inkommensurabilität unterschiedlicher Kulturen hinzuweisen. Die qualitativen Unterschiede zwischen ökonomischen Systemen und „Kapitalismen“ in Raum und Zeit führen u. a. dazu, dass ähnliche politische Maßnahmen in verschiedenen Kontexten ganz unterschiedliche Wirkungen zeitigen können.

⁴ Vgl. auch: *Boldizzoni* (2011), S. 87.

⁵ Boldizzoni bezieht sich u. a. auf *Fligstein* (1996, 2001).

Von der französischen *Annales*-Schule übernimmt Boldizzoni die Auffassung, dass man keine Wirtschaftsgeschichte schreiben kann, ohne sie auch als Sozial- und Kulturgeschichte zu behandeln.⁶

Boldizzonis Vorschlag läuft letztlich auf eine andere *Hermeneutik* der Wirtschaftsgeschichte hinaus – eine Lesart, die wesentlich durch Wirtschaftssoziologie und die anderen Sozial- und Geisteswissenschaften geprägt ist. Es ist bemerkenswert, wie hier eine Akzentverschiebung zugunsten der Historisierung der Ökonomie mit ganz bestimmten methodischen Entscheidungen einhergeht: Im Grunde geht es darum, das methodische Spektrum und die theoretische Optik der Wirtschaftsgeschichte entscheidend zu erweitern und sich in ihr vermehrt geistes- und sozialwissenschaftlicher Methoden zu bedienen. Dadurch aber würde auch der Ökonomik als solcher ein neuer Status zugemutet, denn in den letzten Jahrzehnten argumentieren ja die wichtigsten theoretischen Diskussionen in NIÖ wie auch in anderen Bereichen, von North bis Piketty, überwiegend wirtschaftsgeschichtlich.

Der Streit zwischen „Qualis“ und „Quantis“ spiegelt sich in Boldizzonis Kritik deutlich wider: Unter den methodologischen Anweisungen, die er für einen neuen, alternativen Ansatz in der Wirtschaftsgeschichte geltend machen will, findet sich u.a. folgende radikale Maxime:

Regression should not be a substitute for interpretation. That a technique can automatically generate a historical explanation is a fiction for conferring an illusory patina of objectivity on the results. The techniques of descriptive statistics are preferable to methodologies based on probability. The use of deductive reasoning should be avoided, because the work of the historian is inductive by definition (Boldizzoni 2011, S. 151).

Unter den Wirtschaftshistorikern war es u.a. Deirdre McCloskey (2013), die auf Boldizzoni kritisch reagierte. Sie warf ihm Theorielosigkeit und einen allzu deskriptiven Ansatz vor, stimmte gleichwohl aber in Vielem mit ihm überein. McCloskey (2016a) stand auch im Zentrum einer weiteren Debatte, die jüngst auf den Seiten des *Journal of Institutional Economics* ausgetragen wurde und in der es wiederum primär um wirtschaftsgeschichtliche Fragen, letztlich aber um die Frage nach den methodologischen Grundlagen der institutionellen Forschung ging.

McCloskey wirft den Neo-Institutionalisten – und insbesondere North – vor, die hinter den Regeln des ökonomischen Handelns stehende Ethik zu vernachlässigen und beide, die Regeln wie die Ethik (Kultur) in der Gestalt der Institutionen zu ökonomisieren bzw. zu neutralisieren. McCloskeys Argumentation läuft darauf hinaus, dass ethische Normen im Grunde kulturspezifisch sind und dass verschiedene Gruppen identische Regeln unterschiedlich

⁶ Vgl. Boldizzoni (2011), S. 136.

interpretieren können. McCloskey plädiert letztendlich dafür, die ökonomische Analyse mehr auf „dichte Beschreibungen“, also auf ein breiteres und wesentlich qualitatives Verständnis von Kultur zu stützen.

Eines der wichtigsten Argumente bei McCloskey ist das angebliche Fehlen einer befriedigenden Erklärung für den raschen ökonomischen Wandel im Westen seit der Industriellen Revolution. Diese Veränderungen möchte sie (McCloskey 2010, 2016c) nicht auf die ihrer Auffassung nach relativ stabilen Institutionen, sondern auf neue (ethische) Ideen zurückführen, für die auch im Northschen Institutionalismus wenig Raum ist.⁷ Was mit diesen Ideen – und mit der qualitativen wirtschaftshistorischen Perspektive in der Theorie des institutionellen Wandels – in die Institutionenforschung kommen würde, ist die Vorstellung einer wesentlichen und unentrinnbaren Kontingenz:

„The economists want to reduce motivation to predictable Max U. But the point is that the modern world was not predictable. It depended on the new and liberal notion of liberty and dignity, and their unpredictable results in betterment for all“ (McCloskey 2016a, S. 10).

Von dieser Perspektive aus kritisiert sie auch die Gleichsetzung von Institutionen mit Beschränkungen/Restriktionen. Insbesondere stößt sie sich an Analogien zwischen Regeln und den („parametrisch“ vorgegebenen) Preisen sowie an der Idee der Stabilität von Institutionen. Für McCloskey sind die Regeln immer *verhandelbar*, werden jedes Mal neu reproduziert und mit kultureller Bedeutung aufgeladen. In dieser Debatte spielt, wie auch oben bei Boldizzoni, wiederum die richtige Hermeneutik eine Schlüsselrolle. Wenn etwa Greif und Mokyr (2016, S. 31) McCloskey antworten, dass jetzt, in der neuesten Institutionenökonomik, Kultur für die Institutionen als prägend angesehen wird (sie meinen dabei das neue Paradigma von Institutionen als Gleichgewichte und nicht als Regeln), dann behauptet McCloskey, sie hätten ihre Interpretation missverstanden, denn unter Kultur wird bei ihr etwas Komplexeres – und mit anderer Optik zu Erfassendes gemeint.

Kultur etwa könnte man als System vorherrschender Überzeugungen (Greif/Mokyr 2016) betrachten. Und dieser diffuse Bereich von Überzeugungen und Motivationen kann ebenfalls auf sehr unterschiedliche Weise untersucht werden, um letztlich zu verstehen, warum die Akteure sich so und nicht anders verhalten. McCloskey (2016b) wendet sich unter anderem z. B. gegen einen Begriff von Überzeugungen (*beliefs*), der diese auf bloße Information reduziert, also auf eine Art Wahrscheinlichkeitsrechnung über mögliche Weltzustände. Laut McCloskeys Hermeneutik sind Überzeugungen primär pragmatisch, ethisch und rhetorisch erschließbar.

⁷ Auch an North (2005) kritisiert McCloskey seinen biologischen Reduktionismus.

Was bedeuten diese Debatten für unseren Zusammenhang? Am Beispiel Wirtschaftsgeschichte haben wir gezeigt, wie wichtig „Lesarten“ sind. Der Methodenstreit findet sich nicht nur zwischen eher universalistisch und eher idiographisch orientierten Forschern, sondern auch zwischen denjenigen, die in der Institutionentheorie gegenüber verschiedenen disziplinären Sprachen und Sichtweisen (sei es Geisteswissenschaften, wie bei McCloskey oder Kognitionswissenschaften, wie bei North) offen sind oder, im Gegenteil, diese Offenheit scheuen – vielleicht aus intellektueller Sparsamkeit (*parsimony*).

IV. Neue Brücken?

Wir hatten festgestellt, dass es in den 1990ern innerhalb der NIÖ eine zunehmende Fokussierung auf informelle Institutionen und damit eine Entwicklung hin zum Zulassen von Komplexität gegeben hatte. Das bedeutete gleichzeitig, dass man sich in Richtung *original institutionalism* bewegte. Da dieser kein rein ökonomisches, sondern ein sozialwissenschaftliches Forschungsprogramm war, ist damit gleichzeitig auch gesagt, dass man sich temporär in Richtung Anschlussfähigkeit zwischen ökonomischem und sozialwissenschaftlichem Institutionalismus bewegte.

Nach allem, was bisher gesagt wurde, dürfte klar sein, dass diese Bewegung um 2000 zum Stehen kam, weil sich die historische Spezifität nun einmal – zumindest bisher nicht – mit ökonometrischen Methoden einfangen lässt. Gleichzeitig kam es aber mit dem neuesten Institutionalismus zu einer neuen Allianz zwischen Ökonomen und Sozialwissenschaftlern, vor allem Politologen. Denn zum einen trägt in den Sozialwissenschaften (nochmals: vor allem in der Politologie) nun langsam der mit der Public Choice verbundene ökonomische Imperialismus seine Früchte, und zum anderen haben vor allem Acemoglu und Robinson, ein Ökonom und ein Politologe, ein Forschungsprogramm etabliert, das zweifellos an der Schnittstelle der Disziplinen angelegt ist und jüngeren Vertretern aus beiden Disziplinen ein neues Feld bietet – wir sehen an dieser Schnittstelle tatsächlich eine selten erlebte Eintracht von mit identischen (quantitativen) Methoden arbeitenden und häufig gemeinsam publizierenden Ökonomen und Politologen, die ihre Forschung jeweils als einen Fortschritt gegenüber der älteren Forschung verstehen: Die Ökonomen, weil die in der Ökonomik bewährten quantitativen Methoden nun auf ein weiteres Feld angewendet werden, die Politologen vor allem deshalb, weil man nun exakt und positiv und eben mit einer scheinbar „objektiven“ Methode arbeitet.

Ein entscheidender Unterschied zwischen Ökonomik und Sozialwissenschaften besteht darin, dass die Sozialwissenschaften multi-paradigmatisch sind, so dass wir hier in weit geringerem Maße methodologische und theore-

tische Monokulturen beobachten können. Zwar ist derzeit offenkundig, dass auch in den Sozialwissenschaften die „Quantis“ im Aufwind sind, aber es ist deshalb noch lange nicht zu erwarten, dass sie eine solche Dominanz erreichen werden, wie das derzeit in der Ökonomik der Fall ist. Innerhalb des sozialwissenschaftlichen Institutionalismus wird üblicherweise zwischen Rational Choice-Institutionalismus, soziologischem und historischem Institutionalismus unterschieden (Hall/Taylor 1996). Die Klassifizierung macht deutlich: Mit der neuen Allianz zwischen Ökonomen und Politologen wächst die Bedeutung des Rational Choice-Institutionalismus, aber das heißt eben nicht, dass die anderen Institutionalismen marginalisiert zu werden drohen. Wichtig ist für uns, dass genau jene Fragen und Ansätze, die in der Ökonomik ab etwa 2000 zunehmend an den Rand gedrängt worden sind, im Historischen und Soziologischen Institutionalismus nach wie vor intensiv diskutiert werden und dass hier auch die Arbeiten von Ökonomen durchaus rezipiert werden.

Ein gutes Beispiel dafür sind die Arbeiten der Politologin Kathleen Thelen (MIT), einer der führenden Autorinnen auf dem Gebiet der Theorie des institutionellen Wandels (etwa: Mahoney/Thelen [eds.] 2010, 2015), die man dem Historischen Institutionalismus zurechnet und die sich besonders um eine Theorie gradualistischen Wandels bemüht. Ihre Theorie – und das ist typisch für die Arbeiten von Historischen Institutionalisten – bemüht sich darum, sich der Komplexität institutioneller Wandlungsprozesse zu stellen. Wenig überraschend finden wir in ihren Arbeiten immer wieder auch Zitate von der Northschen Werke nach 1990.

Mit anderen Worten: Wir haben eine Situation, in der ein (auch) ökonomisches Forschungsprogramm, dass sich dem Problem der *historical specificity* angenommen hatte, in der Wirtschaftswissenschaft recht weitgehend marginalisiert ist und jene Fragen, die eine Zeitlang auch in der Ökonomik „salonfähig“ gewesen waren, nunmehr nur noch in den sozialwissenschaftlichen Nachbardisziplinen verhandelt werden – und zwar in einem lebendigen interdisziplinären Diskurs, in dem Ökonomen durchaus eine Rolle spielen (wenn auch eher eine Nebenrolle). Und gleichzeitig haben wir es mit einem Rational Choice-Diskurs zu tun, der eindeutig von ökonomischen (sprich: ökonometrischen) Methoden dominiert wird und dessen sozialwissenschaftliche Vertreter sich vom Quali-Diskurs in ihren eigenen Disziplinen verabschiedet haben.

In dieser für Komplexitätsoffene Institutionenökonomien misslichen Situation hat ein sich dezidiert zum *original institutionalism* bekennender Ökonom, Geoffrey Hodgson, im Jahre 2014 das *World Interdisciplinary Network of Institutional Research* (WINIR) ins Leben gerufen, das ein Forum für den interdisziplinären Austausch über die Sozialwissenschaften hinweg etablieren will. Die Präsidentin, Katharina Pistor, ist eine Juristin, und auf den Jahres-

tagungen wird peinlich genau darauf geachtet, dass die Plenarvorträge von Vertretern der unterschiedlichen sozialwissenschaftlichen Disziplinen gehalten werden. Bemerkenswert ist auch, dass das ebenfalls von Geoffrey Hodgson herausgegebene *Journal of Institutional Economics* mit der Gründung von WINIR nun keine ökonomische, sondern ausdrücklich eine interdisziplinäre institutionentheoretische Zeitschrift sein will. Die sich ergebende Frage lautet: Entsteht hier wirklich parallel zum fächerübergreifenden RC-Diskurs ein interdisziplinärer institutionalistischer Quali-Diskurs? Noch ist es wahrscheinlich zu früh, diese Frage zu beantworten. Wenn man sich allerdings auf den ersten vier WINIR-Tagungen umgeschaut hat, dann fällt auf, dass die weit überwiegende Mehrheit der Teilnehmer Ökonomen waren – häufig Ökonomen, die sich aus ISNIE (*International Society for New Institutional Economics*)-Zusammenhängen kennen, sich dort aber nicht mehr recht zu Hause fühlen.

Wir stellen fest: Das Erstarken des RC-Diskurses scheint für Sozialwissenschaftler weniger problematisch zu sein als die Neueste Institutionenökonomik für qualitativ orientierte Institutionenökonomien, einfach weil die Sozialwissenschaften traditionell multi-paradigmatisch sind und man dort viel einfacher eine Nische finden kann als in der weit stärker durch Monokulturen geprägten Ökonomik. Vieles wird aus unserer Sicht davon abhängen, ob es den qualitativ arbeitenden Ökonomen gelingen wird, wirklich an den sozialwissenschaftlichen Diskurs Anschluss zu finden und zu einem echten Austausch zu gelangen. Sollte dies nicht gelingen, so könnte WINIR gerade zur weiteren Marginalisierung der *old school*-Institutionalistischen beitragen – man hätte dann gleichsam eine Abkehr von der Ökonomik vollzogen, ohne wirklich in den Sozialwissenschaften anzukommen. Gelingt die neue Allianz aber, dann würde sich die Möglichkeit eröffnen, dass ein institutionalistisches Forschungsprogramm entsteht, das tatsächlich an die Fragestellungen der Historischen Schule und des *Original Institutionalism* anknüpfen könnte. Deren Anliegen bestand ja letztlich darin, nicht Ökonomik, sondern integrierte Sozialwissenschaft zu betreiben.

Literatur

- Acemoglu, D./Robinson, J. (2006), Economic Origins of Dictatorship and Democracy, New York.*
- Boldizzoni, F. (2011), The Poverty of Clio: Resurrecting Economic History, Princeton.*
- Boldizzoni, F. (2013), The domestication of the economic mind: A response to the critics, in: Investigaciones de Historia Económica – Economic History Research, 9, S. 71–74.*

- Denzau, A. T./North, D.* (1994), Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: *Kyklos*, 47(1), S. 3–31.
- Douglas, M.* (1986), How Institutions Think, Syracuse.
- Fligstein, N.* (1996), Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions, in: *American Sociological Review* 61(4), S. 656–73.
- Fligstein, N.* (2001), The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies, Princeton.
- Fourcade, M./Ollion, E./Algarn, Y.* (2015), The Superiority of Economists, in: *Journal of Economic Perspectives* 29(1), S. 89–114.
- Greif, A.* (1994), Cultural Beliefs and the Organization of Society. A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, in: *Journal of Political Economy* 102 (5), S. 912–950.
- Greif, A.* (2006), Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. New York.
- Greif, A./Mokyr, J.* (2016), Institutions and economic history: a critique of professor McCloskey, in: *Journal of Institutional Economics* 12(1), S. 29–41.
- Hall, P. A./Taylor, R. T.* (1996), Political Science and the Three New Institutionalisms, in: *Political Studies* 44(5), S. 936–957.
- Hodgson, G. M.* (2001), How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science, London.
- Landes, D. S.* (1998), The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are so Rich and Some so Poor, London.
- Landes, D. S.* (2000), Culture Makes Almost All the Difference, in: Harrison, L. E., Huntington, S. P. (eds) *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, New York, S. 2–13.
- Mahoney, J./Thelen, K.* (eds.) (2010), Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency, and Power, New York.
- Mahoney, J./Thelen, K.* (eds.) (2015), Advances in Comparative-Historical Analysis, New York.
- McCloskey, D.* (2010), Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World, Chicago.
- McCloskey, D.* (2013), The Poverty of Boldizzoni: Resurrecting the German Historical School, in: *Investigaciones de Historia Económica – Economic History Research* 9(1), S. 2–6.
- McCloskey, D.* (2016a), Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism, in: *Journal of Institutional Economics* 12(1), S. 1–27.
- McCloskey, D.* (2016b), The humanities are scientific: a reply to the defenses of economic neoinstitutionalism, in: *Journal of Institutional Economics* 12(1), S. 63–78.
- McCloskey, D.* (2016c), Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World, Chicago.

- Michels, R.* (1925), Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie: Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens, Leipzig.
- North, D. C.* (1981), Structure and Change in Economic History, New York/London.
- North, D. C.* (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.
- North, D. C.* (2005), Understanding the Process of Economic Change, Princeton.
- North, D. C./Thomas R. P.* (1973), The Rise of the Western World. A New Economic History, Cambridge.
- North, D. C./Wallis, J. J./Webb, S./Weingast, B. R.* (2007), Limited Access Orders in the Developing World. A New Approach to the Problems of Development, Washington, DC: World Bank, Independent Evaluation Group, Country Relations Div.
- North, D. C./Wallis, J. J./Webb, S./Weingast, B. R.* (2009), Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History, Cambridge.
- North, D. C./Wallis, J. J./Weingast, B. R.* (2006), A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History, NBER Working Paper 12795, Cambridge, MA.
- North, D. C./Weingast, B. R.* (1989), „Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England“, in: Journal of Economic History, 49, S. 803–832.
- Olson, M./McGuire, M.* (1996), The Economics of Autocracy and Majority Rule. The Invisible Hand and the Use of Force, in: Journal of Economic Literature 34 (1), S. 72–96.
- Pejovich, S. S.* (2003), Understanding the Transaction Costs of Transition. It's the Culture, Stupid, in: The Review of Austrian Economics 16, S. 347–361.
- Raiser, M.* (1997), Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition. Reflections on a Neglected Dimension, London.
- Rodrik, D.* (2014), When Ideas Trump Interests: Preferences, Worldviews, and Policy Innovations, Journal of Economic Perspectives 28(1), S. 189–208.
- Rodrik, D./Subramanian, A./Trebbi, F.* (2004), Institutions Rule. The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, in: Journal of Economic Growth, 9 (2), S. 131–165.
- Roland, G.* (2004), Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, in: Studies in Comparative International Development 38(4), S. 109–131.
- Rutherford, M* (1995), The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?, in: Journal of Economic Issues 29 (2), S. 443–451.
- Stiglitz, J. E.* (1999), Formal and informal institutions, in: Dasgupta, P., Serageldin, I. (eds): Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington, DC, S. 59–68.
- Winiecki, J.* (2004), Determinants of Catching-Up or Falling Behind. Interaction of Formal and Informal Institutions, in: Post-Communist Economies 16 (2), S. 137–152.

Institutionenökonomische Narrative für die Entstehung des Kapitalismus – eine konstruktive Kritik und das Beispiel Preußens

Von *Gerhard Wegner*, Erfurt

I. Einleitung und Vorgehensweise

Die Entstehung des modernen Kapitalismus und die Industrielle Revolution bilden nach wie vor ein grundlegendes Thema für die moderne Institutionenökonomik. Beginnend mit der „Theorie institutionellen Wandels“ befasst sich Douglass North als Hauptvertreter der Neuen Institutionenökonomik seit mehreren Jahrzehnten mit der Frage nach den Ursachen der ökonomischen Zeitenwende.¹ Deren Hauptmerkmal ist die Umwandlung des inversen Zusammenhangs zwischen Bevölkerungswachstum und Pro-Kopf-Einkommen zu einer positiven Korrelation, womit sich die zentrale Frage verbindet: Wie war es möglich, dass sowohl die Bevölkerung als auch das Pro-Kopf-Einkommen wachsen konnten und damit eine neue wirtschaftshistorische Epoche nach der Protoindustrialisierung begann?² North entwickelt seine Antwortversuche antithetisch zum Marxschen Entwicklungsmodell, das er als eine denkbare Hypothese zwar respektiert, gleichwohl aber verwirft: Nicht die Produktivkräfte oder die technologische Entwicklung seien die exogenen Ursachen gesellschaftlicher Entwicklung, vielmehr hingen erstere ihrerseits von der gesellschaftlichen Entwicklung ab. Diese aber sei maßgeblich von den ökonomischen und politischen Institutionen vorherbestimmt. Das Basis-Überbau-Schema von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen wird gleichsam auf die Füße gestellt. „Die marxistische Betonung der Technologie ließ [...] die Marxisten irregehen, denn die Technologie der industriellen Revolution folgte den Strukturveränderungen, sie ging ihnen nicht voraus Der technische Wandel, den wir mit der industriellen Revolution verbinden, erforderte die vorherige Entwicklung eines Systems von Eigentumsrechten, die private Ertragsrate von Erfindungen und Innovationen er-

¹ Vgl. North (1988); die Originalausgabe trägt den Titel: „Structure and Change in Economic History“; in North (1990) findet sich eine institutionenökonomische Verallgemeinerung dieses Ansatzes.

² Vgl. Pfister, U./Riedel, J./Uebel, M. (2012), S. 17–23.

höhten“ (*North* 1988, S. 152; Hervorhebung d.V.). Die Umstellung der Frage im Hinblick auf die Bedingungskonstellation der Institutionen, welche den Kapitalismus ermöglicht hatten, macht seitdem das Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik aus.

Seit der „Theorie institutionellen Wandels“ hat *North*, z.T. in Ko-Autorchaft mit anderen, seinen institutionenökonomischen Ansatz zur Erklärung der Herausbildung kapitalistischer Institutionen zunehmend ausdifferenziert. Mit dem neuesten Buch „Violence and Social Order“ (gemeinsam mit *Wallis* und *Weingast* verfasst) ist eine gewisse Synthese dieser Forschungsbemühungen erreicht worden, welche sich nicht länger auf die ökonomischen Institutionen beschränkt (*North/Wallis/Weingast* 2009). Vielmehr wird die Dependenz ökonomischer Institutionen von der vorherrschenden politischen Ordnung und der Machtverteilung untersucht. Dabei ist ein Erklärungsmuster erkennbar: England, gelegentlich auch die Niederlande, gelten als Vorbild eines gelungenen institutionellen Wandels, wohingegen Frankreich im 17. und 18. Jahrhunderts sowie Spanien und Portugal seit dem 17. Jahrhundert als Beispiele für eine institutionell bedingte ökonomische Rückständigkeit dienen (*North* 1988, S. 161). Das nachrevolutionäre Frankreich findet in „Violence and Social Orders“ größere Beachtung und rückt nunmehr, neben den USA und Großbritannien, als Referenzmodell gelungener kapitalistischer Transformation auf. Der institutionelle Wandel in Deutschland seit Ende des 18. Jahrhunderts und die dadurch ermöglichte industrielle Entwicklung bleiben hingegen vollkommen ausgespart, was angesichts der tiefgreifenden kapitalistischen Transformation überrascht. Das wilhelminische Deutschland wird vielmehr in institutioneller Hinsicht mit Spanien und implizit auch mit dem zaristischen Russland gleichgesetzt, wie die Einstufung beider Regime als „Mature Limited Access Order“ zeigt.³ Diese Einschätzung folgt dem institutionenökonomischen Narrativ, dass eine erfolgreiche kapitalistische Transformation mit einer Demokratisierung der politischen Ordnung im Wesentlichen gleichlaufe. Zwar bedürfe eine kapitalistische Ordnung in institutioneller Hinsicht nur der Rule-of-Law, jedoch könne diese letztlich nur durch eine Demokratisierung dauerhaft gesichert werden.⁴ Diese Auffassung haben *North/Weingast* (1989) in einer vielbeachteten Studie zur industriellen Revolution in England herausgearbeitet, welche von einem institutionenökonomischen Standpunkt aus re-interpretiert wird. Während die immer noch kontrovers diskutierte Frage nach der Bedeutung der Einhegungen im 17. und 18. Jahrhundert in den Hintergrund rückt, sehen *North/Weingast* (1989)

³ Vgl. *North/Wallis/Weingast* (2009), S. 248; eine Zusammenfassung dieser Sichtweise von *North/Wallis/Weingast* findet sich bei *Grimmer-Solem* (2014).

⁴ Ich verwende hier den Begriff der Rule-of-Law und vermeide den komplexeren juristischen Begriff des „Rechtsstaats“.

in der Machtverschiebung zugunsten des Parlaments den entscheidenden Beitrag zur Entwicklung des modernen Kapitalismus. Auch die amerikanische Unabhängigkeitserklärung und die Französische Revolution werden als emanzipatorische politische Akte gedeutet, denen die Industrielle Revolution folgen konnte, auch wenn die institutionelle Stabilisierung bürgerlicher Freiheiten im Falle Frankreichs noch fast ein Jahrhundert in Anspruch nehmen sollte.

Acemoglu/Robinson (2012) haben diese einseitige Abhängigkeit wirtschaftlicher Institutionen von der politischen Machtverteilung akzentuiert und die Überwindung bestehender Machtverhältnisse geradezu zur historischen Voraussetzung wirtschaftlicher Entwicklung postuliert. Die Möglichkeiten einer systemimmanenter Überwindung entwicklungshemmender ökonomischer Institutionen finden keine systematische Beachtung. *North/Wallis/Weingast* (2009) schenken diesem Phänomen jedoch erhöhte Aufmerksamkeit.⁵ Sogenannte „doorstep conditions“ bilden die Zwischenstufen von einer Limited Access Order zu einem wettbewerblichen kapitalistischen System. Diese Arbeit bildet eine gewisse Wende in der bisherigen institutionenökonomischen Forschung, als sie dem Staat als Monopolisten legitimer Zwangsgewalt eine entscheidende Rolle bei der Durchsetzung kapitalistischer Institutionen zuerkennt.

Dabei findet der Staat als ein Akteur, der sich von den Interessen der herrschenden Stände und Gruppen zunehmend emanzipiert und sich an universellen Rechten ausrichtet, erstmalig Aufmerksamkeit. Gleichwohl stellt sich für die institutionenökonomische Forschung nach unserer Auffassung ein noch nicht befriedigend gelöstes Grundproblem: Wie gelingt es dem vor demokratischen und vorkapitalistischen Staat, die Interessen der staatstragenden Eliten (Stände) mit einer Neuorientierung auf das wirtschaftliche „Gemeinwohl“ zu verbinden? Nach der hier vertretenen Sicht liegt hierin ein Hauptproblem erfolgreicher kapitalistischer Transformation, welches aus einer institutionenökonomischen Perspektive besonders zugänglich erscheint. Obwohl die Institutionenökonomik – darin der Public Choice-Theorie folgend – den Gemeinwohlbegriff aufgrund unvermeidbarer ideologischer Konnotationen nur sehr zögerlich aufgreift, so findet er doch implizite Verwendung. Das möchte ich im Folgenden zunächst aufzeigen. In Abschnitt II. soll zunächst untersucht werden, wie der Staat als kollektiver Akteur in der Institutionenökonomie bislang behandelt wurde. In Abschnitt III. soll am Beispiel Preußens während und nach den napoleonischen Koalitionskriegen untersucht werden, wie sich der Staat von den bisherigen altständischen Machträgern zu lösen begann und die kapitalistische Transformation einleitete. Das Modell eines (halb-)unabhängigen staatlichen Akteurs fehlt weitgehend in der

⁵ Vgl. *North/Wallis/Weingast* (2009), S. 148–250.

institutionenökonomischen Forschung. Es kann gezeigt werden, wie unter den Bedingungen einer immer noch altständischen Ordnung entscheidende Weichenstellungen für eine liberale Wirtschaftsordnung vorgenommen wurden. Der sogenannte Beamtenliberalismus in Preußen bietet ein Beispiel dafür, wie der neue administrative „public spirit“ vorgetragenen Einwänden gegen die Handelsfreiheit begegnete und das System der natürlichen Freiheit auf Preußen adaptierte. Seine Überzeugungskraft sowohl gegenüber dem Monarchen als auch gegenüber Gruppeninteressen gewann der Beamtenliberalismus aus dem Anspruch, die Interessen aller Gruppen – Konsumenten, Arbeiter, Fabrikanten – abzuwägen, zu berücksichtigen und mit dem Staatsinteresse in Einklang zu bringen. Dies soll in Abschnitt IV. gezeigt werden, welcher sich den wirtschaftspolitischen Diskursen innerhalb der staatlichen Verwaltung widmet. Auch wenn die praktische Politik hinter dem erhobenen Gemeinwohlauspruch der Verwaltung – zumal bei Abwesenheit parlamentarischer-demokratischer Kontrolle – zurückbleiben musste, so bietet die Mentalität des preußischen Beamtenliberalismus doch ein gutes Beispiel dafür, wie kapitalistische Institutionen nicht einfach nur importiert, sondern verankert wurden.⁶ Das Auseinanderfallen von formalen Institutionen und traditionsgebundenen Mentalitäten hat North immer wieder als destabilisierendes Moment thematisiert und gerade für dieses Problem fand der preußische Beamtenliberalismus nach dem Wiener Kongress eine vorläufige Lösung, welche die Wirtschaftspolitik der kommenden Jahrzehnte bestimmen sollte. Theoriegeschichtlich werde ich mich unter anderem auf Dieterici (1846) stützen, der als Professor für Staatswissenschaften in Berlin als Königlich-Preußischer Oberregierungsrat sowie als Direktor des „Statistischen Bureau's zu Berlin“ die Debatten und Kommissionsberichte zum Für und Wider der Handelsfreiheit ausführlich dargestellt hat. Aus diesen Erörterungen sollen in Abschnitt V Folgerungen für das institutionenökonomische Narrativ gezogen werden.

II. Der Staat als kollektiver Akteur im institutionenökonomischen Denken

Seit seiner Monographie „Theorie institutionellen Wandels – eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte“ ringt North um eine institutionenökonomi-

⁶ Es sei hier nur am Rande vermerkt, dass die hier vertretene Auffassung auf Distanz zu historischen Deutungen geht, welche im Liberalismus einen ideologischen Fremdkörper im (wirtschafts-)politischen Denken Deutschlands zu erkennen meint, eine Auffassung, die Hayek verbreitet hat und dabei zu sehr die anti-westlichen Stimmungen während und nach dem 1. Weltkrieg verallgemeinert hat (Hayek 2007, S. 210–226); auch kann von einem „organisierten Kapitalismus“ im weiteren Verlauf des 19. Jahrhunderts keine Rede sein.

sche Theorie des vorkapitalistischen Staates, welche public-choice-theoretische Einsichten des interessegeleiteten Staatshandelns zu integrieren versucht. In Erwägung kommen gleichermaßen eine „Ausbeutungstheorie“ des Staates sowie eine Vertragstheorie, welche den Staat als kollektiven Vertrag zwischen Gruppen interpretiert.⁷ Ohne letztlich eine Festlegung zu treffen, deutet North in seinen frühen Versuchen den vorkapitalistischen Staat als eine Mischung beider Varianten (North 1988, S. 20–33). Aus public-choice-theoretischer Sicht ist es – marxistischen Annotationen entgegenkommend – naheliegend, dass die herrschenden Gruppen die Macht des Staates für ihre eigenen Interessen einsetzen und sich Privilegien zulasten der übrigen Gesellschaftsmitglieder verschaffen. Allerdings stellt sich die Frage, wie stabil ein solcher Herrschaftsverband sein kann, der allein auf Ausbeutung beruht. Die Vertragstheorie bietet hier eine Antwort, indem sie auf Vorteile der übrigen Gesellschaftsmitglieder für ein solches Arrangement von Privilegien (und komplementären Diskriminierungen) verweist. Ein solcher Vorteil kann in der Schutzfunktion des Staates gegenüber äußeren Angriffen, aber auch in der Ordnungsstabilisierung nach innen gesehen werden.

In „Violence and Social Orders“ wird die Schutzfunktion auf die Unterdrückung von Gewalt innerhalb des Staatsverbandes zugespitzt. Ein Ausbeutungselement bleibt gleichwohl bestehen und wird, nach kurzer Annotation marxistischer Ideen zu diesem Punkt – Marx selbst bleibt undiszipliniert –, gleichsam vor dem Hintergrund einer liberalen Theorie umgedeutet. Die Mehrheit der Gesellschaftsmitglieder bleibt in ihren wirtschaftlichen Möglichkeiten eingeschränkt, damit nicht die Renten der Machtträger in Gefahr geraten. Eine vorkapitalistische Wirtschaftsordnung wird zwar die Koordinationsfunktion der Preise nutzen und kann schon mangels administrativer Ressourcen keine Planwirtschaft sein. Jedoch wird es sich nicht um eine Wettbewerbsgesellschaft handeln können, die allen Gesellschaftsmitgliedern den Markteintritt in Wirtschaftsbereiche ihrer Wahl einräumt. Denn zum einen können die Renten der Machtträger erodieren, da sie diese im freien Wettbewerb verteidigen müssten und nicht mehr politisch absichern könnten. Zum anderen, und damit einhergehend, schafft freier Wettbewerb neue Möglichkeiten zum sozialen Aufstieg für Individuen und Gruppen außerhalb der traditionellen Elite. Damit aber kann ökonomischer Wettbewerb die bisherige Sozialstruktur und letztlich auch die politische Ordnung bedrohen – wofür im Deutschen Bund vor allem Metternich, aber auch die preußische Adelsreaktion seit Anbeginn der liberalen Reformen Hardenbergs ein feines Gespür besaß. Der vorkapitalistische Staat kann dementsprechend kein Interesse an maximalem Wohlstand der Nation ausbilden und wird eine andere ökono-

⁷ Die Hobbesche oder Lockesche Variante des Gesellschaftsvertrags zwischen Individuen wird nicht als empirisch relevante Theorie gedeutet.

mische Handlungsmaxime als das volkswirtschaftliche Gesamtinteresse verfolgen.

Trotz eingeschränkter wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit kann sich eine solche Ordnung als politisch stabil erweisen. Gleichwohl kann die ökonomische Schwäche im Außenverhältnis zu anderen Staaten politische Nachteile mit sich bringen. Wohlfahrtsverzichte zur Aufrechterhaltung der Privilegien einer traditionalen Elite entziehen dem Staat Ressourcen, die ihm im Staatenwettbewerb fehlen. Es ist North bewusst, dass dieser Wettbewerb eine ökonomische, eine demographische (bedingt durch Abwanderung, zur damaligen Zeit vor allem nach Nordamerika) sowie eine militärische Dimension aufweist – der letzte Punkt sollte für die kapitalistische Transformation in Preußen im Verlauf der Koalitionskriege noch wichtig werden.

In „Violence and Social Orders“ wird dieses Konzept einer vorkapitalistischen Ordnung mit dem Begriff der „Limited Access Order“ terminologisch enger gefasst. Die Ordnungsfunktion dient allen Gesellschaftsmitgliedern, und insofern wird hier an der Vertragstheorie des Staates festgehalten. Der „Limited Access“ verweist darauf, dass sich die Tauschgewinne ungleich verteilen, da die Eliten einen Teil ihrer ökonomischen und politischen Privilegien bewahren. Gleichwohl erfährt die Theorie des Staates gegenüber der „Theorie institutionellen Wandels“ eine weitere Ausdifferenzierung. Die Elite wird als „dominante Koalition“ beschrieben, welche über eigene Machtresourcen verfügt und gegenüber abhängigen „Hörigen“ eine Herrschaftsbeziehung errichtet hat, im horizontalen Verhältnis aber einen staatlichen Verband bildet. Je nach Stabilisierungsgrad können dabei Machtkämpfe innerhalb der dominanten Koalition erneut aufbrechen („Fragile Limited Access Order“) oder die dominante Koalition bildet eine stabile Konstellation („Basic Limited Access Order“). In diesem Fall steht dem Vorteil der Ordnungsstabilisierung durch Gewaltkontrolle der Nachteil begrenzter ökonomischer Entwicklungsmöglichkeiten gegenüber. In einer „Limited Access Order“ bleibt dieser Nachteil aber politisch nur begrenzt artikulierbar und bildet zunächst auch kein Problem für die dominante Koalition, deren ökonomischer und politischer Status unangetastet bleibt. Der begrenzte Zugang zur politischen Macht verhindert, dass ökonomische Privilegien der dominanten Koalition wie Monopolrechte oder Handelsprivilegien wirksam in Frage gestellt werden können. Der Übergang zu einer „Mature Limited Access Order“ kennzeichnet eine allmähliche Machtübertragung auf den Staat, der zu einer dauerhaften Organisation geworden ist. Hier findet eine entscheidende Systemtransformation statt. Ökonomische und politische Privilegien der dominanten Koalition können zwar noch teilweise fortbestehen, bilden aber ihren ordnungsprägenden Charakter zunehmend ein. Sofern Herrschaftsbereiche der traditionalen Elite, etwa des landbesitzenden Adels, noch fortleben, treten sie hinter

einem eigenständigen Staatshandeln zurück, das sich von den ökonomischen und politischen Interessen der dominanten Koalition in gewisser Weise löst. Vor allem verfügt die traditionelle Elite nicht mehr über ein Gewaltpotential (etwa über das Militär oder Teile davon), mit dem sie die Ordnung in Gefahr bringen könnte.

Während in vorkapitalistischen Verhältnissen politische Machtausübung und Ökonomie eng miteinander verbunden sind, trennen sich Politik und Ökonomie in „Mature Limited Access Orders“ (North/Wallis/Weingast 2008, S. 175). Der Übergang ist durch eine zunehmende Entpersönlichung gesellschaftlicher und ökonomischer Interaktion gekennzeichnet. Diese wiederum geht mit einer Verrechtlichung einher. Ohne dass sich North in den vergangenen 40 Jahren meiner Kenntnis nach auf die soziologische Systemtheorie beziehen würde, impliziert der Übergang zu einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung für ihn die Ausdifferenzierung von Ökonomie, Recht und Wirtschaft als eigenständige Subsysteme der Gesellschaft. Dadurch dass die Wirtschaft nur noch einer Regulierung durch das Recht unterstellt ist, sich jedoch von politischer Herrschaftsausübung emanzipiert, wachsen die ökonomischen Chancen für Individuen außerhalb der bisherigen Elite. Auch wenn wir von einer formalen, a fortiori von einer materialen „Chancengerechtigkeit“ (um einen historisch inadäquaten Begriff zu verwenden), noch weit entfernt sind, entsteht der Kern einer Wettbewerbsgesellschaft. Auch die traditionelle Elite, welche noch die dominante Koalition bildet, kann sich dem Wettbewerb nicht mehr vollständig entziehen und schöpft ihre Vorteile zunehmend nur noch aus vorheriger Vermögensakkumulation. Dabei ist angenommen, dass die Rule-of-Law zunächst eine formale Gleichheit vor dem Recht etabliert, welche sich dann zu einer materiellen Rechtsgleichheit weiterentwickeln kann. Von besonderer Relevanz sind der Abbau von Handelsmonopolen, die Durchsetzung der allgemeinen Gewerbefreiheit oder auch der Wegfall eines staatlichen Genehmigungsvorbehalt von Geschäftsformen wie der Aktiengesellschaft, welche für die Industrialisierung hohe Bedeutung besitzen (North/Wallis/Weingast 2009, S. 213–219).

Als Ausdruck der „Entpersönlichung“ der Gesellschaft betont die Neue Institutionenökonomik vor allem die Bedeutung von Organisationen. Während in „Basic Natural States“ Organisationen immer noch staatsnah bleiben und zivilrechtlich verfasste Organisationen die Ausnahme darstellen, bildet sich in „Mature Natural States“ eine „civil society“, in der sich die Gesellschaftsmitglieder unabhängig vom Staat organisieren. Unternehmensorganisationen, aber auch private Vereine, bilden sich auf zivilrechtlicher Basis aus Kooperationsbeziehungen der Gesellschaftsmitglieder, ohne einer staatlichen Kontrolle oder Abhängigkeit zu unterstehen. In der innerstaatlichen Organisation wiederum tritt die persönliche Machtausübung durch den Herrscher

zurück, während die Rolle der Verwaltung und damit der Bürokratie wächst. Dieser Punkt bleibt in der Institutionenökonomik allerdings nur angedeutet und wird nicht systematisch ausgearbeitet. Die effektive Wahrnehmung der Rule-of-Law ist jedoch nur mittels einer Verwaltung möglich, die einer bürokratischen Eigenlogik folgt. Diese wiederum muss durch das Recht oder allgemein „überpersönliche Ziele“ als Maßstab des Verwaltungshandelns geprägt sein, damit die Verwaltung nicht ihrerseits zur Quelle einer Willkürherrschaft wird. Der Grad der Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Subsysteme – Ökonomie, Politik, Recht – muss sich vor allem in der Autonomie der Verwaltung und ihrer Bindung an das Recht erweisen. Dabei ist die Autonomie der Verwaltung gegenüber der politischen Herrschaft nur als notwendige Voraussetzung für eine Bindung an das Recht zu verstehen, denn selbstverständlich kann das Eigeninteresse der Verwaltung auch mit Korruptionseinnahmen aus Verwaltungshandeln konform gehen oder bürokratische Gängelung der Bürger bedeuten. Es bildet immer noch eine methodologische Herausforderung für die ökonomische Institutionenökonomie, wie sie eine Ausrichtung der Verwaltung an das öffentliche Interesse mit den ökonomischen Grundannahmen der Eigeninteressiertheit in Einklang zu bringen vermag.

Die eigentliche Schwierigkeit für die Erklärung der kapitalistischen Transformation bietet allerdings die Frage, warum die traditionellen Eliten einen solchen Übergang akzeptieren sollten. *Acemoglu/Robinson* (2012) argumentieren hier gleichsam vom Ende der Entwicklung: Jede kapitalistische Entwicklung beseitigt den politischen und sozialen Status der traditionellen Elite und öffnet für die Mehrheit der Gesellschaftsmitglieder einen Zugang zu ökonomischen Ressourcen und politischen Ämtern.⁸ Wenn man „super-rationale“ Erwartungen unterstellt, liegt daher die Öffnung des ökonomischen Systems und a fortiori der Politik im Interesse der gesellschaftlichen Mehrheit, während die Interessen der traditionellen Elite einer solchen Transformation entgegen stünden. Verkürzt ausgedrückt, setzt jede Transformation eine vorherige politische Machtübernahme durch die Mehrheit voraus (Revolution) oder aber die herrschende Elite macht in Erwartung einer solchen Machtübernahme Konzessionen an die gesellschaftliche Mehrheit (*Acemoglu/Robinson* 2006). *North/Wallis/Weingast* (2009) nehmen hier einen historischen Standpunkt ein, der sich gegen solche ex-post-Rationalisierungen wendet, gleichwohl einen Wandel der politischen Machtverhältnisse für relevant hält. Erfolgreiche kapitalistische Transformation erscheint dabei eher als ein nicht-intendiertes Resultat von Handlungen kollektiver Akteure, die sich auf veränderte Umstände einstellen und ihre Eigeninteressen wahren (*North/Wall-*

⁸ Vgl. *Acemoglu/Robinsons* politische Erklärung für die wirtschaftliche Rückständigkeit Habsburgs und Russlands (*Acemoglu/Robinson* [2012], S. 221–231).

lis/Weingast 2009, S. 149–151). Es entspricht dieser Logik, dass eine erfolgreiche kapitalistische Transformation mit einer (teilweisen) Kompensation der traditionellen Elite für ihren Status- und Machtverlust einherzugehen hätte.

III. Besonderheiten einer defensiven Modernisierung – das preußische Beispiel

Die Neue Institutionenökonomik benennt vor allem Großbritannien, Frankreich und die USA als herausragende Beispiele erfolgreicher Transformation. Wenn man, *North/Wallis/Weingast* (2009) folgend, die kapitalistische Transformation als einen weltweiten Prozess betrachtet, in den auch gegenwärtig die überwiegende Zahl von Ländern bestenfalls in ein frühes Stadium eingetreten ist, so erscheint allenfalls Frankreich in gewisser Weise als repräsentativ. Denn die kapitalistische Transformation nahm hier ihren Ausgangspunkt in einer spätabsolutistischen Wirtschaftsordnung, welche auf dem Land durch die Grundherrschaft und in den Städten durch das Zunftwesen geprägt war. Das Vorhandensein einer fest etablierten vorkapitalistischen Ordnung mit entsprechenden Eliteninteressen stellt nach der hier vertretenen Sicht den eigentlich relevanten Erklärungsgegenstand eines institutionenökonomischen Ansatzes dar. Diese Voraussetzung ist für Nordamerika bzw. die Vereinigten Staaten nur sehr bedingt erfüllt, weil eine vorkapitalistische Wirtschaftsordnung und Herrschaftsform, von einigen Ausnahmen des frühen 17. Jahrhunderts abgesehen, nicht Fuß fassen konnte. Insofern bestand die Notwendigkeit einer Transformation vorkapitalistischer Institutionen nur in sehr eingeschränktem Maße. Für England bzw. Britannien ist der Fall sicherlich anders gelagert. Hier ging die Durchsetzung des Kapitalismus mit einer Auflösung vorkapitalistischer Wirtschaftsformen – insbesondere des Zunftwesens – oder mit einer spezifischen Verbindung tradierter Herrschaftsformen mit neuen kapitalistischen Institutionen einher, wie es sich bei der „enclosure movement“ erwies.⁹ Die vieldiskutierte institutionenökonomische Pionierstudie von *North/Weingast* (1989) verweist jedoch auf einen Sonderfall der englischen Transformation. Mit den Whigs als Interessenvertreter des englischen Handelskapitals stand bereits ein wichtiger kollektiver Akteur bereit, der ein Eigeninteresse an der Durchsetzung kapitalistischer Institutionen besaß, insoweit der Schutz der Eigentumsrechte, die Durchsetzung wesentlicher Momente der Rule-of-Law und die Bindung der Krone an Kreditverpflichtungen betroffen waren (*North/Weingast* 1989). Auch wenn sich dieses Eigeninteresse mit dem Interesse an Handelsmonopolen vermischt und insofern noch nicht, wie die politischen Ökonomen Adam Smiths forderte, auf die *allgemeine*

⁹ Vgl. die Darstellung in *Deanne* (1977).

meine wirtschaftliche Freiheit zielte, konnte das Interesse an kapitalistischen Institutionen doch von einer bereits vorhandenen, politisch bedeutsamen Interessengruppe artikuliert werden. Sie bedurfte keines politischen Anwalts. Dies war jedoch nur deshalb möglich, weil das britische Empire bereits eine Gruppe von Handelskapitalisten hervorgebracht hatte, die ein Interesse am Schutz der Ökonomie vor willkürlichen Staatseingriffen ausgebildet hatten. Dies stellt kaum den allgemeinen Fall kapitalistischer Transformation dar. Eine Unternehmerklasse entsteht erst im Verlauf eines kapitalistischen Transformationsprozesses, in welchem es dann auch seine Interessen artikulieren und den Transformationsprozess politisch stützen kann. So gesehen, erscheint der englische Fall als Ausnahme, welche der Besonderheit des britischen Empire und dem englischen Handelsmonopol über die Dominions – institutionell etabliert durch die Navigationsakte von 1651 – geschuldet war. Diese Sonderbedingungen Britanniens sind hilfreich für die Frage, warum die industrielle Revolution hier ihren Ausgangspunkt nahm. Verallgemeinerungsfähige Aussagen für die Bedingungen gelingender kapitalistischer Transformation scheinen jedoch nur begrenzt möglich. Auch wenn North immer wieder auf das englische Beispiel rekurriert: Sein Interesse gilt offenkundig solchen Transformationsprozessen, in denen es einer politisch einflussreichen gesellschaftlichen Gruppe erlangt, die ein Eigeninteresse am Kapitalismus besitzt und artikulieren kann. So interessant die englischen Besonderheiten für die Frage „Why Britain first?“ auch sein mögen: Für das Verständnis von Transformationsprozessen anderswo oder gar für politische Handlungsstrategien lässt sich daraus offenkundig wenig lernen.

Aus dem Fehlen von begünstigenden Faktoren wie die eines Empires oder auch nur eines Nationalstaates erscheint die kapitalistische Transformation in Deutschland als lohnenswertes Untersuchungsobjekt, um die Erfolgsbedingungen einer kapitalistischen Transformation zu studieren und in die Neue Institutionenökonomik einzubringen. Es erlangte zwar nicht an reichen Kaufleuten, wohl aber an einer politisch handlungsfähigen und einflussreichen Klasse von Handelskapitalisten, welche den institutionellen Fortschritt betreiben konnte und wollte. Das heißt aber nicht, dass nur König und Adel, möglicherweise auch das Stadtbürgertum, als Initiatoren gesellschaftlicher Veränderungen in Frage gekommen wären. Bedeutsam erscheint vielmehr, dass die gesellschaftliche Elite sich bereits soweit ausdifferenziert hatte, dass man sie nicht mehr auf die vorkapitalistische Adelselite auf dem Land und die Zünfte in den Städten reduzieren konnte. Die vorkapitalistische Entwicklung hatte bereits einer Ausdifferenzierung von Eliten vorgearbeitet, welche zum Ausgangspunkt einer Systemtransformation werden konnte. Die Adelselite hingegen bildete im altständischen Preußen zwar einen bedeutenden Machtfaktor, welcher sich noch lange Zeit erfolgreich gegen die staatsunmittelbare Verwaltung zu wehren vermochte und auch seine ökonomische Son-

derstellung als Folge einer jahrhundertealten herrschaftlichen Stellung verteidigte. Gleichwohl hatte die Staatsverwaltung bereits im preußischen „Mature Natural State“ eine hinreichende Eigenständigkeit erlangt, welche ihr die erforderliche Autonomie für institutionelle Reformen verschaffte.¹⁰ Diese (Teil-) Autonomie sollte sich schließlich als entscheidend für die Durchsetzung kapitalistischer Institutionen in Preußen erweisen. Die Adelselite selbst bildete zwar einen Machtfaktor, den die staatliche Verwaltung jederzeit berücksichtigen musste und der ihr Konzessionen abverlangte, wie sich in der Rücknahme des Gendarmerie-Edikts Hardenbergs zeigen sollte. Gleichwohl hatte die staatliche Entwicklung in Preußen bereits ein solches Niveau erreicht, dass die Verwaltung nicht mehr als Herrschaftsinstrument der Adelselite und seiner altständischen, rückwärtsgewandten Interessen auftrat, wie es etwa die DDR-Geschichtsschreibung zu Preußen behauptete.¹¹ Vielmehr handelte die Verwaltung als eigenständiger kollektiver Akteur, der sowohl gegenüber dem Monarchen als auch gegenüber der dominanten Koalition eine eigene Agenda verfolgte. Einer institutionenökonomischen Analyse muss es darum gehen, die Kalküle dieser Verwaltungselite offen zu legen und von Idealisierungen, wie sie die borussophile Geschichtsschreibung des späten 19. Jahrhunderts produziert hat, frei zu halten. Den Reformern ging es um die schrittweise Durchsetzung kapitalistischer Institutionen, wobei sie von der radikalen Fernwirkung ihrer Politik keine Vorstellung besaßen oder besitzen konnten.

Kapitalistische Institutionen entstanden im Falle Preußens nicht durch unmittelbare Verhandlung zwischen gesellschaftlichen Gruppen, sondern durch staatliches Handeln, welches allerdings Gruppeninteressen berücksichtigen musste. An diesem Beispiel lässt sich analysieren, welche Faktoren den Autonomiegewinn des Staates und die damit einhergehende Staatsunmittelbarkeit der Verwaltung begünstigen können. Im „Monopol der legitimen Zwangsgewalt“ und der damit einhergehenden Zurückdrängung privater Machtträger sehen *North/Wallis/Weingast* (2009) eine notwendige Voraussetzung für die Entstehung kapitalistischer Institutionen. Zuallererst ließ die existenzielle Bedrohung des Staates durch den Krieg eine Situation entstehen, welche Rücksichtnahmen auf altständische Gruppeninteressen zurücktreten ließ. Mit dem Zusammenbruch des preußischen Staates nach der Niederlage von 1806 gegenüber Napoleons Truppen in Jena und Auerstedt stand die Existenz des Staates auf dem Spiel. Einer liberalen, der Aufklärung zugewandten Elite war bewusst, dass diese Herausforderung nicht allein durch eine Anspannung der Kräfte und Ausschöpfung aller Ressourcen bewältigt werden konnte. Vielmehr bedurfte die Ökonomie einer Entfaltung und Be-

¹⁰ Vgl. *Fehrenbach* (1993), S. 105–121.

¹¹ Vgl. *Harnisch* (1996), der auf Distanz zu dieser Sichtweise geht.

freiung von hemmenden Institutionen. Eine liberale Beamtenelite konnte diese Ausnahmesituation nutzen, um eine Reformagenda fortzusetzen, welche in dem Allgemeinen Landrecht nur zu einem Kompromiss zwischen altständischer und bürgerlicher Ordnung geführt hatte, weil sich die Adelsinteressen noch als zu mächtig erwiesen hatten. Gleichwohl zeichnete sich auch damals schon die „enlightened economy“ (Mokyr) als politisches Fernziel ab.¹² Die militärische Niederlage und der Tilsiter Frieden schufen eine neue Gelegenheit und definierten die Prioritäten neu. Die liberale Elite um Hardenberg verstand es, dieses Reformfenster zu nutzen und besaß, anders als zur Zeit der Abfassung des Allgemeinen Landrechts, für eine hinreichend lange Periode Rückendeckung seitens der preußischen Krone. Das „Staatsinteresse“ genoss in dieser Konstellation Vorrang vor Standesinteressen, wobei die Komplikationen einer genauen Bestimmung des Staatsinteresses zurücktraten; zunächst bedeutete es die schlichte Fortexistenz des Staates. Hardenberg verstand es, das Zeitfenster für institutionelle Weichenstellungen in Richtung einer bürgerlich-kapitalistischen Wirtschaftsordnung zu nutzen, wofür die Rigaer Denkschrift von 1807 ein eindrucksvolles Zeugnis darstellt. Bereits in der Präambel würdigte Hardenberg die Französische Revolution, wies damit aber auch die Richtung für eine vorausschauende Reform:

„Die Französische Revolution, wovon die gegenwärtigen Kriege die Fortsetzung sind, gab den Franzosen unter Blutvergießen und Stürmen einen ganz neuen Schwung. Alle schlafenden Kräfte wurden geweckt, das Elende und Schwache, veraltete Vorurteile und Gebrechen wurden – freilich zugleich mit manchem Guten – zerstört. ... Der Wahn, dass man der Revolution am sichersten durch Festhalten am Alten und durch strenge Verfolgung der durch solche geltend gemachten Grundsätze entgegenstreben könne, hat besonders dazu beigetragen, die Revolution zu befördern und derselben eine stets wachsende Ausdehnung zu geben. Die Gewalt dieser Grundsätze ist so groß, sie sind so allgemein anerkannt und verbreitet, dass der Staat, der sie nicht annimmt, entweder seinem Untergange oder der erzwungenen Annahme derselben entgegensehen muss... Also eine Revolution im guten Sinn, gerade hinführend zu dem großen Zwecke der Veredelung der Menschheit, durch Weisheit der Regierung und nicht durch gewaltsame Impulsion von innen oder außen, das ist unser Ziel, unser leitendes Prinzip. Demokratische Grundsätze in einer monarchischen Regierung: dieses scheint mir die angemessene Form für den gegenwärtigen Zeitgeist.“ (Hardenberg 1807, I. Allgemeine Gesichtspunkte).

Das Rigaer Manifest bildete den Ausgangspunkt von preußischen Reformen, in denen die Verwaltung so weit modernisiert wurde, dass sie ausrei-

¹² Vgl. Mokyr (2009). Die Kritik von Davis (2012) an Mokyr unter Verweis auf Preußen geht allerdings fehl. Zwar blieb Ostpreußen trotz des Einflusses von Kant noch eine altständisch geprägte Wirtschaft und selbstverständlich konnten sich die aufgeklärten Reformer nicht über Machtverhältnisse hinwegsetzen; gleichwohl ist der Einfluss der Aufklärung auf die Weichenstellung zu einer bürgerlich-kapitalistischen Ordnung sehr wohl nachweisbar (s. unten).

chende Handlungsfähigkeit für die Durchsetzung einer eigenen Agenda gewann. Ein bedeutender Schwerpunkt dieser Reformen lag von vornherein auf der Stärkung der Wirtschaftskraft des preußischen Staates. Dieses wirtschaftspolitische Ziel hatte weitreichende gesellschaftspolitische Konsequenzen und wäre in Friedenszeiten kontrovers geblieben. Es ließ sich jedoch als einzige mögliche Antwort auf eine besondere historische Drucksituation durchsetzen, was die politischen Veto-Spieler schwächte. Die Notwendigkeit weitreichender Wirtschaftsreformen konnte einfacher als noch vor den Koalitionskriegen gegen widerstrebende Adelsinteressen und Zunftinteressen in den Städten durchgesetzt werden, da andernfalls die im Tilsiter Frieden aufgelegten Kontributionszahlungen kaum zu erheben gewesen wären.¹³ Als mit dem Sieg über Napoleon dieser äußere Druck entfiel und einige Jahre reaktionäre Adelsinteressen die Oberhand gewannen, wäre eine Rücknahme der Reformen machtpolitisch durchaus möglich gewesen. Jedoch war die Verwaltung bereits hinreichend autonom, um zumindest eine Revision der Reformen zu verhindern, auch wenn – wie etwa im Falle des nicht eingeführten Gendarmeriedikts – bereits in der frühen Reformperiode Konzessionen gegenüber der Adelsreaktion gemacht werden mussten. Der Begriff der „Restaurationsepoke“ in der Metternich-Ära wird inzwischen von Historikern relativiert¹⁴; denn gegen die industrielle Eigendynamik, welche die Hardenbergschen Reformen in Gang gesetzten hatten, konnte die Adelsreaktion nichts mehr ausrichten, so dass sich der Adel in einer andauernden Defensivposition zwischen staatlichem Herrschaftsanspruch und fortschreitender Marktgemeinschaft sah.

Wenn wir das Northsche institutionenökonomische Narrativ zugrunde legen, war die preußische „Limited Access Order“ soweit fortgeschritten, dass die Staatsverwaltung zwischen Staatsspitze (dem Monarchen) und der dominanten Koalition, d.h. der Adelsherrschaft, einen Keil treiben konnte. Die Zünfte in den Städten, welche die neuen Institutionen gleichfalls ablehnten, waren politisch weniger mächtig, sodass die Verwaltung hier von vornherein geringere Rücksicht zu nehmen hatte. Die Reformen Steins kombinierten allerdings klugerweise die Staatsunmittelbarkeit der Städte mit kommunalen Selbstverwaltungsrechten. Die Konstellation nach dem Tilsiter Frieden begünstigte somit eine Neuausrichtung staatlichen Handelns auf ein „Gemeinwohl“, was sich auch im Selbstverständnis der Akteure in der Verwaltung zeigt.¹⁵

¹³ Vgl. Dieterici (1846), S. 57–60.

¹⁴ Vgl. besonders die Position von Harnisch (1996).

¹⁵ Zur Interpretation der preußischen Reformen im Vergleich zu Süddeutschland vgl. Zweynert (2015).

Die Rigaer Denkschrift Hardenbergs gab zunächst die allgemeine Linie für die Wirtschafts- und Sozialreformen vor. Hier ist bereits die liberale Ausrichtung und Überwindung der altständischen Gesellschaft vorgezeichnet, welche Grundlage für die weiteren Edikte, insbesondere zur Herstellung der Gewerbebefreiheit und der Aufhebung der Erbuntertänigkeit, werden sollte.

„Aus dem Hauptgrundsatze, dass die natürliche Freiheit nicht weiter beschränkt werden müsse, als es die Notwendigkeit erfordert, folgt schon die möglichste Herstellung des freien Gebrauchs der Kräfte der Staatsbürger aller Klassen. Über den zu erleichternden Besitz der Grundstücke ist schon oben das Nötige gesagt; auch ihre Benutzung muss frei sein, und die Hindernisse, welche man ihr so häufig in den Weg gelegt hat, im Wahn, das Wohl des Staats zu befördern, müssen weggeschafft werden, sei es durch Aufhebung übel gewählter Polizeigesetze oder schädlicher Vermischungen der Eigentumsrechte. Die Ausübung persönlicher Kräfte zu jedem Gewerbe oder Handwerk werde frei und die Abgabe darauf gleich in den Städten und auf dem Lande. Die Abschaffung der Zünfte und der Taxen, wo nicht auf einmal, doch nach und nach ... würde festzusetzen sein sowie die möglichste Beseitigung aller älteren Monopole. Neue würden nicht erteilt. Vorzüglich aber ist es nötig, sich auch mit der Abschaffung der Zwangsrechte, als des Mühlen-, Brauzwangs pp., zu beschäftigen. Die Lästigkeit und der Druck derselben sind anerkannt, und es kommt nur darauf an, eine Entschädigung dafür auszumitteln, deren Ausfindung wohl nicht fehlen kann.“ (*Hardenberg 1807; III. Grundverfassung des Inneren; 5. Herstellung des möglichst freien Gebrauchs der Kräfte der Untertanen aller Klassen*).

Die daraufhin folgenden Reformen orientierten sich an diesen allgemeinen Zielen. Die Aufhebung der Zünfte, die Gewerbebefreiheit, die Aufhebung der Erbuntertänigkeit und die (allerdings später verschleppte) Ablösung feudaler Dienstpflichten sowie die Aufhebung von Standesschranken für den Erwerb von Boden bildeten die Kernelemente der Stein-Hardenbergschen Reformen.¹⁶ Hinzu kam die Aufhebung von Steuerunterschieden zwischen Stadt und Land, die Aufhebung von Binnenzollgrenzen sowie die Staatsunmittelbarkeit der Städte, womit Zuzugsbeschränkungen entfielen. Damit waren die Weichen in Richtung einer bürgerlichen Gesellschaft und kapitalistischer Institutionen gestellt. Es bleibt aber zu betonen, dass die neue bürgerliche Ordnung von den Reformern vorindustriell gedacht wurde und die „große Transformation“ (Polanyi) zu einer industriellen Gesellschaft keineswegs vorausgesehen worden war. Die entfaltete kapitalistische Wirtschaftsordnung lag nicht im Erwartungshorizont der Entscheider, ebenso wenig ein Wechsel der Machtverhältnisse. Dieterici hat im späten Vormärz die politische Konzeption und den Ethos des neuen Beamtenliberalismus beschrieben, der eine Synthese von Monarchie als Repräsentanten staatlichen Machtanspruchs und bürgerlicher Gesellschaft anstrehte:

¹⁶ Vgl. *Wischermann/Nieberding* (2004), S. 57–65.

„Es war die Tendenz, dass die Unterschiede in der Nation, welche Stand und Geburt, Geschäft und Zunft oder Corporations-Verband, selbst Provinz und besonderes Territorial-Verhältniß, gegen den Staat, als ein Ganzes, herbeiführen, wenn nicht ganz aufgelöst, doch möglichst gemildert und abgeschwächt würden Die Begünstigung aller Sonderinteressen sollte aufhören, gleiches Recht, gleiches Gesetz für Alle sein, alle früheren Particular-Richtungen und Bestrebungen sich vereinigen und aufgehen zu der einen Liebe für König und Vaterland“ (*Dieterici* 1846, S. 55).

Vor allem bis zum Wiener Kongress und auch noch einige Zeit danach war der „esprit de corps“ der Reformer um Humboldt, Hardenberg und Stein von einem großen Selbstbewusstsein geprägt, konnten sie sich doch gleichermaßen als Spätaufklärer und als Retter des Staates verstehen (Harnisch 1996, S. 167). Sie handelten den institutionellen Wandel nicht einfach nur als Kompromiss zwischen Interessengruppen aus, sondern verfolgten ein langfristiges Gesellschaftskonzept. Die eigenständige Rolle der „beliefs“ kommt nicht zuletzt darin zum Ausdruck, dass ein Teil der Reformer seinerseits dem Adel angehörte, worauf Hardenberg auch gelegentlich hinwies, um seine Standesgenossen von der Unangemessenheit alter Adelsprivilegien (etwa beim Zugang zu Staatsämtern) zu überzeugen.¹⁷

Mit dem Schwinden des äußeren militärischen Drucks nahm der Einfluss der Adelsinteressen im Vormärz zu. Einer erneuten Machtübernahme und Rückabwicklung der Reformen standen jedoch der immer noch vorhandene Einfluss liberaler Reformer in der Verwaltung und die nach wie vor vorhandene Staatenkonkurrenz im Wege. Diese verlagerte sich nach dem Wiener Kongress und dem austarierten politischen Gleichgewicht der Groß- und Mittelmächte auf deren wirtschaftliche Rivalität und stärkte insoweit die Intentionen des Beamtenliberalismus. Vor allem war der Auswanderung von Einwohnern durch wirtschaftliche Entwicklung vorzubeugen, weil diese die Stellung eines Staates im internationalen Gefüge schwächte. Unterstützung erfuhr die liberale Wirtschaftspolitik aus dem Umstand, dass die konservative Adelselite, soweit ihre Wirtschaftsinteressen als Agrarunternehmer betroffen waren, für eine lange Zeit vom Freihandel profitierte, was sich erst zu Ende der 1870er Jahre ändern sollte. Einstweilen war dem Adel lediglich an der möglichst langen Aufrechterhaltung seines sozialen und politischen Status, institutionalisiert in den Provincialständen, gelegen. Dies verschaffte dem Beamtenliberalismus auch in der „Restaurationsperiode“ eine hinreichende Autonomie, weil er es nicht mit der nach wie vor mächtigsten politischen Gruppe aufnehmen musste, soweit die ost-elbischen Landesteile betroffen waren. Eine politische Unterstützung bot indessen auch die anders geartete Sozialstruktur im hinzugekommenen Rheinpreußen, wo der Adel eine weitaus geringere Bedeutung hatte und die Interessen des Bürgertums mit

¹⁷ Vgl. *Hardenberg* (1807), III. Grundverfassung des Inneren, 1. Der Adel.

denen der liberal ausgerichteten Verwaltung konform gingen. Die Verwaltung erkannte früh, dass eine dauerhafte Integration der neuen Territorien nur möglich erschien, wenn man den Interessen der – im Falle Rheinpreußens – urbanen Elite entgegenkam, weshalb das französische Zivilrecht in weiten Teilen in Kraft blieb. Erbitterte Klagen der Adelsvertreter über eine zunehmend „unpersönliche Ordnung“ und das „Emporkommen einer ganz neuen Klasse von Regieren“ bestätigen, dass sich die alte Adelselite in einer fortgesetzten Defensivposition sah und dass von einer Umkehrung der Reformen zum status quo ante keine Rede sein kann (*Harnisch* 1996, S. 168). Eine unmittelbare Machtbefugnis besaß der Adel nur noch in lokalen Herrschaftsbezirken, nicht mehr aber in Bezug auf die gesamtgesellschaftlichen Institutionen.

IV. Wirtschaftspolitische Diskurse bei der Durchsetzung kapitalistischer Institutionen

In seinem Buch „Institutions, Institutional Change and Economic Performance“ betont North (1990), dass selbst bei einer günstigen polit-ökonomischen Konstellation zur Durchsetzung liberaler Institutionen ein Konflikt zwischen formellen und informellen Institutionen entstehen kann. Informelle Institutionen können dazu führen, dass ein institutioneller Wandel unterbleibt oder sich zumindest verzögert. Der Begriff der informellen Institutionen bleibt aber unscharf. Es werden darunter mentale Modelle, Gewohnheiten oder auch ganz allgemein die „Kultur“ verstanden, die normative Erwartungen formen und Verhaltensweisen prägen. Die in ihr sozialisierten Gesellschaftsmitglieder hegen die Erwartung, dass die tradierten Institutionen persistieren sollen (North 1990, S. 36–53). Diese normative Prädisposition kann nicht allein aus ökonomischen Kalkülen abgeleitet werden, da diese ihrerseits epistemische Voraussetzungen haben. Deswegen lässt sich die Persistenz vorkapitalistischer Institutionen nicht auf die rationale Interessenverfolgung der Normadressaten reduzieren. Da die kapitalistischen Institutionen der Eigentumsrechte und Marktfreiheiten zu mehr Wettbewerb und dadurch zu mehr Wohlstand führen, müsste nämlich die überwiegende Mehrheit der Gesellschaftsmitglieder auch ein entsprechendes politisches Interesse besitzen, was der Position von *Acemoglu/Robinson* (2012) entsprechen würde. Aber genau das ist nicht immer der Fall. Bereits North räumt ein, dass Gesellschaftsmitglieder sich Institutionen widersetzen, von denen sie selbst langfristig profitieren würden. Die allgemeine Widerständigkeit bei der Durchsetzung liberaler Institutionen bietet ein gutes Beispiel für die Wirksamkeit entgegengerichteter Überzeugungen (das heißt informeller Institutionen im Sinne Norths), die sich nicht bruchlos aus ökonomischen Kalkülen von Interessengruppen ableiten lassen.

Im Folgenden ist der Frage nachzugehen, wie die preußischen Reformer mit den politischen Widerständen gegen das Liberalisierungsprogramm umgegangen sind. Ich konzentriere mich auf den Freihandel und die Beseitigung von Zollgrenzen im Binnenland sowie im Außenhandel, insbesondere gegenüber England, das als fortgeschrittenste Industrienation die unterentwickelte preußische Wirtschaft unter Konkurrenzdruck setzen konnte. *Dieterici* (1846) hat die politischen Widerstände und seinerzeitigen Erörterungen ausführlich zusammengefasst und den Entscheidungsprozess dargestellt, der die preußische Außenhandelspolitik für die kommenden Jahrzehnte prägen sollte. Implementiert wurde schließlich ein gemäßigter Freihandel mit nominalen Zollsätzen von unter 10 Prozent, womit Preußen die niedrigsten Zollsätze in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts aufwies (*Grimmer-Solem* 2016). Aufgrund von politischen Konzessionen an die süddeutschen Staaten, vor allem Bayern und Württemberg, wurde während der sogenannten Zollvereinskrise diese Politik des gemäßigten Freihandels nur vorübergehend unterbrochen.¹⁸ Entgegen einer außerhalb von Wirtschaftshistorikern immer noch verbreiteten Auffassung, welche das Schutzzollargument Friedrich Lists als maßgeblich für die preußische Wirtschaftspolitik ansieht, fand die „Anlaufperiode der Industrialisierung“ (Borchardt) somit unter den Bedingungen eines gemäßigten Freihandels statt. Dagegen bildeten sich früh politische Widerstände, und zwar nicht nur auf Seiten der Fabrikanten, welche Petitionen an den Preußischen König schrieben, sondern auch auf Seiten von Fabrikarbeitern, die ihre „Nahrung“ gefährdet sahen. Da sich der König diesen Einwänden gegen das System der natürlichen Freiheit durchaus aufgeschlossen zeigte, sahen sich die liberal orientierten Beamten zu einer ernsthaften Berücksichtigung und Erörterung gezwungen. Eine „Special-Commission“ unter Vorsitz des Oberpräsidenten der Provinz Brandenburg, v. Heydebreck, war „zur genaueren Erwägung angewiesen und ermächtigt“ (*Dieterici* 1846, S. 91). Dies belegt, dass die Verwaltung über Gruppeninteressen nicht einfach hinweggehen konnte und eine Politik, von deren Richtigkeit sie überzeugt war, erst nach Anhörung von relevanten Interessengruppen implementieren konnte.

Die liberalen Reformer um Scharnweber, v. Bülow, Maßen, Kunth u.a., welche die preußische Wirtschaftsverwaltung entscheidend gestalteten, waren von den Ideen Adam Smiths geprägt, und betrachteten diese Ideen als kompatibel mit dem Gemeinwohl und Staatswohl. Dietericis Darlegungen zeigen, wie gründlich sich die Reformer mit den politischen Widerständen gegen das System der natürlichen Freiheit auseinander gesetzt hatten. Von einem dogmatischen, empirieaversen „Smithianismus“ kann jedoch keine Rede sein. Trotz monarchischer Ordnung fanden Gruppeninteressen Gehör und wurden auch berücksichtigt. Bemerkenswert erscheint vor allem, dass

¹⁸ Vgl. *Hahn* (1984), S. 113–122.

die Reformer keineswegs nur ökonomisch argumentierten, sondern die administrativen Implementationsbedingungen alternativer Zollregime – des Prohibitivsystems im Vergleich zum gemäßigten Freihandel – berücksichtigten. Dabei gewannen sie zusätzliche Argumente zugunsten des Freihandels, die über die ökonomischen Fragen hinausgingen und das Verhältnis zwischen Staat und Bürger sowie zwischen Staat und seinen Beamten betrafen. Ihr Selbstbewusstsein und die Überzeugung von der Richtigkeit ihres wirtschaftspolitischen Standpunktes zogen die Reformer aber auch daraus, dass sie nicht nur theoretisch-deduktiv argumentierten, sondern – modern ausgedrückt – ein „natürliches Experiment“ empirisch auswerteten. Es handelte sich um die Kontinentalsperre Napoleons, welche die Wirtschaft Preußens von England abgeschnitten hatte sowie um das Kontinentsystem, welches die kontinentale Wirtschaft zur einseitigen Öffnung gegenüber Frankreich zwang.¹⁹ Damit verfügte die preußische Wirtschaftspolitik auch über praktische Erfahrungen eines Prohibitivsystems, und es spricht einiges für die These, dass Erziehungszollargumente vor allem aufgrund dieser Erfahrungen wirtschaftspolitisch bedeutungslos blieben. Jedenfalls wurden die Folgen der Kontinentalsperre und des Kontinentsystems sorgfältig ausgewertet, um damit Argumente zugunsten des freien Handels zu stützen.

Ob dabei sämtliche in Frage gekommenen Aspekte und Interessen hinreichend berücksichtigt worden sind, darf mit Blick auf die politische Ordnung bezweifelt werden. Besonders die linksrheinischen Unternehmer, welche zur Zeit der französischen Annexion vom napoleonischen Kontinentsystem profitiert hatten, dürften bei der Interessenabwägung zu kurz gekommen sein. Insgesamt aber ergibt sich ein differenziertes und vielfältiges Narrativ des preußischen Beamtenliberalismus im Hinblick auf die Vorteilhaftigkeit des Systems der natürlichen Freiheit. Dieses Bild steht im Gegensatz zu der Darstellung Wehlers, der den Eindruck einer ideologischen Voreingenommenheit auf Seiten der preußischen Wirtschaftspolitik zeichnet, die sich dem „Smithianismus“ unkritisch ausgeliefert habe und sich in technokratischer Manier auch berechtigten Einwänden verschlossen hätte.²⁰ Tatsächlich aber vermittelten die Dokumente, welche Dieterici zusammenfasst, den Eindruck einer sehr detaillierten, gleichermaßen theorie- wie empiriegestützten Auseinandersetzung mit den Anhängern des Prohibitivsystems. Selbst Hinweise auf einen sozialpolitischen Ergänzungsbedarf der liberalen Wirtschaftspolitik lassen sich finden. Das liberale Wirtschaftskonzept wurde theoretisch geschärft und nicht einfach nur implementiert. Eine Kritik am angeblichen Dogmatismus des Beamtenliberalismus übersieht zudem, dass der Erfolg der

¹⁹ Vgl. Fehrenbach (1993), S. 92–104.

²⁰ Wehler spricht von einem „dogmatisierten Smithianismus“, der „zu einer Apathie“ verkam (Wehler 2008, S. 293).

Wirtschaftsreformen im Eigeninteresse der Verwaltung lag, damit sie ihre hinzu gewonnene Autonomie gegenüber Adel und Monarchen langfristig absichern konnte. Allein schon aus diesem Grund musste sie die Risiken ihrer Wirtschaftsreformen genau abwägen und konnte sich nicht auf fahrlässige ideologische Experimente einlassen.

Die jüngst erschienene Arbeit von *Deecke* (2015) hat erneut die breite Anhängerschaft Adam Smiths unter Nationalökonomien an preußischen Universitäten bestätigt. Die positive Rezeption Smiths lässt sich insbesondere für Göttingen nachweisen. Die Universität Königsberg bildete ein weiteres Zentrum der Smith-Rezeption, wobei sich hier moralphilosophische Argumente Kants mit ökonomischen Argumentationsweisen verbanden.²¹ Die besondere Bedeutung Königsbergs lag aber auch darin, dass Kraus als professoraler Kollege Kants und Übersetzer Adam Smiths zugleich akademischer Lehrer der künftigen preußischen Beamenschaft war, der zudem enge Kontakte zu „hochgestellten Staatsmännern“ (Dieterici nennt Auerswald und Schrötter) besaß, die seinen Ideen folgten. Dieterici schreibt, dass Kraus „volle Auditärien hatte und große Anerkennung bei seinen Zuhörern“ besaß (Dieterici 1846, S. 45). Eine natürliche Überzeugungskraft der liberalen Ideen dürfte auch davon ausgegangen sein, dass die Wirtschaftskraft Königsbergs mit dem überseeischen Handel untrennbar verbunden war. Entsprechend litt die Stadt besonders unter der Kontinentalsperre und hatte kein wirtschaftliches Interesse an fortdauernden Beschränkungen des freien Warenverkehrs.

Dieterici stellt ausführlich die wirtschaftspolitischen Überlegungen der preußischen Regierung und Wirtschaftsverwaltung in der Zeit nach dem Wiener Kongress dar. Das Gewerbesteueredikt, die Aufhebung der Erbuntertänigkeit, die Aufhebung der Zünfte und generell die Aufhebung unterschiedlicher ökonomischer Institutionen von Stadt und Land standen zu dieser Zeit nicht mehr ernsthaft zur Debatte. Die davon negativ betroffenen Gruppen und Stände konnten die Entwicklung nicht mehr umkehren und mussten sich, was vor allem den landbesitzenden Adel Ostelbiens betraf, mit der Verteidigung der verbliebenen Standesprivilegien zufrieden geben. Zu entscheiden blieb gleichwohl über Binnenzollgrenzen, welche eine wirtschaftliche Diskriminierung Rheinpreußens zur Folge gehabt hätte sowie über die Außenwirtschaftspolitik. Zur Alternative standen hier das Prohibitivsystem, welches etwa von Habsburg-Österreich praktiziert wurde, ein gemäßigter Freihandel, worunter nominelle Zollsätze von 8½ Prozent verstanden wurden, oder der vollständige Freihandel. Dieser wurde von den liberalen Reformern nur für

²¹ Vgl. *Deecke* (2015), S. 80, die sich auf die Begründung Hagens für das System der natürlichen Freiheit bezieht und Parallelen zum kategorischen Imperativ Kants zieht; zum Einfluss Adam Smiths auf die deutsche Staatswissenschaft vgl. auch *Pridat* (1998) und für eine ältere Untersuchung *Treue* (1937).

das Inland gefordert. Ein vollkommen freier Außenhandel wurde nicht ernsthaft vertreten und schied vor allem aus fiskalischen Gründen aus, da Zolleinnahmen aufgrund leichter Erhebbarkeit eine bedeutende Einnahmequelle darstellten. Die Fabrikanten plädierten hingegen für ein Prohibitivsystem und argumentierten mit dem zu erwartenden Niedergang ihrer Industrie im Falle eines gemäßigten Freihandels²². Da der preußische König diesen Einwänden Gehör schenkte, sahen sich die liberalen Reformer, welche die Wirtschaftsverwaltung leiteten, zu einer sorgsamen Argumentation für den gemäßigten Freihandel gezwungen. Damit setzten sie sich schließlich durch. Beschlossen wurden ein Nominalzoll von 10 Prozent, der abgesenkt werden konnte (wenn dies „unbeschadet der Gewerbsamkeit“ geschehen konnte), sowie die völlige Handelsfreiheit innerhalb Preußens.

Die liberalen Reformer nutzten die zwischenzeitlich gewonnenen wirtschaftspolitischen Erfahrungen und zogen ihre Schlüsse keineswegs ausschließlich aus dem Theorierahmen des Smithschen Systems der natürlichen Freiheit. Dieses bildete lediglich eine Interpretationsfolie, wobei Dieterici einen begleitenden wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf herausarbeitet, um die Vorteile des freien Handels voll erschließen zu können. Die vorliegenden wirtschaftspolitischen Erfahrungen umfassten verschiedene Systeme: Das alte Merkantilsystem mit seinen Binnenzollgrenzen; das daran anschließende Kontinentalsystem Napoleons, welches die preußische Wirtschaft der freien Konkurrenz mit Frankreich aussetzte, gleichzeitig aber den französischen Markt einschließlich der annexierten Gebiete vom Import abschnitt²³; die zeitgleiche Kontinentalsperre, welche den Kontinent vom Handel mit England unterband; die Aufhebung der Kontinentalsperre und Wiederbelebung der englischen Konkurrenz nach dem Sieg über Napoleon. Außerhalb der vorhergehenden Epoche des Merkantilismus konnten somit „natürliche wirtschaftspolitische Experimente“ aus einem etwa zwanzigjährigen Zeitraum ausgewertet werden. Zusätzlich stützten sich die Befürworter des gemäßigten Freihandels auf volkswirtschaftliche „Kontrollgruppen“: Sachsen oder die Schweiz kannten kein Verbottssystem, wohingegen es in Böhmen in extremer Weise praktiziert wurde. Aus diesem empirischen Anschauungsmaterial schöpften die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger ihre Expertise und gewannen ein recht klares Bild über die zu erwartenden Wirkungen ihrer Politik. Unter empirischer Auswertung wurden konkrete Anschauungen aus

²² Vgl. Koselleck (1989), S. 321–322.

²³ Gerade das Kontinentalsystem dokumentiert, wie sehr Napoleon noch der mercantilistischen Wirtschaftspolitik des Ancien Régime verhaftet blieb und wie verfehlt es ist, Napoleon als Wegbereiter einer liberalen Wirtschaftspolitik anzusehen, wie es bei Acemoglu, D./Cantoni, D./Johnson, S./Robinson, J. A. (2009) geschieht; Vgl. hierzu Fehrenbach (1993), S. 97; zu einer Kritik s. auch Wegner (2015) und Kopsidis/Bromley (2015).

Inspektionen „vor Ort“ verstanden, gleichfalls statistische Auswertungen über das Unternehmenswachstum (z. B. die Zahl der Webstühle oder die Produktionsmengen), die Lohnentwicklung oder den augenscheinlichen Lebensstandard von Arbeitern und ihren Familien.

Am Beispiel der Berliner Fabriken wird exemplarisch dargelegt, dass sich die Seidenfabrikation durch den erzwungenen freien Import französischer Seide im Inland verdoppelt und den kriegsbedingten Produktionseinbruch kompensiert habe; selbst das französische Verbottssystem, welches den französischen Markt für die Berliner Fabriken versperrt habe, konnte diese Produktionssteigerung aufgrund des intensiveren Wettbewerbs nicht verhindern (*Dieterici* 1846, S. 99–100); vor allem aber sei die Qualität der Ware gestiegen. Die Berliner Fabriken hätten damit bewiesen, dass sie die Konkurrenz nicht zu fürchten hätten. „Der Absatz des Einheimischen vermehrt sich durch die Vermischung mit dem Fremden“, schlussfolgert Dieterici (ebenda, S. 101). Aufbauend auf Kunth folgert Dieterici aus der preußischen Erfahrung während der napoleonischen Zeit und der vorherigen mercantilistischen Periode:

„In den Provinzen der Freiheit, ohne irgendwie überwiegende Vortheile der Lage, selbst unter eigenthümlichen Hindernissen, sind die Fabriken groß und stark; in den Zwangsprovinzen, während der Zeit der strengsten Sperre, unter den reichlichsten außerordentlichen Unterstützungen der Regierung, wie keine andere sie jemals gegeben hat, sind die Fabriken in großer Anzahl zu Grunde gegangen ...“ (*Dieterici* 1846, S. 95)

Deswegen wiederum sei den Versprechungen der Unternehmer zu misstrauen, dass Importverbote der Industrie helfen würden, da gerade „in der Zeit der strengsten Sperren das Wenigste zu großen Verbesserungen unternommen worden ist“ (ebenda, S. 106). Den sehr weit gehenden Forderungen, die Weser als alte und neue preußische (West-) Zollgrenze zu errichten und die Frankfurter Messe für Seiden- und Baumwollwaren zu sperren, sei daher entgegenzutreten (ebenda). Besonders der Vergleich zwischen Schlesien und Böhmen lehre, dass eine vollkommene Schließung der Volkswirtschaft „das Uebel nur vergrößern“ könne. (ebenda, 107). Auch die von *Dieterici* wiedergegebene Auffassung des Finanzministers v. Bülow bestätigt diese Sichtweise:

„Weit entfernt, daß äußere Concurrenz innere Fabrikation unterdrücke, gereicht sie dazu, die Fabrikation zu vervollkommen... Die Provinzen Niederrhein, Westphalen, Sachsen haben ihre Kräfte dadurch zu benutzen gelernt, während sie ohne alle Staatsvortheile und Bannmittel fremde Concurrenz [gemeint ist die französische aufgrund des Kontinentalsystems, G.W.] auszuhalten hatten, hat sich ihre Fabrikation erhoben und der Kunstfleiß ist dahin gediehen, daß sie nicht allein den Absatz im Inland sich zu sichern keine Sorge haben, sondern auch ihre Waaren, wegen der guten Qualität und mäßigen Preise, die Concurrenz mit England bestehen. Überall liegen die Beweise nahe vor Augen, daß Unterstützung durch Handelsverbote der sicherste Weg der Gediehens der Fabriken nicht sei, wiewohl die Fabrikanten solches überall gern geltend machen, und es weit leichter, aber auch für den Handel

und den größten Theil des Volkes verderblicher ist, durch Monopole sich den Preis nach Gutdünken zu stellen, als durch wohlfeile und vorzügliche Waare“ (ebenda, S. 64)

Die wirtschaftspolitische Vielfalt zu Anfang des 19. Jahrhundert bot reichlich Anschauungsmaterial, um die Wirkungen eines Schutzzolles abzuschätzen. Es war deshalb nicht notwendig, sich auf theoretisch-deduktive Argumentationen zu beschränken. Insgesamt wird dem (unter diesem Namen noch nicht bekannten) Schutzzoll nur eine Scheinblüte zugeschrieben:

„Das hingegen ist ein wahres Vernichten der Industrie, wenn man sie erst durch das Verbot des Fremden auf Unternehmungen leitet, die sie ohne diesen Reiz nicht gewählt hätte, dann diese durch fortgesetzte Verbote immer nur vermehrt, und wenn sie endlich dadurch über das natürliche Maß hinausgetrieben worden, das Fabrikwesen wieder zu einem Almosenwerk herabsetzt“ (ebenda, S. 99).

Solche Argumente für den Freihandel mussten gegen den „Monopolgeist“ der Unternehmer durchgesetzt werden. Die Einwände der Fabrikanten waren zum Teil grundsätzlicher Art und schrieben mit Blick auf das blutige Ende der Französischen Revolution der wirtschaftlichen Freiheit ähnlich desaströse Folgen wie der politischen Freiheit zu. Das belegt zunächst einmal, dass das Bürgertum nicht per se als Avantgarde des kapitalistischen Transformationsprozesses angenommen werden kann, wie es dem gegenwärtig vorherrschenden institutionenökonomischen Narrativ entspricht. Auch in den Städten sträubte sich das Bürgertum gegen die wirtschaftliche Öffnung und institutionelle Gleichstellung mit dem Land. Bemerkenswerterweise verspricht sich Dieterici eine Unterstützung des Entwicklungsprozesses vor allem von den Konsumenten, die als anonyme Gruppe einen Zivilisationsprozess vorantreiben, in welchem sich der Geschmack verfeinert („auch der Konsument bildet den Künstler. Die Nation muss erst das Bessere kennen, um es in den Werkstätten aufzusuchen“; ebenda, S. 103). Diese Perspektive öffnet sich damit auch der Einsicht, dass freier Handel allein nicht genügt, um das wirtschaftliche Entwicklungsniveau zu heben. Von ungebildeten Fabrikanten, „die gerade einmal ihren Namen schreiben können“, ist eine Verbesserung der Produktionsqualität kaum zu erwarten. Die „gründliche Kenntnis der mathematischen und der Naturwissenschaften“ und „gebildeter Geschmack“ müssten vielmehr hinzukommen (ebenda). Die Förderung der Wirtschaft wurde daher früh in der staatlichen Bereitstellung berufsorientierter Fachschulbildung als in Schutzzöllen gesehen, aber auch generell in der Förderung der Bildung: „Nur der gebildete Mensch weiß die Kraft der Trägheit in sich zu überwinden und findet Freude in Thätigkeit“ (ebenda). Der Beamtenliberalismus begann damit schon frühzeitig, neue Felder für Staatstätigkeiten zu identifizieren, welche den freigesetzten Entwicklungsprozess förderten.²⁴ Dies

²⁴ Vgl. Mieck (1965), S. 35–42.

schloss auch die Existenzsicherung von älteren Fabrikarbeitern ein, die ihre Tätigkeit nicht mehr wechseln konnten, auch wenn die schwierige Finanzlage Preußens der Einrichtung eines Nationalfonds Grenzen setzte.²⁵ Immerhin stellte die Kommission, welche über die Frage der preußischen Außenwirtschaftspolitik zu befinden hatte, einen Handlungsbedarf fest.

„In dieser Hinsicht erscheint es aber der Commission so billig als gerecht, daß der Staat für die etwa außer Brod kommenden Fabrik-Arbeiter sorge, ihnen zu Beschäftigung und Unterhalt Gelegenheit verschaffe und sie nöthigenfalls unterstütze, da die bisherigen Verwaltungsmaximen mit dazu beigetragen haben, die Sache in eine solche Lage zu bringen. Die Commission hält es daher für notwendig, daß dieses von Seiten des Staates geschehe und ein zureichender Fonds ausgesetzt werde, aus welchem die Unterstützungen geleistet werden können. Eben so notwendig ist aber auch: die Aufhebung des Verbotsystems als unwiderrufbar bestimmt auszusprechen“ (ebenda, S. 122).

Bemerkenswerterweise schenkten die liberalen Reformer der administrativen Durchsetzbarkeit und dem voraussichtlichen Rechtsgehorsam von Bürgern und Zollbeamten große Aufmerksamkeit. Ein Verbots- oder Hochzollsysteem wurde nicht nur aus ökonomischen Gründen abgelehnt. Es würde auch – in der Northschen Sprache – an den informellen Institutionen scheitern, was wiederum die Autorität des Staates beschädigen würde. Setze man den Zollsatz zu hoch, würde dies den „Schleichhandel“ begünstigen und die Zöllner der „Defraude“ aussetzen, damit sie die Ware unverzollt passieren lassen. Ein „Verbotsystem“ unterminiere die Sittlichkeit und den „Nationalgeist“ dadurch, dass es hohe Anreize zur „Contrebande“ (Schmuggel, d.V.) schaffe (ebenda, 85). „Man wollte von moralischer Seite aus das Zoll-Personal in aller Art heben und die öffentliche Meinung dahin bringen, daß die Nation das Gewerbe der Defraude selbst verabscheue, und in Auffassung und Anwendung des Zollgesetzes mit der Regierung und im Einverständnisse mit derselben handle“, wie Dieterici die Meinung des Finanzministers Hans Graf von Bülow zusammenfasst (ebenda, S. 65). Man dürfe die Bürger durch Verbote, deren Unterwanderung große Vorteile verschafft, somit nicht in einen

²⁵ Die Voreingenommenheit *Wehlers* gegenüber der wirtschaftsliberalen Beamenschaft zeigt sich in seiner Erörterung der sozialen Frage während des Vormärz. Sozialpolitische Handlungsdefizite deutet Wehler als „bequeme Lethargie“ eines dogmatisierten Liberalismus, ohne die nachkriegsbedingten fiskalischen Handlungsgrenzen zu analysieren; die spätere Einrichtung der Armenfürsorge 1842/43 interpretiert Wehler wiederum als unfreiwilliges Handeln unter dem „Problemdruck der Massenarmut“, was etwas fragwürdig erscheint, hatte doch zur gleichen Zeit die englische Regierung keinen Handlungsdruck zur Bekämpfung der irischen Hungerkatastrophe verspürt. Sozialpolitisches Handeln seitens der preußischen Behörden deutet Wehler einseitig als Überwindung einer „ideologisierten Auffassung von der ungestörten Autonomie der Marktkräfte“, obwohl Armenfürsorge und liberale Wirtschaftspolitik nicht als Widerspruch, sondern als Ergänzung gedacht wurden, wie die ausführlichen Darstellungen Dietericis belegen; vgl. *Wehler* (2008), S. 295–296.

Zwiespalt zur Rechtsordnung bringen. Vielmehr müssten die Handelsgesetze so beschaffen sein, dass ihre Einhaltung billigerweise erwartet werden dürfe, wie Finanzminister Bülow festhält: „Das wohlwogene Interesse der Finanzverwaltung erfordere, die öffentliche Meinung zu gewinnen, und dies könne nur durch Mäßigung und Billigkeit erlangt werden“ (zitiert nach Dietterici ebenda, S. 65). Deswegen dürften sie auch nicht zu kompliziert sein, womit die bisherige Zollpraxis kritisiert wird: „Die Verwickelung und Ueberfüllung der bisherigen Controleen habe auch den rechtlichsten Mann in die Lage gebracht, wider seinen Willen Verstöße gegen sie zu begehen, weil er die Masse der Förmlichkeiten nicht übersehen konnte“ (ebenda, S. 126). Dadurch sei das Unrechtsbewusstsein gegen Zollverstöße verschwunden. Eine Revision muss sich an folgender Maxime orientieren: „Es wird immer das Vertrauen des Volkes zu der öffentlichen Verwaltung wachsen, je mehr dasselbe aus ihren Anordnungen wahrnimmt, daß sie Vertrauen zu ihm habe“ (ebenda, S. 126). Entsprechend wurden mit dem Zolledikt von 1818 einheitliche Zölle ohne Unterschiede auf das Herkunfts- und Bestimmungsland erhoben; lediglich die Höhe des Transitzolls unterschied sich vom Importzoll. An dieser Zollpolitik hielt Preußen über Jahrzehnte hinweg im Grundsatz fest, was als Bestätigung für eine vergleichsweise umsichtige Vorbereitung und zumindest dem Bemühen um eine adäquate Berücksichtigung von Interessen gelten darf. Die Verwaltung war sich sehr bewusst, dass sie nicht allein auf die monarchische Ordnung als Legitimationsquelle setzen konnte und „die Liebe zu König und Vaterland“ nicht überstrapazieren durfte. Die kapitalistische Transformation in Preußen darf darum nicht als politisches Oktroi missverstanden werden.

Gerade die Stabilität der neuen Institution des Freihandels zeigt, dass die Verwaltung eine verlässliche Wissensgrundlage gewonnen hatte, die sie nur im Kontakt mit vielfältigen, disparaten Interessen in der sich herausbildenden Marktgesellschaft erwerben konnte. Zwar hat sich die linksrheinische Tuchindustrie im Freihandel nicht behaupten können, aber diese wurde von den Reformern als Treibhausgewächs der napoleonischen Wirtschaftspolitik betrachtet, die man nicht künstlich am Leben erhalten wollte.²⁶ Generell wuchs die Textilindustrie in Deutschland nicht zu einem Leitsektor der frühen Industrialisierung auf, was die unternehmerischen Bemühungen von vornherein auf die mühsame, aber langfristig ertragreichere Suche nach zukunftsträchtigeren Investitionsalternativen lenkte.²⁷

²⁶ Eine kompakte Darstellung der industriellen Entwicklung in Deutschland im 19. Jahrhundert bietet Pierenkämper (2007).

²⁷ Wehler berichtet zwar von Klagen deutscher Unternehmer über den Druck englischer Importe, andererseits erwies sich die inländische Produktion als durchaus konkurrenzfähig auf ausländischen Märkten und dominierte den Heimatmarkt schon während der 1840er Jahre (Wehler 2008, S. 133–134).

V. Folgerungen für das institutionenökonomische Narrativ der kapitalistischen Transformation

Das Beispiel der kapitalistischen Transformation Preußens ist geeignet, bisherige institutionenökonomische Narrative zu erweitern. Es handelt sich – zumindest im Vergleich zu Großbritannien und den Niederlanden – um eine nachholende Entwicklung und Überwindung der ökonomischen Institutionen des Spätabolutismus. Unter besonderen historischen Umständen der napoleonischen Koalitionskriege, später dann aber der fortduernden Rivalität der europäischen Mächte, gewannen der Staat und seine Verwaltung eine hinreichend autonome Stellung, um eine liberale Agenda als Modernisierungsstrategie zu verfolgen.²⁸ Die liberale Wirtschaftspolitik, welche auf wirtschaftliche Entwicklung ausgerichtet war, diente dem staatlichen Interesse nach Erschließung neuer Einnahmequellen. Fortdauernde Finanznot, auch nach dem teuren Krieg, sicherten zumindest grundsätzlich die Komplementarität von Staatsinteresse und dem liberalen Projekt. Wir haben es hier mit dem Beispiel einer „enlightened economy“ zu tun, in welchem sich die politische Wirkmächtigkeit Smithscher Ideen bis hin zu den maßgeblichen Akteuren der Wirtschaftsverwaltung gut nachweisen lässt.²⁹ Aus demselben Grunde lässt sich die kapitalistische Transformation in Preußen auch kaum mit der von heutigen Entwicklungsländern vergleichen; denn die Verbreitung der Ideen der Aufklärung – auch bei Teilen des Adels – verweist auf einen hohen Stand der Elitenkultur, welche das Modernisierungsprojekt getragen hatte.

Auch wenn die Vertreter des Beamtenliberalismus, vor allem Hardenberg, eine klare Vorstellung von den Zielen ihrer Reform hatten, so darf gleichwohl das Projekt nicht von seinem Ende der Hochindustrialisierung ab den 1850er Jahren her beurteilt werden. Insofern ist das Diktum Kosellecks, die Reformer hätten eine Industrielle Revolution beabsichtigt, um eine französische Revolution zu vermeiden, gleichwohl aber deren Intentionen umzusetzen, mit Vorsicht aufzunehmen (*Koselleck* 1989, S. 14). Auch das preußische Beispiel unterstützt eher das „spontane Ordnungsmodell“, demzufolge Ordnungsergebnisse eine nicht beabsichtigte Folge absichtsvoller Handlungen darstellen. Gerade Dietericis Retrospektive unterstreicht, dass eine fundamentale ökonomische Umwälzung keineswegs im Erwartungshorizont der liberalen Reformer lag. Es ging darum, durch Auflösung der hemmenden spät-absolutistischen Wirtschaftsinstitutionen neue Einkommensmöglichkeiten zu erschließen, und zwar sowohl in den Städten als auch auf dem Land. Unter ökonomischer Entwicklung wurde die verbesserte Warenerzeugung und Verwohlfeilerung von Produkten sowie die Aufnahme neuer Erwerbs-

²⁸ Vgl. auch *Wehler* (2008, S. 297–322).

²⁹ Vgl. *Mokyr* (2009).

möglichkeiten (etwa im Handwerk) verstanden, nicht jedoch eine revolutionäre Umwälzung bisheriger Produktionsmethoden. Das vorherrschende Entwicklungsverständnis war inkremental und – ex post betrachtet – bis weit in den Vormärz hinein vorindustriell geprägt.

Aber auch hinsichtlich des weiteren institutionellen Reformbedarfes im Vormärz zeigt sich, dass die preußischen Reformmedikte eine Entwicklung eingeleitet hatten, die außerhalb des Erwartungshorizonts ihrer politischen Akteure lag. Zu Beginn der Reformen schöpfte der Beamtenliberalismus sein Selbstbewusstsein aus der exklusiven Wahrnehmung des Gemeinwohlinteresses. Tatsächlich dürfte er im Vergleich zu anderen Gruppen – vor allem den in Zünften organisierten Bürgern und den Gutsbesitzern – die stärkste Motivation für ein Gemeinwohl ausgebildet haben. Unsere Ausführungen nähren Zweifel, ob eine stärkere politische Stellung der bürgerlichen Unternehmer den Entwicklungsprozess befördert hätte, wie etwa North und vor allem *Acemoglu/Robinson* (2012) immer wieder nahelegen. Das Gruppeninteresse der Unternehmer stand teilweise durchaus in Konflikt mit einer liberalen Agenda. Eine Öffnung der politischen Ordnung hätte zur damaligen Zeit den Unternehmern größere Mitspracherechte verschafft, nicht aber den Tagelöhnnern oder Landarbeitern, so dass eine Schutzzollpolitik das wahrscheinlichere Resultat gewesen wäre. Demgegenüber konnte der Beamtenliberalismus eine progressive Rolle wahrnehmen.

Die Grenzen des institutionellen Arrangements mit einer Verwaltung als Reformzentrum zeigten sich erst mit dem weiteren Entwicklungsprozess und der zunehmenden Überforderung der Verwaltung, die Komplexität dieses Prozesses zu beherrschen. Wie am Beispiel der diskretionären Lizenziierungspraxis von Aktiengesellschaften hervortrat, war der Gemeinwohlbegriff nicht frei von willkürlicher Interpretation (*Mieck* 1965, S. 52). Hier jedoch konnte die Verwaltung durchaus wirtschaftliche Entwicklung hemmen, indem sie den Unternehmern Finanzierungsquellen verweigerte und den unternehmerischen Aktionsradius einengte (ebenda; *Boch* 2004, S. 62). Die Opposition der vormärzlichen Bourgeoisie gegen die staatliche Verwaltungspraxis machte die Grenzen der frühen Liberalisierungsstrategie deutlich.³⁰ Die Auflösung des erneuten institutionellen Entwicklungshemmnisses konnte deshalb nur in einer weiteren Ausdifferenzierung von Wirtschaft und Politik bestehen. Das bedeutete u. a. die Schaffung von Selbstverwaltungsorganen der Wirtschaft, die Einführung lokaler Zivilgerichte und die Schaffung einer Verwaltungsgerichtsbarkeit.³¹ Diese erneute Re-orientierung der Wirtschaftspolitik ging mit einem Rückzug des Staates aus unmittelbar allokationsrelevanten Entscheidungen einher, wie sie noch am längsten im Bergbau mit dem Direktions-

³⁰ Vgl. *Wehler* (2008), S. 106.

³¹ Vgl. *Wischermann/Nieberding* (2004), S. 152.

prinzip (bis 1865) fortbestanden. Vor allem die Verfassungsreformen nach 1848 und später die weitgehend wirtschaftsliberal geprägte Verfassung des Norddeutschen Bundes vervollständigten das zu Beginn des Jahrhunderts eingeleitete Reformprojekt. Die erfolgreiche kapitalistische Transformation und die damit einhergehenden sozialen Aufstiegsprozesse schufen eine neue bürgerliche Schicht. Mit der veränderten Sozialstruktur der Gesellschaft und schließlich auch einer politischen Interessenvertretung konnte das Unternehmertum seine Interessen zunehmend selbst artikulieren und blieb nicht mehr auf die vikarische Interessenvertretung von herausgehobenen Reformpolitikern angewiesen. Der institutionelle Wandel fand damit seine eigene Stabilisierung und wurde darum gleichsam „entpersönlicht“, indem er von den politischen Reformern an der Spitze des Staates unabhängig wurde. Zudem sicherte die ab 1871 folgende institutionelle Aufteilung politischer Macht zwischen Reichsleitung, Kaiser, Reichstag und Bundesrat sowie die territoriale Machtteilung zwischen Reichsebene und Gliedstaaten eine rechtsstaatliche Ordnung, welche den Interessen des Wirtschaftsbürgertums weitgehend entsprach und Stabilität garantierte. Erst damit gewann die Industrielle Revolution in Deutschland ihre kraftvolle Eigendynamik.

Literatur

- Acemoglu, D./Cantoni, D./Johnson, S./Robinson, J. A. (2009), „The Consequences of Radical Reform: The French Revolution“, in: American Economic Review, 101, S. 3286–3307.
- Acemoglu, D./Robinson, J. A. (2006), Economic origins of dictatorship and democracy, New York (Cambridge University Press).
- Acemoglu, D./Robinson, J. A. (2012), Why Nations Fail. The Origins Of Power, Prosperity, And Poverty (Crown).
- Boch, R. (2004), Staat und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, München.
- Borchardt, K. (1977), Die industrielle Revolution in Deutschland 1750–1914. In: C. M. Cipolla & K. Borchardt (Eds.), Europäische Wirtschaftsgeschichte, Bd. 4, Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften (pp. 135–202). New York: Fischer.
- Clark, C. (2008), Preußen, Aufstieg und Niedergang 1600–1947. München (Pantheon).
- Davis, G. (2012), „Review Essay: The Enlightened Economy. An Economic History of Britain, 1700–1850 by Joel Mokyr“; in: Journal of Economic Literature, 50:1, S. 85–95 (online).
- Deanne, P. (1977), „Die Industrielle Revolution in Großbritannien 1700–1880“; in: Cipolla, C. M./Borchardt, K. (Hrsg.), Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Bd. 4, Stuttgart, S. 1–41.

- Deecke, K. (2015), „Staatswirtschaft vom Himmel herab geholt.“ Konzeptionen liberaler Wirtschaftspolitik in Universität und Verwaltung 1785–1845: Ausprägungen und Brechungen am Beispiel Ostpreußens und Vorpommerns (Klostermann, Vittorio).*
- Dieterici, C. F. W. (1846), Der Volkswohlstand im Preußischen Staate. In Vergleichungen aus den Jahren vor 1806 und von 1828 bis 1832, so wie aus der neuesten Zeit, nach statistischen Ermittlungen und dem Gange der Gesetzgebung aus amtlichen Quellen dargestellt. Berlin, Posen, Bromberg: Mittler.*
- Fehrenbach, E. (1993), Vom Ancien Regime zum Wiener Kongress. München: Oldenbourg.*
- Grimmer-Solem, E. (2014), „The mature limited access order at the doorstep: Imperial Germany and contemporary China in transition“, in: Constitutional Political Economy, online-Veröffentlichung: DOI 10.1007/s10602-014-9169-8.*
- Grimmer-Solem, E. (2016), „Geopolitik und Staatswissenschaft im Ersten Weltkrieg.“ in: Trautwein, M. (Ed.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie, Berlin (Duncker & Humblot), 2016.*
- Hahn, H.-W. (1984), Geschichte des Deutschen Zollvereins, Göttingen.*
- Hardenberg, K. A. v. (1807), „Über die Reorganisation des Preußischen Staats, verfasst auf höchsten Befehl Sr. Majestät des Königs“ Riga, 12. September 1807, Geheimes Staatsarchiv, Rep. 92 Hardenberg H12/3 eigenhändige Niederschrift in Bleistift. Brandenburg-Preußisches Hausarchiv, Rep.49E Staatsverwaltung Gen. betr. Die Reorganisation des Preußischen Staats nach dem Frieden von Tilsit in den Jahren 1807–9; http://www.staatskanzler-hardenberg.de/quellentexte_riga.html#III.*
- Harnisch, H. (1996), „Wirtschaftspolitische Grundsatzentscheidungen und sozialökonomischer Modernisierungsprozess in Preußen während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts“, in: Ullmann, Hans-Peter, Zimmermann, Clemens (eds, 1996), Restorationssystem und Reformpolitik. Süddeutschland und Preußen im Vergleich, München (Oldenbourg), S. 163–187.*
- Hayek, F. A. v. (2007), Der Weg zur Knechtschaft, München (Olzog).*
- Kopsidis, M./Bromley, D. W. (2015), „The French revolution and German industrialization: dubious models and doubtful causality“, in: Journal of Institutional Economics, on-line verfügbar unter: CJO2015, doi:10.1017/S1744137415000223.*
- Koselleck, R. (1989), Preußen zwischen Reform und Revolution. München: Klett-Cotta.*
- Mieck, I. (1965), Preußische Gewerbepolitik in Berlin 1806–1844: Staatshilfe und Privatinitiative zwischen Merkantilismus und Liberalismus, Berlin.*
- Mokyr, J. (2009), The Enlightened Economy. Britain and the Industrial Revolution 1700–1850, Penguin Books.*
- North, D. C. (1988), Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen (Mohr); engl. Originalausgabe: Structure and Change in Economic History, New York 1981 (Norton).*

- North, D. C.* (1990), Institutions, Institutional Change And Economic Performance, Cambridge University Press.
- North, D. C./Wallis, J. J./Weingast, B. R.* (2009), Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History, Cambridge (Cambridge University Press).
- North, D. C./Weingast, B.* (1989), „Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England“, in: Journal of Economic History (Vol. 49), S. 803–832.
- Pfister, U./Riedel, J./Uebel, M.* (2012), Real Wages and the Origins of Modern Economic Growth in Germany, 16th to 19th Centuries, EHES Working Paper, No. 17, April 2012.
- Pierenkämper, T.* (2007), Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert, München (Oldenbourg).
- Pomeranz, K.* (2000), The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy. Princeton: Princeton University Press.
- Priddat, B.* (1998), Erste Begegnungen und Differenzen mit Adam Smith in Deutschland. In B. Priddat & A. Vilks (Eds.), Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftswirklichkeit (pp. 217–237). Marburg: Metropolis.
- Treue, W.* (1937), Wirtschaftszustände und Wirtschaftspolitik in Preußen 1815–1825, Beiheft 31 zur Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte.
- Wegner, G.* (2015), Capitalist transformation without political participation: German capitalism in the first half of the nineteenth century; in: Constitutional Political Economy, 2015, DOI10.1007/s10602-014-9171-1.
- Wehler, H.-U.* (2008), Deutsche Gesellschaftsgeschichte; Vol. II: 1815–1845/49, München (Beck).
- Wischemann, C./Nieberding, A.* (2004), Die institutionelle Revolution. Eine Einführung in die Wirtschaftsgeschichte des 19. und frühen 20. Jahrhunderts, Stuttgart (Steiner).
- Zweynert, J.* (2011), Shock therapy and the transfer of institutions: The new debate and some lessons from the post-1806 reforms in Prussia and in Southwestern Germany; in: Constitutional Political Economy, 22(2), S. 122–140.

Warum Nationen scheitern – Acemoglus Anwendung der Institutionenökonomik auf die Wachstums- und Entwicklungsforschung¹

Von *Volker Caspari*, Darmstadt

Einleitung

Dass Institutionen einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung ausüben, ist eine nicht wirklich neue Erkenntnis. Gerade die Ältere Historische Schule hat zahlreiche Theorien über Stufen der ökonomischen Entwicklung hervorgebracht. Wenn man überhaupt von einer speziell deutsch(-sprachigen) Schule oder Richtung in der Nationalökonomie sprechen will, dann war ein Charakteristikum dieser „Richtung“ die Betonung von Entwicklungsfragen.² Die Einflussfaktoren der Institutionen einerseits und der Kultur andererseits wurden dabei besonders betont. Konsequenterweise entwickelte sich eine Analysemethode, die sich am wirtschaftshistorischen Prozess abarbeitete.

War die Neue Institutionenökonomik zunächst fast ausschließlich mikroökonomisch orientiert, hat sich in den letzten zehn Jahren der Schwerpunkt deutlich in makroökonomische Gefilde verschoben. Durch eine ganze Reihe von Autoren wurde auch die Bedeutung der Wirtschaftsgeschichte für das Verständnis langfristiger Wachstums- und Entwicklungsprozesse wiederbelebt und fand gerade innerhalb der angelsächsisch dominierten Volkswirtschaftslehre wieder Beachtung. In der quantitativ orientierten angelsächsischen Wirtschaftsgeschichte (Cliometrie) führte die Frage nach den Ursachen des „europäischen Sonderwegs“ zu einer ganzen Serie bedeutender Studien, die mit den Arbeiten von Eric L. Jones³ und David Landes⁴ begannen und

¹ Ich danke Heinz Rieter, Richard Sturn, Hans-Michael Trautwein, Gerhard Wegner und Joachim Zweynert für ihre wertvollen Diskussionsbeiträge und Hinweise, die ich nahezu alle berücksichtigt habe. Verbleibende Irrtümer hat der Autor selbst zu verantworten.

² Schefold, B. (2012), The idea of development in German economics, in: Macroeconomics and the History of Economic Thought, (Hrsg. von Krämer, H./Kurz, H. D./Trautwein, M.) Abington: Routledge, S. 21–46.

³ Jones, E. (1991), Das Wunder Europa, Tübingen: Mohr-Siebeck.

⁴ Landes, D. (1991), Wohlstand und Armut der Nationen, München: Siedler.

durch die nachfolgenden Studien von Gregory Clark⁵ und Joel Mokyr⁶, um nur die bekanntesten zu nennen, bis in die Gegenwart fortgeführt wurden.

Vor allem das Buch von Daron Acemoglu und James Robinson, *Why Nations Fail*, hat besondere Aufmerksamkeit erhalten. Im Grunde stellen sie nahezu die gleiche Frage wie David Landes in seinem Buch *Wohlstand und Armut der Nationen – Warum die einen reich und die anderen arm sind?* Acemoglu und Robinson (im folgenden AR) spitzen in ihrem Buch eine These zu, die ähnlich auch von North, Wallis und Weingast (NWW) in ihrem Buch *Violence and Social Orders* vertreten wird⁷. Die These besagt, dass solche Länder sich ungünstig entwickeln, deren Institutionen verhindern, dass die Resultate menschlicher Aktivität denen zugute kommen, die sie ausüben. Oder umgekehrt: Dort wo Institutionen sicherstellen, dass der wirtschaftliche Erfolg den Verursachern des Erfolgs zugute kommt, wird sich eine günstige wirtschaftliche Entwicklung einstellen. NWW nennen letztere „open access orders“ und die ersten „limited access orders“. AR verwenden die Begriffe „extraktive Institutionen“ um die wirtschaftlich hemmenden von den förderlichen „inklusive Institutionen“ zu unterscheiden. Innerhalb des Mainstreams der Volkswirtschaftslehre erhielten AR größere Aufmerksamkeit als NWW, vermutlich weil sie die zahlreichen Beispiele in ihrem für ein breites Publikum geschriebenen Buch bereits vorher in Einzelstudien veröffentlicht hatten und in diesen Veröffentlichungen ihre Thesen mit Hilfe von Daten und den entsprechenden ökonometrischen Verfahren getestet hatten. Das entspricht der gegenwärtig vorherrschenden methodologischen Ausrichtung, theoretische Hypothesen einem ökonometrischen Test zu unterziehen. Dazu versuchen sie in historischen Abläufen Situationen zu identifizieren, in denen eine Art „experimentelle Situation“ oder ein „natürliches Experiment“ stattgefunden hat, um dann anhand von Daten zu untersuchen, ob sich die Auswirkung des „natürlichen Experiments“ beobachten lässt. Kopsidis und Bromley charakterisieren das als eine „big-bang theory“.⁸ Als solch markante institutionelle Innovationen können – AR folgend – z.B. die Einführung der *Magna Charta*, die *Glorious Revolution* oder die Einführung des *Code Civil* in den deutschen linksrheinischen Provinzen nach der Besetzung durch Napoléon gelten.

Im Folgenden werde ich vier Themen ansprechen. Im ersten Kapitel wird die These aufgegriffen, dass das Rechtssystem einen wesentlichen Einfluss

⁵ Clark, G. (2009), *A Farewell to the Alms*, Princeton: The University Press.

⁶ Mokyr, J. (2002), *The Gifts of Athena*, Princeton: The University Press.

⁷ North, D./Wallis, J. J./Weingast, B. R. (2013), *Violence and Social Orders*.

⁸ Kopsidis, M./Bromley, D. W. (2015), The French revolution and German industrialization: dubious models and doubtful causality, *Journal of Institutional Economics*, pp 1–30, available on CJO2015. doi:10.1017/S1744137415000223.

auf den Wachstumsprozess ausübt. Sodann wird der Frage nachgegangen, ob geografische Faktoren direkt und dauerhaft oder nur indirekt über die Institutionen den Wachstumsprozess beeinflussen.

Im zweiten Kapitel wird die These behandelt, dass die *Glorious Revolution* ein „Big Bang“ war und für die langfristige Wirtschaftsentwicklung Großbritanniens eine entscheidende Weichenstellung gewesen sei.

Im dritten Kapitel wird die „Geografie-These“ aufgegriffen und diese vor dem Hintergrund des osteuropäischen Feudalismus einerseits und der geografischen Lage Preußens und der Habsburger Monarchie andererseits behandelt.

Im vierten Kapitel wird die von Acemoglu et al.⁹ aufgeworfene These beleuchtet, dass die Einführung des *Code Civil* in den Rheinbundstaaten und den linksrheinischen Provinzen ein „Big Bang“ war, der zu einem Wachstumsschub geführt habe.

I. Institutionen in der empirischen Wachstumsforschung

In der empirischen Wachstumsforschung gilt es nach gegenwärtigem Forschungsstand als vorläufig gesichert, dass „inklusive“ Institutionen wirtschaftliches Wachstum fördern. Zu solchen „inklusiven“ Institutionen zählt ein Rechtssystem, das individuelle Eigentumsrechte sichert und für die Durchsetzung von Verträgen sorgt. Solche Rechtssysteme schützen mehr oder weniger erfolgreich gegen Übergriffe, die auf Gewalt sowie politischer und sozialer Herrschaft beruhen. So gelingt es, dass z. B. die Kreditvergabebereitschaft größer wird, wenn sichergestellt ist, dass der Schuldner im Insolvenzfall haftbar und dingfest gemacht werden kann. Dies fördert die Investitionen und damit die Kapitalakkumulation. Kann man Innovatoren vor Imitationen schützen, wirkt das positiv auf die totale Faktorproduktivität (Solow Residuum). So haben La Porta et al.¹⁰ fünf Rechtssysteme daraufhin untersucht, wie gut sich Verträge durchsetzen lassen (contractual enforcement), wie gut sie Investoren schützen (investors protection) und in welchem Umfang sie den Marktzutritt beschränken bzw. öffnen. Es lassen sich im Prinzip die folgenden Rechtssysteme unterscheiden: Das angelsächsische *Common Law*, das deutsche Rechtssystem, das auf dem *Code Napoléon* basierende französische Rechtssystem, das skandinavische und das sozialistische Rechts-

⁹ Acemoglu, D./Cantoni, D./Johnson, S./Robinson, J. A. (2011), The Consequences of Radical Reform: The French Revolution, *American Economic Review*, 101 (7), S. 3286–3307.

¹⁰ La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F./Shleifer, A. (2008), The Economic Consequences of Legal Origins, *Journal of Economic Literature*, 46 (2), S. 285–332.

system, wobei letzteres nur in Nord-Korea und in Myanmar vorherrsche, während das chinesische Zivilrecht deutschen Ursprungs, das russische hingegen französischen Ursprungs sei. Hinsichtlich der drei oben aufgeworfenen Fragen kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass das deutsche und das skandinavische Rechtssystem am besten die Durchsetzbarkeit von Verträgen garantieren, während das *Common Law* am besten Investoren schützt und die geringsten Eintrittsbarrieren aufbaue. Hier liegen das deutsche und das skandinavische Rechtssystem auf dem zweiten Platz und es folgt das französische Rechtssystem. Insgesamt wirkt das *Common Law* am förderlichsten auf das Wirtschaftswachstum. Hierzu sei angemerkt, dass Max Weber das auf dem römischen Recht basierende Zivilrecht gegenüber dem *Common Law* als geeigneter für die Entwicklung des rationalen Kapitalismus ansah, doch erklären und mit seiner These vereinbaren musste, dass die Industrielle Revolution und der moderne Kapitalismus im Ursprungsland des *Common Law* stattfanden bevor sie sich auch in den Geltungsbereich des kontinentalen Zivilrechtes ausbreiten konnten. Schon Hayek¹¹ hatte dies damit erklärt, dass das *Common Law* die Eigentumsrechte (von Investoren) besonders schützt.

In ähnlicher Weise sollen die genannten drei Institutionen sich auch auf den Finanzsektor auswirken, weil natürlich Vertragssicherheit beide Seiten, Kreditgeber und Kreditnehmer, schützt und damit Investitionsfinanzierung sicherer und auch billiger wird, weil die Risikoaufschläge geringer ausfallen.

Besonders herausfordernd ist die These von AR, dass andere, das Wirtschaftswachstum förderliche Einflussfaktoren im Laufe der Zeit hinter den Einfluss der Institutionen zurückfallen, ja quasi in diesen „enthalten“ seien. Diese Hypothese versuchen sie in ihrem Aufsatz „The Colonial Origins of Comparative Development“ mit Hilfe des ökonometrischen Instrument Ansatzes zu stützen¹². Kurz zusammengefasst ergibt sich die folgende Argumentationskette: Sowohl in Nord- als auch in Südamerika wurden große Teile des Kontinents kolonialisiert. Auf dem südamerikanischen Kontinent dominierten die „extraktiven“ Institutionen und es kam zur „Ausbeutung“ der Ressourcen, während sich im Norden „inklusive“ Institutionen entwickelten und die wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig und langfristig günstig verlief. Insgesamt divergierte die wirtschaftliche Entwicklung zwischen den beiden amerikanischen Kontinenten erheblich. Die von Diamond und auch Sachs vertretene „Geographie-Theorie“ besagt, dass Entwicklungsunterschiede sich maßgeblich auf geographische und klimatische Faktoren zurück-

¹¹ Hayek, F. A. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, Chicago: The University of Chicago Press.

¹² Acemoglu, D./Johnson, S. H./Robinson, J. A. (2001), *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, American Economic Review 91 (5), S. 1369–1401.

führen lassen und institutionelle Faktoren hinzutreten können bzw. sich Institutionen auch auf geographische und klimatische Faktoren zurückführen lassen. Da nun Acemoglu, Johnson und Robinson und (AJR) die sogenannte „Geographie-These“ widerlegen möchten, ist ihre Forschungsstrategie und das Ergebnis in zweifacher Hinsicht interessant. Zum einen konnten sich die Kolonisatoren entscheiden, ob sie sich in dem Land niederlassen und Ressourcen ausbeuten oder eben inklusive Institutionen ausbilden. Die Entscheidung dazu, so AJR, wäre von den klimatischen und geographischen Bedingungen beeinflusst worden. Kurzum: wo Klima und Umwelt den Siedlern passte, ließen sie sich nieder und etablierten jeweils ihre aus Europa bekannten Institutionen und im Falle, dass das Klima und die Umwelt ungeeignet schienen, entschloss man sich zur „Ausbeutung“ der vorhandenen Ressourcen. Als Instrument der Schätzung für eine „europäische Institutionen – Präferenz“ nahmen AJR die Sterberaten der Kolonisatoren (Seeleute, Soldaten und der Geistlichen). Je höher die Sterberaten, desto geringer die Präferenz sich niederzulassen, d. h. desto höher die Wahrscheinlichkeit der Ressourcenausbeutung. Die von AJR durchgeführte ökonometrische Analyse mit Hilfe einer 2 SLS Schätzung führte zum erhofften Ergebnis: Die Mortalitätsraten schienen ein gutes Instrument zu sein. AJR konnten ihre These, dass der Einfluss geografischer Faktoren auf die langfristige Wachstumsentwicklung abnehme, deutlich stützen. *Albouy* (2012)¹³ und *Auer* (2013)¹⁴ kommen jedoch zu anderen Ergebnissen. Während Albouy die Datengrundlage¹⁵ der Untersuchung von AJR für äußerst schlecht hält und die von ihnen berechneten und verwendeten Mortalitätsraten als ungeeignetes Instrument ansieht, kommt Auer zu einer differenzierteren Einschätzung. Indem er zeigt, dass geografische Faktoren sowohl direkt als auch indirekt über die Institutionen auf das Wirtschaftswachstum einwirken, modifiziert er das Ergebnis von AJR, die behauptet haben, der Einfluss geografischer Faktoren auf die Wirtschaftsentwicklung komme nur indirekt über die Bildung von Institutionen zustande. Auer kann zeigen, dass geografische Faktoren dauerhaft und damit auch in der Gegenwart auf die Wirtschaftsentwicklung Einfluss nehmen. Für den Fall der Kolonisation ist es evident, dass die Institutionen sich nicht endogen entwickelt haben, sondern von den Kolonisatoren mitgebracht wurden und auch dann bestehen blieben, als die Kolonisatoren sich zurückzogen und das Land eigenständig wurde. Dies widerlegt die These, die beiden amerika-

¹³ *Albouy*, D. Y. (2012), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Comment, *American Economic Review*, 102, S. 3059–3076.

¹⁴ *Auer*, R. A. (2013), Geography, institutions, and the making of comparative development, *Journal of Economic Growth*, 18, S. 179–215.

¹⁵ AJR haben auf Albouy ausführlich geantwortet: *Acemoglu*, D./*Johnson*, S. H./*Robinson*, J. A. (2012), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Reply, *American Economic Review* 102 (6), S. 3077–3110.

nischen Kontinente hätten sich nur aufgrund geographischer und klimatischer Unterschiede unterschiedlich entwickelt. Eine wesentliche Ursache waren die unterschiedlichen, von den Kolonisatoren „mitgebrachten“ Institutionen. Aufgrund der Analyse von Auer muss allerdings hinzugefügt werden, dass klimatische und geografische Faktoren auch einen laufenden Einfluss auf die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung Süd- und Nordamerikas haben und nicht allein über die Institutionen wirken.

Ein weiteres, aber nicht ganz so intensiv erforschtes Feld ist die Frage nach dem Einfluss der Demokratie auf das Wirtschaftswachstum bzw. die langfristige wirtschaftliche Entwicklung. Aghion und Howitt stellen fest:

„Recent empirical studies on the subject suggest no clear relationship between democracy and growth in cross country panel regressions once we control country fixed effects.“¹⁶

Gleichwohl sehen AR einen sehr engen Zusammenhang zwischen der Entstehung inklusiver Institutionen und zunehmender Demokratisierung und verweisen in diesem Zusammenhang auf die *Glorious Revolution* von 1688 und die *Bill of Rights* von 1689, die zur Auflösung des Absolutismus in Britannien führten. Dieser Zusammenhang wird von Ogilvie und Carus in einem Beitrag zum neuesten *Handbook of Economic Growth, Volume 2A* in Frage gestellt¹⁷. So hatte beispielsweise das Königreich Württemberg ein relativ starkes Parlament, in dem die Interessen bürgerlicher Industrieller und Händler stark vertreten waren. Die Wirtschaftspolitik war aber auf die Vergabe von monopolartigen Sonderrechten für einzelne Gruppen ausgerichtet und nicht auf die Abschaffung solcher Sonderrechte. Nur letztere hätten die Eintrittsbarrieren für Wettbewerbsprozesse verringert oder gar beseitigt und wie inklusive Institutionen gewirkt.

„More autocratic German states provide a striking contrast to parliamentary Württemberg and cast further doubt on the general validity of the idea that influence over the executive by strong parliaments manned by business interests will inevitably give rise to economic policies that encourage growth.“¹⁸

Ein weiterer, in dieser Hinsicht interessanter Fall stellt die Entwicklung der Schweiz dar, die zwar keine absolutistische Entwicklungsphase durchlaufen hat, dafür allerdings sehr früh, d.h. bereits im Spätmittelalter versammelungsdemokratische Strukturen entwickelte, jedoch keine wesentlich andere wirtschaftliche Entwicklung als die Nachbarterritorien durchlief. Hier ist zumindest Forschungsbedarf. Man kann allerdings anmerken, dass die frühe

¹⁶ Ebenda, S. 399.

¹⁷ Ogilvie, Sh./Carus, A. W. (2014), Institutions and Economic Growth in Historical Perspective, in: Aghion, Ph./Durlauf, St. N. (ed.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2 A, Elsevier, S. 403–513.

¹⁸ Ogilvie, Sh./Carus, A. W., S. 421.

Demokratisierung und die faktische Abwesenheit absolutistischer Zentralisierung weder zu einem Entwicklungsschub noch zu einem frühen Ausbruch der Industriellen Revolution geführt haben.

II. Die Glorious Revolution und der Niedergang des Absolutismus

Die Auflösung des Absolutismus wird als die wesentliche Vorbedingung für die Entstehung der Industriellen Revolution und den „Siegeszug“ des kapitalistischen Wirtschaftens mit seinen positiven Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum und die langfristige wirtschaftliche Entwicklung begriffen. Trotz der *Magna Charta* aus dem Jahr 1215, die eine Einschränkung königlicher Autorität durch den Adel darstellte (bei Steuererhöhungen mussten die Barone konsultiert werden) ging der politische Konflikt zwischen der Monarchie und den Baronen einerseits und der Thronfolge andererseits weiter. England war, wie Frankreich und das Alte Reich bis zur *Glorious Revolution* ein Feudalstaat, der sich sukzessive zu einem absolutistischen Staat entwickelte, in dem die Zentralgewalt sich schrittweise immer größere Bereiche der Wirtschaft und der Gesellschaft unterwarf. Hierzu trug auch der Bruch mit Rom bei. Die extraktiven Institutionen dominierten eindeutig. Zudem nahm die Zahl der Monopole während der Regentschaft von Elisabeth I. deutlich zu. Unter den ca. 55 Monopolen, die von der Königin zwischen 1561 und 1600 gewährt wurden, gab es Monopole für Salz, getrocknete Heringe, das Pökeln von Fischen, Eisen, die Lederproduktion, für Seife, Bürsten, Segeltuch, Flaschen, Spielkarten, Salpeter, Stärkemehl, Bier, Schwefel, Essig, Johannisbeeren, bis hin zu Stecknadeln und Knöpfen.¹⁹ Auch die Nachfolger Elisabeths I., Jacob I. und Karl I. fuhren darin fort und versuchten „(...) absolutistische Institutionen wie in Spanien und Frankreich aufzubauen, ... um die Institutionen extraktiver werden zu lassen“²⁰. Das war gegen die Interessen vieler Parlamentsmitglieder und so kam es 1623 im Parlament zur Verabschiedung des *Statute of Monopolies*, das alle Monopole für unwirksam und ungesetzlich erklärte. Da dieses Gesetz nur für das Inland galt, konnte der Monarch weiterhin außenwirtschaftliche Monopole erteilen, was er eifrig tat. Die Konflikte zwischen Monarch und Parlament nahmen zu und so brach 1642 der Bürgerkrieg aus, der zum Sieg der Parlamentarier unter der Führung von Cromwell nicht etwa zu Demokratie und inklusiven Institutionen, sondern zur Diktatur Cromwells führte. Nach seinem Tod setzte

¹⁹ Klitzke, R. A. (1959) Historical Background of the English Patent Law, Journal of the Patent Office Society (Patent and Trademark Office) 41 (9), S. 635.

²⁰ Acemoglu, D./Robinson, J. A. (2014), Warum Nationen scheitern, Frankfurt/Main: Fischer, S. 236.

man die absolutistische Monarchie fort und es kam erst 1688 zu einem erneuten Bürgerkrieg und das Parlament setzte sich durch, indem es den niederländischen Statthalter Wilhelm III. von Oranien bat, die Nachfolge Jakobs II. anzutreten. Wilhelm III. von Oranien kam mit einem Heer und der Vorstellung, als konstitutioneller Monarch zu herrschen. Nach dem Sieg der *Glorious Revolution*, in deren Folge die Grenzen der monarchischen Herrschaft durch die *Bill of Rights* klar gezogen wurden, und ab 1707 – mit der Vereinigung von England und Schottland – war in Großbritannien der Absolutismus der konstitutionellen Monarchie gewichen und die politischen Institutionen nahmen langsam pluralistische Züge an. Es kam zu zahlreichen Gesetzen, die die monopolistischen Strukturen aufbrachen, vor allem auch im Bereich des Außenhandels. Gleichzeitig nahm die Zentralisierung zu. Das Steuerwesen wurde reformiert, eine allgemeine Verbrauchssteuer eingeführt, deren Erhebung von zahlreichen Steuerinspektoren überwacht wurde. Der Anteil der Staatsausgaben am Nationalprodukt nahm auf geschätzt 10% zu.²¹ Viel wichtiger als diese quantitative Zunahme des Staatsanteils waren die qualitativen Veränderungen der Staatstätigkeit. AR geben zahlreiche Beispiele, wie es zu einem rationaleren und effektiveren staatlichen Verwaltungssystem, zu qualifizierten Staatsbediensteten und besserer Infrastruktur (Kanalbau, Straßen- und Eisenbahnbau) kam. Leider weisen AR nicht darauf hin, dass dies das Zeitalter des englischen Merkantilismus war, in dem diese inklusiven Institutionen entstanden, die der Auffassung ARs zufolge die Industrielle Revolution auslösten und welche die großen Entwicklungsunterschiede zwischen den Nationen erklären sollen. Pointiert zusammengefasst ist die These also, dass inklusive Institutionen in Folge der *Glorious Revolution* im Zeitalter des englischen Merkantilismus entstanden sind.

Zwar halten AR die Zentralisierungstendenzen im absolutistischen Staat für wichtig, gehen aber nicht tiefer darauf ein, obwohl unter Wirtschaftshistorikern England als der zentralisiertesten Feudalstaat Europas gilt.

„Die feudale Monarchie Englands war im Mittelalter wesentlich mächtiger als die Frankreichs. (...) Die frühe administrative Zentralisierung des normannischen Feudalismus, durch den ursprünglichen militärischen Sieg und die bescheidene Größe des Landes bestimmt, hatte eine ungewöhnlich kleine und einige Adelsklasse hervorgebracht und es gab keine halb-unabhängigen Großgrundbesitzer, die mit denen des Kontinents vergleichbar gewesen wären. Die Städte, angelsächsischer Tradition verhaftet, waren von Anfang an Teil der königlichen Domäne und kamen somit ohne die politische Autonomie kontinentaler Gemeinden in den Genuss von Handelsprivilegien. (...) Auch die Kirchenherren erlangten niemals große, vereinigte feudalherrschaftliche Enklaven.“²²

²¹ Acemoglu, D./Robinson, J. a. a. O., S. 245.

²² Anderson, P. (1979), Die Entstehung des Absolutistischen Staates, Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 142–143.

Der zweite Aspekt, den AR nicht erwähnen, ist, dass England keinen großen Militärapparat aufbauen musste²³ und deshalb die Steuerbelastung im Verhältnis zu kontinentalen Staaten niedrig war, was es seiner insularen Lage, also geographischen Faktoren, zu verdanken hat. Der Vergleich mit Frankreich und Preußen belegt diese These. Nach UK Defence Statistics (2000), belief sich im Jahr 1750 die britische Armee auf ca. 80.000 Soldaten, die Marine umfasste 10.000 Soldaten²⁴. Im gleichen Zeitraum hatte Preußen ein stehendes Heer von ca. 100.000 Mann und Frankreich eines von 200.000 Mann. Man mag nun noch einwenden, dass Großbritannien eine Seeflotte aufbauen und unterhalten musste. Tatsächlich wurde ein großer Teil der Schiffe in Friedenszeiten jedoch als Handelsschiffe eingesetzt, weil sie von Anfang an als umrüstbare Schiffe nach dem holländischen Vorbild der „Fleute“ gebaut wurden. Offiziell besteht das englische (später britische) Heer erst seit 1661 und die *Bill of Rights* von 1689 sah kein stehendes Heer vor, sondern unterstellte das Heer dem Parlament, das jährlich über das Fortbestehen bzw. die Auflösung des Heers entscheiden musste.²⁵

Während AR und eingeschränkt auch NWW in der *Glorious Revolution* den wichtigen Impuls für die britische Wirtschaftsentwicklung erblicken, wird das von Ogilvie und Carus bestritten. Im Kapitel mit der Überschrift „Was There a Discontinuity in Institutions and Growth in England after 1688?“ schreiben sie:

„only a very few of the parliamentary powers asserted in 1689 were new, most had existed for a long time; and thus the 1689 Bill of Rights must be seen as an incremental component of a longstanding evolutionary development rather than any sort of revolution in the relationship between Parliament and the executive. This casts doubt on the view that the Glorious Revolution of 1688 made a major contribution to the early -18th-century economic growth, let alone the Industrial Revolution, which only began after c. 1760 and involved relatively slow economic growth until c. 1820.“²⁶

III. Entwicklungen im Heiligen Römischen Reich deutscher Nation (Altes Reich)

Es ist auffällig, dass AR nahezu nichts über das Alte Reich schreiben; es scheint, als hätten sie es überhaupt nicht wahrgenommen, sieht man einmal

²³ Ebenda, S. 153, 171.

²⁴ Defence personnel statistics, House of Commons Library, 26. 9. 2014, S. 8.

²⁵ Rein formal gilt das bis in die Gegenwart, allerdings ist es eine quasi automatische Entscheidung des Parlaments.

²⁶ Ogilvie, Sh./Carus, A. W. (2014), Institutions and Economic Growth in Historical Perspective, in: Aghion, Ph./Durlauf, St .N. (ed.), Handbook of Economic Growth, Vol. 2A, Elsevier, S. 427.

von den wenigen Seiten ab, die die beiden Autoren über das habsburgische Österreich, insbesondere über die Zeit des Kaisers Franz Joseph verlieren. Preußen wird nur einmal (S. 351) gestreift und die gesamte Entwicklung auf wenigen Seiten unter der Rubrik „Export der Französischen Revolution“ abgehandelt. Es fällt überhaupt auf, dass die gesamte, von anglo-amerikanischen Autoren beherrschte Diskussion die im Alten Reich geschehenen Entwicklungen oft nur am Rande oder überhaupt nicht erwähnt. Man kann spekulieren, woran das liegen mag.²⁷

Was die *Magna Charta* für England war, war die *Goldene Bulle* von 1356 für das Alte Reich. Auch in der *Goldenen Bulle* wird das Recht des Adels gegenüber der Krone festgelegt, das Lehnswesen kodifiziert, die Wahl des Königs geregelt (Mehrheit entscheidet), die Rechte und Pflichten der Kurfürsten festgelegt, den freien Städten ihre Souveränität garantiert. Da die kurfürstlichen Territorien für unteilbar erklärt wurden und das Münzrecht, das Zollrecht und das Recht auf unbeschränkte Rechtsprechung erhielten, war der Grundstein dafür gelegt, dass zentrifugale Kräfte die Entstehung einer Zentralgewalt wie in England (und auch Frankreich) verhinderten. Der Kaiser war kein Souverän, sondern ein Suzerän²⁸. Seine Macht und sein Einflussbereich waren beschränkt, nicht nur, weil er von den Kurfürsten abhing, sondern weil er auch finanziell eingeschränkt war. Eine von einem Machtzentrum ausgehende Politik wie in Frankreich und England gab es im Alten Reich nicht. Diese Grundstruktur blieb letztendlich bis zur Gründung des Deutschen Reichs 1871 weitgehend erhalten und prägte natürlich auch die mercantilistische Zeit.

1. Der englische Merkantilismus im Unterschied zum Kameralismus in den deutschen Territorien

Im Folgenden sollen nicht die ideengeschichtlichen Aspekte des Merkantilismus, sondern die institutionellen und wirtschaftspolitisch wirksamen Maßnahmen in dieser Epoche im Vordergrund stehen. Damit wird die theoriegeleitete Analyse der wirtschaftsgeschichtlichen Entwicklung in den Vordergrund gerückt.

Wenn Institutionen potentiell inklusiver werden, dann werden bestimmte soziale Gruppen Einfluss, Macht oder sogar Einkommensquellen verlieren,

²⁷ Aufgefallen ist mir, dass das erste von einem englischen Historiker verfasste Werk über das Alte Reich, *Joachim Whaleys Germany and the Holy Roman Empire* im Jahr 2012 erschienen ist. Andererseits gab es natürlich *Christopher Clarks The Iron Kingdom*, publiziert im Jahr 2006, als englisches Standardwerk zu Preußen.

²⁸ *Anderson*, P. (1978), Von der Antike zum Feudalismus, Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 180.

während andere soziale Gruppen diese gewinnen können. Die jeweiligen gesellschaftlichen Eliten können sich gegen diese Form der „schöpferischen Zerstörung“ wehren. Dazu müssen sie ihre Interessen entweder friedlich im politischen Prozess oder gewaltsam durchsetzen. Im Feudalstaat schränkte der Adel die Souveränität des Herrschers mehr oder weniger stark ein, im Absolutismus wurde umgekehrt der Adel zugunsten der Krone entmachtet. Die im Feudalismus lange vorherrschende Dezentralität, die Perry Anderson mit dem Begriff der Suzeränität zu charakterisieren versuchte, musste im Absolutismus der Zentralisierung weichen. In dieser Entwicklungsphase entdeckte der absolutistische Herrscher „die Wirtschaft“ als Instrument zur Mehrung seines Wohlstandes und Vermögens. Der Herrscher begann seinen Staat nicht mehr nur als konsumierenden, sondern als produzierenden und Handel treibenden Haushalt, also eher wie ein Unternehmen, zu begreifen. In dieser Entwicklungsphase, die in England viel früher als auf dem Kontinent einsetzte, entstanden Institutionen, Gesetze und Regeln, die eine „vikarische Funktion“ für Organisationsformen mit größerer Zugangsfreiheit entfalteten. Es ist nicht nur eine historische Paradoxie, dass eine Ordnung mit eher geringer Zugangsfreiheit, wie der Merkantilismus, die Bedingungen für eine liberale Ordnung mit größerer Zugangsfreiheit schuf. Daraus ergibt sich unter anderem die Frage, welchen Personengruppen größere Zugangsfreiheiten eröffnet wurden? Eine größere Zugangsfreiheit bedeutet nicht, dass alle gesellschaftlichen Gruppen oder Schichten solche Freiheiten erhalten. Auch muss man bedenken, dass im Rahmen mercantilistischer Handelspolitik z. B. ausländische Händler im Inland diskriminiert wurden, die inländischen Händler jedoch freien Marktzugang erhielten. Natürlich beinhaltet Freizügigkeit im Warenverkehr nicht automatisch Freizügigkeit von Personen bei der Berufs- oder Ortswahl.

Im englischen Merkantilismus lassen sich zwei Aktivitätsschwerpunkte identifizieren: (1) Der Handel mit den Kolonien und (2) die Textilindustrie, wobei zunächst das Wollgewerbe, später dann die Baumwollindustrie im Zentrum standen. Es gibt aber andere wichtige Aspekte, die den englischen Merkantilismus auszeichnen. In England gab es – verglichen mit Frankreich oder den deutschen Territorien – keine Fluss- oder Wegezölle. Insofern war der Binnenhandel in England deutlich weniger behindert. Das unter Elizabeth I. verabschiedete Arbeitsgesetz galt formal bis 1814.²⁹ Es regelte für ganz England die Lehrzeit und die Lohnhöhe, die von Friedensrichtern festgelegt wurde, sowie die Strafen, wenn die festgelegte Lohnhöhe überschritten (!!?) wurde. Auch die Arbeitszeit, die im Sommerhalbjahr bei brutto 14½ Stunden und netto bei 12 Stunden lag und sich im Winterhalbjahr nach der Tages-

²⁹ Vgl. Heckscher, Eli (1932), Der Merkantilismus Bd. 1, Jena, S. 208.

länge richtete, wurde festgelegt. Flankiert wurde diese Arbeitsgesetzgebung durch das Armengesetz. Heckscher schreibt hierzu:

„Die englische Wirtschaftsgesetzgebung war also in zweierlei Hinsicht weniger einseitig stadtwirtschaftlich orientiert als die des Festlandes. Einmal wurden alle Erwerbszweige einheitlich für das ganze Land geregelt, wobei man besonders darauf achtete, dass es der Landwirtschaft nicht an Arbeitskräften fehlte. Zweitens waren die im Gesetz vorgeschriebenen Organe für das ganze Land einheitlich und im Prinzip die gleichen für Stadt und Land.“³⁰

Beide Gesetze blieben zunächst ziemlich wirkungslos, weil eine sie kontrollierende Bürokratie erst langsam aufgebaut wurde. Dies führte zunächst zu unkontrollierten Wanderungsbewegungen der Arbeitskräfte. Erich Streissler bemerkte hierzu treffend:

„Der männliche Arbeitsfähige durfte wandern, weil er sich selbst erhalten konnte.“ Und ohne bürokratische Macht ist England ... „mehr nolens als volens in die Gewerbefreiheit hineingeschlittert ...“.³¹

Ein zweites wichtiges Wirtschaftsgesetz wurde am 1. April 1650 vom Parlament beschlossen. Das Gesetz zur Förderung des Handels der Republik zielte auf die Autarkie Englands. Brentano bemerkte hierzu, dass mit der Schaffung eines Wirtschaftsrates angestrebt wurde, „mit planmäßigen Regelungen von oben ... England möglichst rasch zum reichsten und mächtigsten Land der Erde zu machen.“³²

Die Navigationsakte Cromwells von 1651 mit dem Ziel, die holländischen Schiffe von englischen Häfen fern zu halten, führten zum Krieg mit Holland (1652–1654), an dessen Ende ein Monopol Englands im Handel mit seinen Kolonien stand. Nach dem zweiten englisch-niederländischen Krieg (1665–1667), der mit einem Sieg der Niederlande endete, wurde die Navigationsakte zugunsten der Niederlande angepasst. So wurde das Monopol der Engländer aufgeweicht.

Mit dem Übergang zur konstitutionellen Monarchie unter Wilhelm III. von Oranien im Jahr 1688 wurden die englischen Händler wieder stärker protegiert. Es wurden Ausfuhrverbote für heimische Rohstoffe eingeführt oder Zölle auf konkurrierende ausländische Güter erhoben. Es kam zu einer gegenseitigen Stützung zwischen Königshaus und Whig-Aristokratie einerseits und dem Parlament andererseits. Brentano sah in Wilhelm III. den Schöpfer

³⁰ Heckscher, E., a. a. O., S. 213.

³¹ Streissler, Erich W. (1997), Der Wirtschaftsliberalismus in Mitteleuropa: Umsetzung einer wirtschaftspolitischen Grundkonzeption?, in: Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie Bd. XVI, Schriften des Vereins für Socialpolitik Bd. 115/XVI, Berlin, S. 96.

³² Brentano, Lujo (1927–29). Eine Geschichte der wirtschaftlichen Entwicklung Englands, Bd. 2, Jena: Gustav Fischer, S. 217.

einer das gesamte 18. Jahrhundert prägenden, aggressiven britischen Handelspolitik, die das Ziel verfolgte, den Seehandel als Marktführer zu beherrschen.³³

Alle bisher genannten Punkte bestärken den Eindruck, dass nicht nur vor, sondern auch nach der *Glorious Revolution* eine Wirtschaftspolitik verfolgt wurde, die bestimmte Gruppen innerhalb der britischen Gesellschaft bevorzugte und andere Gruppen benachteiligt hat. Bis zu diesem Zeitpunkt lässt sich keine Befreiung der Wirtschaft von Regulierungen und Reglementierungen feststellen.

Es gab allerdings seit alters her Gegenkräfte zur Monopolisierung. Das waren die *Common-Law* Gerichte mit ihrer Monopolfeindlichkeit. Diese Monopolfeindlichkeit beruht auf dem Begriff „restraint of trade“, der auf die Magna Charta von 1217 zurückgeführt wird. In einem als wichtig angesehenen Urteil im Jahre 1711 rekurrierte der Oberrichter Parker auf Artikel 32 der Magna Charta in der Version von 1217. Dieser lautet: „No free man shall be taken ... of his free tenement, or liberties, or free customs ...“. Konsequenterweise sah der Oberrichter darin auch die Freiheit des Handels eingeschlossen. *Common-Law* Gerichte standen grundsätzlich auf dem Standpunkt, dass „restraints of trade“ schädlich sind. Heckscher führt hierzu aus:

„Wie man leicht verstehen kann, führte dies dazu, das Recht einer vertraglichen Beschränkung der freien Gewerbeausübung und insoweit die Vertragsfreiheit überhaupt nicht anzuerkennen. Ob man dies nun als liberale oder antiliberalen Tendenz ansehen soll, lässt sich nicht sagen, denn der Liberalismus hat sich niemals klar entschieden für freie Konkurrenz à tout prix gegen Vertragsfreiheit à tout prix oder für diese gegen jene. Die Gerichte sahen schon von einem frühen Zeitpunkt an das Common Law als einen Schutz für das Wirtschaftsleben an.“³⁴

Diese Freiheitsrechte wurden von den *Common-Law* Gerichten verteidigt auch und gerade in der Zeit des Absolutismus, in der die Krone verstärkt „ihre Gesetze“ gegen das Gewohnheitsrecht durchzusetzen versuchte. Die *Common-Law* Gerichte blieben lange Zeit die „Gerichte der Armen“ und fungierten später auch als Stütze des Parlaments gegen die Krone, die mit den „Statutes“ ihr Recht etablieren wollte. Das *Common Law* System wurde erst konservativ als das Parlament nach der *Glorious Revolution* in seiner Funktion als gewählte Legislative rechtserzeugend wirkte und dieses Recht mit dem *Common Law* in Konflikt geriet. Insgesamt war das *Common Law* aber günstig für die wirtschaftliche Entwicklung, weil es im Vergleich mit dem europäischen Kontinent die Gewerbefreiheit und damit auch den Wettbewerb stützte.

³³ Vgl. Brentano, L., a.a.O. S. 278/9.

³⁴ Heckscher, E., a.a.O., S. 261.

Im Vergleich zu England entwickelte sich der Merkantilismus in den deutschen Territorien deutlich später. Der Kameralismus als deutsche Version des Merkantilismus mag seine Besonderheiten haben, aber der Kern war auch hier, dass der Staat als wirtschaftlicher Akteur angesehen wurde und seine Einnahmen und Ausgaben im Mittelpunkt standen. Auffällig ist, dass es keine bedeutenden Kameralisten in Preußen gab, während das habsburgische Österreich die größte Zahl kameralistischer Autoren hervorbrachte bzw. beherbergte. Daneben gab es noch einige wenige im Königreich Sachsen. In der wirtschaftshistorischen Forschung gibt es jedoch eindeutige Hinweise darauf, dass der „Soldatenkönig“ Friedrich Wilhelm I. über Kenntnisse des Kameralismus verfügte und diesbezügliche Lehrstühle in Halle/Saale und Frankfurt/Oder einrichten ließ, um die Staatsbeamten im Kameralismus ausbilden zu können. Sein Sohn Friedrich II. folgte ihm in dieser Praxis.³⁵ Kaufhold weist³⁶ darauf hin, dass bereits vor 1804, nachdem das Studium der Kameralistik Eingangsvoraussetzung für das Referendariat wurde, die meisten höheren Staatsbeamten ein Studium der Kameralistik absolviert hatten. Die Kameralistik war jedoch in dieser Zeit schon auf dem Rückzug. Vor allem in Königsberg – aber auch in Halle – verbreitete sich die Lehre Adam Smiths recht schnell und so wurden auch hier die höheren Staatsbeamten zu Trägern und Anwendern seiner Lehren³⁷.

Zurück zur merkantilen Wirtschaftspolitik Friedrich Wilhelms I. Zwar bewirtschafteten die landwirtschaftlichen Staatsdomänen nur etwa 4% der landwirtschaftlichen Nutzfläche, ihr Beitrag zu den preußischen Staatsfinanzen war jedoch beträchtlich. Zu Beginn der Regentschaft von Friedrich Wilhelm belief sich ihr Beitrag auf ca. $\frac{1}{3}$ der Staateinnahmen und $\frac{2}{3}$ erbrachten die Steuereinnahmen. Um 1800 war der Beitrag der Domäneneinkünfte auf ca. $\frac{1}{4}$ der gesamten Staatseinnahmen gesunken.³⁸ Diese Domänen wurden allerdings verpachtet, d.h. die Pächter produzierten für den Markt. Eines der bedeutenden merkantilen Projekte war die Gewinnung landwirtschaftlich nutzbarer Fläche durch Rodung und Trockenlegung.

Im produzierenden Gewerbe betrieb man zwar eine Ansiedlungspolitik, aber sowohl Friedrich Wilhelm I. als auch sein Sohn Friedrich II. hielten nichts von staatlichen Manufakturen, aber umso mehr von privat geführten

³⁵ Kaufhold, K. H. (1998), „Wirtschaftswissenschaften“ und Wirtschaftspolitik in Preußen von um 1650 bis um 1800, in: Wirtschaft, Wissenschaft und Bildung in Preußen, (Hrsg. Karl Heinrich Kaufhold und Bernd Sösemann), Stuttgart: Steiner, S. 51–72.

³⁶ Kaufhold, K. H. (1998), a.a.O. S. 70. Kaufhold zitiert eine Studie von Rolf Straubel, Beamte und Personalpolitik im altpreußischen Staat, Potsdam.

³⁷ Siehe hierzu auch den Beitrag von Gerhard Wegner in diesem Band.

³⁸ Vgl. Kaufhold, K. H. (1994), Preußische Staatswirtschaft – Konzept und Realität – 1640–1806, Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 2/94, S. 33–70, hier S. 36.

Gewerbebetrieben. Friedrich II. privatisierte sogar einige staatlich geführte Betriebe. Kaufhold schreibt: „Das entsprach den schon in seinem Politischen Testament von 1752 entwickelten Grundsätzen, der Staat solle auf die Heranbildung fähiger Unternehmer achten und sich nicht selbst auf diesem Felde versuchen.“³⁹

2. Der östliche im Unterschied zum westlichen Absolutismus: Die Geografie und ihre Folgen

Nicht nur von dem Wirtschaftshistoriker Perry Anderson, auch von Max Weber wurde der Unterschied zwischen westeuropäischem und osteuropäischem Absolutismus betont.⁴⁰ Dieser Unterschied hatte seine Wurzeln in der Feudalzeit. Während in Westeuropa die Feudalherren die Abgabenform bzw. die Abgabenhöhe festlegen wollten, ging es im Osten vor allem darum zu verhindern, dass die leibeigene Bauernschaft ganz einfach entfloß.⁴¹ Die Besiedlungsdichte war nämlich ziemlich gering und so war es für leibeigene Bauernfamilien relativ einfach, quasi den Grundherrn „zu wechseln“, d.h., den als zu hoch empfundenen Abgaben zu entfliehen. Auch entwickelte sich der Austausch zwischen Stadt und Land weniger als im Westen, weil es einfach viel weniger Städte gab. So kam es zur typischen Grundherrschaft und der „Schollenbindung“ der Bauernschaft. Der Bauer war „Zubehör des Guts und wird mit diesem gekauft und verkauft“ schreibt Weber⁴².

Der zweite Faktor, der die Entwicklung des osteuropäischen Absolutismus maßgeblich prägte, waren kriegerische Auseinandersetzungen.

„Schweden (...) erwies sich als die Geisel des Ostens. Sein machvoller Zugriff und sein Einfluss auf Preußen, Polen und Russland in den neunzig Jahren zwischen 1630 und 1720 ist vergleichbar mit den Folgen der Eroberungszüge Spaniens in Westeuropa zu einer früheren Epoche – auch wenn diese Tatsache in der Literatur niemals mit derselben Sorgfalt untersucht und entsprechend gewürdigt wurde, wie es im Falle Spaniens geschah. (...) Auf seinem Höhepunkt ritt die schwedische Kavallerie siegreich in fünf Hauptstädten ein: in Moskau, Warschau, Berlin, Dresden und Prag. (...) Das österreichische, preußische, polnische und russische Staatsystem erlebte dadurch einen Schock, der für jedes von ihnen prägend war.“⁴³

Diese doppelte Entwicklung führte im damaligen Brandenburg unter dem Großen Kurfürst Wilhelm zu dem Vertrag von 1653, in dem der Adel einer

³⁹ Kaufhold, K. H., a.a.O., S. 41.

⁴⁰ Vgl. auch Weber, M. (1923), Wirtschaftsgeschichte, Berlin: Duncker & Humblot, S. 86 ff.

⁴¹ Anderson, P., a.a.O., S. 252.

⁴² Weber, M., a.a.O., S. 91.

⁴³ Anderson, P., a.a.O., S. 241–242.

Steuer für ein stehendes Heer zustimmte und die Bauernschaft an die Scholle band. Die Steuern waren von der Bauernschaft und den Städten, nicht von den Junkern zu tragen. Die Institutionen wurden deutlich extraktiver. Hier begann eine Entwicklung, die dazu führte, dass Preußen, wie Mirabeau boshaft bemerkt haben soll, kein Staat wurde, sondern eine Armee, die sich einen Staat leistete.

3. Preußen und Österreich im Absolutismus

Das aus dem Schwäbischen stammende Geschlecht der Hohenzollern bekam von Kaiser Sigismund die Mark Brandenburg als Gegenleistung für deren Hilfe bei der Wahl zum römischen Kaiser. Im Jahr 1415 wurde Friedrich I. Markgraf von Brandenburg zum Kurfürsten ernannt. Ab 1618 wurde der Markgraf von Brandenburg auch Herzog von Preußen (Ostpreußen), so dass das Territorium die Kurmark, die Neumark, Ostpreußen und kleine Territorien am Niederrhein (Kleve) sowie das Fürstentum Minden an der Weser umfasste. Friedrich Wilhelm, der Große Kurfürst, erhielt nach dem Westfälischen Frieden (1648) noch Hohenstein, Magdeburg sowie Hinterpommern. Das Herrschaftsgebiet war erheblich zerstückelt und erstreckte sich vom Niederrhein bis nach Ostpreußen.

Friedrich Wilhelm war in den Niederlanden erzogen worden und kam als junger Regent in seine Markgrafschaft. Auf zwei Dinge legte er großen Wert: Erstens, auf den Aufbau eines Heeres, das den Schweden Paroli bieten konnte und damit verbunden, zweitens, die Schaffung einer stabilen Finanzbasis, d. h. eines Steuersystems, das den Militärapparat dauerhaft finanziert machen sollte. Das führte zu dem Vertrag von 1653, in dem sich die Stände verpflichteten, eine Steuer zur Finanzierung des Militärs aufzubringen. Vom Landadel mussten 41 %, von den Städten 59 % der Summe aufgebracht werden. Im Gegenzug gewährte der Kurfürst den Ständen Privilegien, die vor allem zu Lasten der Bauern gingen, denn die mussten nun erhebliche Frondienste erbringen. Hinzu kam eine Verschärfung der Leibeigenschaft (Schollenpflicht oder Hörigkeit) und das Ausplündern und anschließende Aufkaufen von Bauernhöfen (Bauernlegen). Diese Maßnahmen waren erfolgreich, denn die Staatseinnahmen verdreifachten sich von 1640 bis 1688. Das Pro-Kopf-Steueraufkommen war nahezu doppelt so groß wie das in Frankreich unter Ludwig XIV.⁴⁴ Die Gesamtbevölkerung belief sich am Ende der Regierungszeit des Großen Kurfürsten auf ca. 1 Mio., das stehende Heer bestand aus ca. 30.000 gut ausgebildeten Soldaten mit einem aus der Junkerkasse rekrutierten Offizierskorps. Frankreich hatte um 1670 unter Ludwig XIV. ebenfalls ein stehendes Heer von ca. 120.000 Soldaten bei einer Gesamtbevölkerung von

⁴⁴ Vgl. Anderson, a. a. O. S. 303

ca. 20 Mio. Einwohnern. England hatte, wie oben bereits bemerkt, zu diesem Zeitpunkt überhaupt noch kein stehendes Heer, allerdings Streitkräfte im Umfang von ca. 15.000 Soldaten.⁴⁵ Erst in den 90er Jahren des 17. Jahrhunderts leistete sich England ein stehendes Heer, dessen Etat alljährlich vom Parlament genehmigt werden musste.

Während Preußens Entwicklung unter dem Sohn des Großen Kurfürsten, Friedrich I. stagnierte, setzte unter dem Soldatenkönig Friedrich Wilhelm I. und dessen Sohn Friedrich II. (dem Großen) die mercantilistisch beförderte Entwicklung Preußens ein. Bis zum Ende der Regierungszeit Friedrichs II. war die Bevölkerungszahl auf ca. 6 Mio. gestiegen⁴⁶ und das Heer hatte sich auf ca. 200.000 Soldaten vergrößert.⁴⁷ Im Vergleich zu Großbritannien war das enorm, denn Großbritannien hatte um 1750 ca. 7,5 bis 8 Mio. Einwohner⁴⁸ und die Armee erreichte nach Angaben von Maddison⁴⁹ ein Stärke von 87.000 Soldaten.

Die mercantilistische Politik Friedrichs II. zielte vor allem auf die Landwirtschaft (Kartoffelanbau!), auf das Manufakturwesen und die Bevölkerungsentwicklung. Eine militärische Maßnahme mit günstigen wirtschaftlichen Folgen waren auch die gewonnenen Schlesischen Kriege, denn Schlesien war die höchst entwickelte Provinz des Habsburger Reichs. Friedrich bekämpfte die Korruption im Gerichtswesen, was die Rechts- und Vertragsicherheit und damit die Inklusion indirekt stärkte. Durch sogenannte Immigrationsbüros, die im Ausland errichtet wurden, betrieb er eine zielgerichtete Einwanderungspolitik (für Protestant), denn Preußen war nach wie vor ein bevölkerungsarmes Land. Bahnbrechend war auch das „Generalschulreglement“ von 1763, durch das für die gesamte männliche Bevölkerung eine Pflichtgrundschule von 8 Jahren eingeführt wurde. Friedrich II. vollendete damit das von seinem Vater im Jahr 1717 begonnene Projekt einer allgemeinen Volksschule, das seinerzeit aber noch auf großen Widerstand in der gesamten Bevölkerung gestoßen war. Vier Jahre nach dem Tod Friedrichs II. brach die Französische Revolution aus und einige Zeit später wurde dann auch das *ancien régime* Preußens in Frage gestellt.

⁴⁵ Daten aus Maddison, A. (2001), The World Economy, OECD, Paris, S. 81 (Table 2-18b)

⁴⁶ Vgl. Dann, O. (1989), Preußens Entwicklung und Probleme eines modernen Staates, Stuttgart, S. 13.

⁴⁷ Jany, C. (1967), Geschichte der Preußischen Armee vom 15. Jahrhundert bis 1914, Bd. 3: 1763–1807, Osnabrück, S. 181.

⁴⁸ Daten aus Mitchell, B. R. (1962), Abstract of British Historical Statistics, Cambridge: University Press, S. 5.

⁴⁹ Maddison, A. (2001), a.a.O., S. 81.

Ausgehend von Friedrich Wilhelm I. bis zu Friedrich II. setzte sich der Absolutismus in Preußen durch. Die Eliten in den Städten und in der Provinz wurden geschwächt, manchmal wurde ihr Einfluss völlig ausgeschaltet. Preußen wurde zentralisiert. Christopher Clark bemerkt mit Blick auf den Adel:

„Er (Friedrich Wilhelm I., V.C.) wollte sich den Adel untertan machen indem er ihn zum Militärdienst heranzog, die Steuerlasten gleichmäßiger verteilte, Land ankaufte, das ursprünglich im Besitz des Adels gewesen war, und neue Verwaltungsbehörden in den Provinzen schuf, die Berlin gegenüber verantwortliche waren.“⁵⁰

Die territoriale Lage Preußens, seine Zersplitterung und seine Bedrohung durch die Schweden, also seine Geographie, „erzwang“ ein Staatswesen, das nach militärischen Prinzipien oder Institutionen strukturiert wurde. Es war nicht der „innere Kampf“ zwischen der Monarchie auf der einen Seite und dem Adel sowie der Bauernschaft auf der anderen Seite, wie in England, das die Entwicklung zu extraktiveren Institutionen trieb, sondern „externe“ Bedrohungen in Verbindung mit einem Adel, dem die Bauern abhanden zu kommen drohten.

Im Habsburger Reich setzte sich nur in den östlich gelegenen Regionen die Gutswirtschaft mit größeren Ländereien durch. In den Gebirgsregionen blieben allodiales Eigentum und Formen des Gemeineigentums erhalten. Hier hatte es der Absolutismus schwer, die Zentralisierung politischer und wirtschaftlicher Macht durchzusetzen. Der Heterogenität des österreichischen Erblands stand die Homogenität der Dynastie entgegen. Die Habsburger, deren Stammsitz im Norden des Zürichgaus lag und die auch im südlichen Elsass und im Aargau Ländereien besaßen, regierten die österreichischen Erblände von Wien aus länger als jede andere kontinentaleuropäische Adelsdynastie. Das Habsburger Reich blieb innerlich aber zerrissen, weil die Rechtsgrundlagen der Herrschaft in jedem Territorium andere waren.⁵¹ Mit der Ausbreitung der Reformation kam es innerhalb der verschiedenen Territorien zur Glaubensspaltung und damit zu offenen Konflikten. Die Dynastie blieb streng dem Katholizismus und dem Papst verbunden, doch die Mehrheit des Adels schloss sich dem Protestantismus an.⁵² In Böhmen und Mähren dominierten die Lutheraner, in Ungarn nahm der Calvinismus zu. Als dann der Dreißigjährige Krieg ausbrach, blieb – bis auf Böhmen – der größte Teil des Erblands verschont. Kurzfristig konnten die Habsburger unter der Führung von Wallenstein ihren Einflussbereich nach Nordosten ausdehnen, bekamen dann aber von den Schweden die Grenzen gesetzt und konnten nur in Böhmen und Mähren ihren Einfluss stabilisieren. Insgesamt verloren sie

⁵⁰ Clark, Ch. (2006, [2007]), Preußen. Aufstieg und Niedergang 1600–1947, München: DVA, S. 141.

⁵¹ Vgl. Anderson, P., a.a.O. S. 386 f.

⁵² Ebenda, S. 387.

ihre ursprünglich dominante Stellung im Alten Reich. Der Wiener Hofburg gelang es auch nach dem Westfälischen Frieden nie, in ihrem Vielvölkerstaat einheitliche Herrschaftsstrukturen durchzusetzen. In Böhmen blieb die Herrschaft zerbrechlich und in Ungarn gab es sowohl verdeckten als auch offenen Widerstand; die Bergregionen blieben treu ergeben, waren aber wirtschaftlich und fiskalisch unbedeutend. Nach dem verlorenen zweiten Schlesischen Krieg und nachdem das Kaiseramt 1742 an den Wittelsbacher Albrecht von Bayern ging, kam es unter der Regentschaft von Maria Theresia zu einer Umgestaltung des Regierungsapparates, die der Umgestaltung in Preußen unter Friedrich II. recht ähnlich war.

Von 1765 bis 1780 regierte Joseph II. zusammen mit seiner Mutter Maria Theresia die Habsburger Lande, ab 1780 bis 1790 war er allein verantwortlich. In diese Zeit fallen mit der formalen Aufhebung der Leibeigenschaft noch weitere mercantilistische Reformen. Der Adel wurde steuerpflichtig und Joseph II. warb für neue Anbaumethoden, wie etwa die Fruchtwchselwirtschaft und den Kartoffelanbau. Die Gewerbefreiheit von 1784 sollte durch endgültige Zurückdrängung der Zünfte Handel und Gewerbe fördern. Im Gerichtswesen wurden die Folter und die Todesstrafe aufgehoben und durch schwere körperliche Arbeit ersetzt. Joseph II. starb 1790 im Alter von knapp 49 Jahren an Lungentuberkulose und hinterließ seinem Bruder Leopold ein nicht gerade leichtes Erbe, der sich bemühte, die durch die Reformen ausgelösten Tumulte zu beruhigen, aber auch nur zwei Jahre regieren konnte, da er überraschend im Jahr 1792 starb. Unter Leopold kam es zur feudalherrschaftlichen Reaktion, die ungarischen Stände erklärten Josephs Reformen für ungültig und die Besteuerung des adeligen Grundbesitzes entfiel. Überhaupt entpuppte sich das auf Eigenständigkeit pochende Ungarn als die Keimzelle der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Reaktion.

Vergleicht man Preußen mit dem Habsburgischen Österreich, so ist offensichtlich, dass Österreich ein wesentlich größeres Territorium umfasste und die Bevölkerung nahezu fünf Mal größer war als die Preußens. Die Macht des absoluten Herrschers und der Grad der Zentralisierung waren jedoch wesentlich geringer als in Preußen. Auch hatte Österreich keine einheitliche, eine den Junkern vergleichbare Aristokratie, die zu einem Dienstadel hätte herangebildet werden können. So kam es, dass in der weiteren Entwicklung die Reformbemühungen von Bürokraten getragen wurden, die der deutschen Mittelschicht entstammten ... deren kulturelle Tradition und soziale Strukturen so gut wie keine Gemeinsamkeiten mit denen der landbesitzenden Klasse aufwies. Das sei, so Anderson, der innere Grund für die Schwäche der absolutistischen Bürokratie und damit auch der Grund für das Debakel für Josephs Modernisierungsprogramms gewesen.

„Der Gegensätzlichkeit in der gesellschaftlichen Entwicklung beider absolutistischer Staaten entsprach die der geopolitischen Orientierung. Preußen dehnte im Verlauf des neunzehnten Jahrhunderts – auf Betreiben seiner Regenten und gegen den Willen der Junker – seinen Herrschaftsbereich mit beharrlicher Konsequenz nach Westen aus, als im Ruhrgebiet die Industrialisierung rasche Fortschritte machte . . . Österreich dagegen wandte sich endgültig nach Osten, wo Ungarn, das bis ins zwanzigste Jahrhundert die rigidiesten Formen des feudalen Grundeigentums beibehielt, zur ökonomisch und politisch dominierenden Macht des Vielvölkerstaats aufgestiegen war.“⁵³

IV. Der Rheinbund und der *Code Civil*: Ein „Big Bang“ in der Wirtschaftsentwicklung?

Die Entwicklung süd- und westdeutscher Territorien nach der französischen Revolution bis zum Ende des Wiener Kongress im Jahre 1815 kann als „historisches Experiment“ begriffen werden, in welchem neue Institutionen auf bestimmte Territorien übertragen wurden. Es lässt sich dann untersuchen, ob sich diese institutionellen Änderungen auf die wirtschaftliche Situation in diesen Territorien ausgewirkt haben. Insgesamt war diese „Experimentierphase“ relativ kurz; sie begann mit der Gründung des *Rheinbunds* im Jahr 1806 und endete formal mit dem Wiener Kongress, der eine Restaurationsphase einleitete.

In den linksrheinischen Provinzen, die seit 1801 französisch besetzt waren und in den Rheinbundstaaten, zu denen neben Bayern, Württemberg, Baden sowie Hessen-Darmstadt und dem Großherzogtum Frankfurt auch das Großherzogtum Berg und das Königreich Westfalen gehörten, zog mit unterschiedlicher Geschwindigkeit der *Code Civil* (auch *Code Napoléon*) ein. So übernahmen die linksrheinischen Provinzen, das von Napoleons Bruder Jérôme regierte Königreich Westfalen (zu dem auch große Teile des ehemaligen Kurhessen gehörten) sowie die Großherzogtümer Berg und Frankfurt den *Code Civil* ohne wesentliche Änderungen. Auch das badische Landrecht folgte formal dem französischen Vorbild. In Bayern, Württemberg und Hessen-Darmstadt blieb es bei den durch den *Code Civil* angeregten Reformen, die allerdings gemächlich voranschritten. Neben der Staatsverwaltung wurden die Agrarverfassungen und die Gewerbeordnungen (Zunftwesen) neu geordnet. Hinzu trat eine Reform des gesamten Bildungswesens. Diese Reformen liefen nahezu parallel zu den Stein-Hardenbergschen Reformen in Preußen ab. Der *Code Civil* blieb unter dem Namen „Rheinisches Recht“ auch noch im 1871 gegründeten Deutschen Reich gültig und wurde erst 1900 vom BGB abgelöst. Man verfuhr also im Deutschen Reich noch fast dreißig Jahre mehrgleisig; so galt z. B. der zweite Senat des Reichskammergerichts in

⁵³ Anderson, P. a. a. O., S. 419.

Leipzig für über 20 Jahre als der „Rheinische Senat“, der nur für die Gebiete des Deutschen Reichs zuständig war, in denen der *Code Civil* noch galt.

In der deutschsprachigen Historiographie, die sich speziell mit dieser Epoche beschäftigt hat⁵⁴, wird betont, dass die linksrheinischen Provinzen den *Code Civil* zwar vollständig übernommen hatten, aber die Auswirkungen auf die Agrarverfassung gering war, weil sich in diesen Gebieten bereits am Ende des 18. Jahrhunderts die Leibeigenschaft in Auflösung befand. Auch Friedrich Markgraf von Baden hatte schon 1783 die Leibeigenschaft aufgehoben. Nun ist allerdings der Erlass eines Gesetzes nicht gleichbedeutend mit der vollen Entfaltung seiner Wirkung. Im Fall der Gewerbeordnung lässt sich das gut veranschaulichen. Ein charakteristisches Beispiel bildet das Herzogtum Nassau, das von 1806 bis 1866 existierte. Hier wurde die Zunftordnung 1819 in Folge der Einführung des *Code Civil* aufgehoben und damit formal Gewerbefreiheit geschaffen. Die Folge jedoch war, dass die Zahl der Handwerksmeister und Gesellen dramatisch sank. Deshalb wurde dann 1848 durchgesetzt, dass die Ausübung eines Handwerksberufs nur mit Meistertitel erlaubt war und damit ein Teil des Zunftzwangs wieder hergestellt wurde. Erst 1860 kehrte man zur Gewerbefreiheit zurück.⁵⁵ Auch im Großherzogtum Hessen-Darmstadt ging man schrittweise vor und brach die strategisch wichtigen Bestandteile der Zunftordnung heraus. So verlieh man z.B. nur der Fabrikstadt Offenbach die vollkommene „Gewerbefreiheit“ und beobachtete sorgfältig, was im Folgenden geschah.⁵⁶ In allen südwestdeutschen Staaten wurde die Zunftordnung nur langsam und schrittweise aufgehoben, so dass die Gewerbefreiheit in Baden und Württemberg 1862, in Hessen-Darmstadt 1866 und in Bayern erst 1868 realisiert wurde. Selbst in Kurhessen Kassel, das in das Königreich Westfalen eingegliedert wurde, setzte man 1816 die alte Zunftordnung wieder in Kraft, nachdem man sie 1808 aufgehoben hatte. Erst 1867 wurde auch in Kurhessen die alte Zunftordnung außer Kraft gesetzt und ab 1869 galt dann die preußische Gewerbeordnung. Die Beispiele sollen verdeutlichen, dass der *Code Civil*, wenn überhaupt, dann nur schrittweise und ziemlich langsam seine Wirkung entfalten konnte.

⁵⁴ Z. B. Fehrenbach, E. (2008), Vom Ancien Régime zum Wiener Kongress, München: Oldenbourg, oder Ullman, H.-P./Zimmermann, C. (1996), Restaurationssystem und Reformpolitik – Süddeutschland und Preußen im Vergleich, München: Oldenbourg.

⁵⁵ Vgl. Dipper, Chr. (1996), Wirtschaftspolitische Grundsatzentscheidungen in Süddeutschland, in: Ullman, H.-P./Zimmermann, C. (Hrsg.), Restaurationssystem und Reformpolitik. Süddeutschland und Preußen im Vergleich, München: Oldenbourg, S. 139–161.

⁵⁶ Dipper, Chr. (1996), Gewerbefreiheit in Hessen, in: Dipper, Chr. (Hrsg.), Hessen in der Geschichte, Darmstadt, S. 250.

Während also in Preußen 1807 die Zunftordnung aufgehoben wurde und formal Gewerbefreiheit herrschte, zog sich dieser Prozess in den südwestdeutschen Staaten wesentlich länger hin. Insgesamt muss man festhalten, dass der *Code Civil* in diesen ehemaligen Rheinbundstaaten einen gewissen Einfluss hatte, jedoch vorsichtige und eher konservative Anpassungen an das französische Gesetzeswerk vorgenommen wurden. Preußen reformierte seine Institutionen und Regelwerke ebenfalls, stützte sich dabei allerdings explizit auf die Lehren Adam Smiths und nicht auf den napoleonischen *Code Civil*.

Wie ist nun Acemoglu et al.⁵⁷ (im Folgenden ACJR) These zu beurteilen, dass die Übernahme des *Code Civil* zu mehr inklusiven Institutionen und damit zu einem Wachstums- und Entwicklungsschub geführt habe?

Schaut man sich die deutschsprachige wirtschaftshistorische Forschung der letzten 30 Jahre an, zeigt sich, dass der Einfluss des *Code Civil* auf die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung der Rheinbundstaaten und der linksrheinischen Gebiete ausführlich behandelt worden ist. Der Einfluss des *Code Civil* auf die Industrialisierung wird als moderat eingeschätzt. Tatsächlich kommt kein Autor zu dem Urteil, dass die linksrheinischen Provinzen flotter gewachsen seien als die Rheinbundstaaten oder Preußen. Genau das behaupten ACJR aber, wobei sie die Urbanisierungsgeschwindigkeit als Proxy für das Wirtschaftswachstum verwenden. Kopsidis und Bromley⁵⁸ haben die These von ACJR einer umfassenden Prüfung unterzogen. So korrigieren sie die von ACJR verwendeten Daten und zeigen, dass auf der Grundlage der korrigierten Daten die von ACJR behaupteten Reformvorsprünge der linksrheinischen Gebiete gegenüber der Kontrollgruppe (Rheinbundstaaten und Preußen) vollständig verschwinden. Als Gegenmodell schlagen sie den Faktor Kohle und seine geografische Verteilung als erklärende Variable für die Urbanisierungsgeschwindigkeit vor und zeigen, dass dieser zur Entfaltung der industriellen Entwicklung signifikant beitrug, nicht jedoch der vermeintlich abrupte institutionelle Wandel, der tatsächlich gar nicht so abrupt verlief wie ACJR behaupten. Als Ergebnis ihrer Untersuchung halten Kopsidis und Bromley fest:

„The incorrect historical evidence adduced by ACJR, comprising the empirical core of a flawed econometric model, offers nothing that should cause historians of German industrialization to change their mind.“⁵⁹

Auch Pfisters quantitative Analyse der Wachstumsentwicklung in den deutschen Territorien von 1500–1850⁶⁰ stützt die These von einem allmähli-

⁵⁷ Acemoglu, D./Cantoni, D./Johnson, S./Robinson, J. A. (2011), a. a. O.

⁵⁸ Kopsidis, M./Bromley, D. W. (2015), The French Revolution and German industrialization: dubious models and doubtful causality, Journal of Institutional Economics, S. 1–30.

⁵⁹ A. a. O. S. 25.

chen Wachstum und liefert keinen Hinweis auf einen schlagartigen Entwicklungssprung zwischen 1806 und 1850.

V. Schlussbemerkungen

Aufbauend auf den Arbeiten von North und North, Wallis und Weingast haben Acemoglu et al. mit der langfristigen Wachstums- und Entwicklungstheorie einen Bereich der Volkswirtschaftslehre aufgegriffen, der mit den Beiträgen von Marx, Weber und Schumpeter – aber auch der älteren Historischen Schule – verbunden ist, die mit Hilfe von Stufentheorien die langfristige Entwicklung von Wirtschaftssystemen zu deuten versuchten. Nicht allen, aber den meisten Entwicklungstheorien wohnt eine normativ-teleologische Botschaft inne. Bei Marx befreit sich jeweils eine Gruppe (Klasse) von Menschen von Stufe zu Stufe von unnatürlichen Herrschaftszwängen. Der Prozess zu einer klassenlosen Gesellschaft (und Wirtschaft) wird durch Klassenkämpfe getrieben, an deren Ende die klassenlose Gesellschaft und das „Gute Leben“ für alle stehen sollen. Weber und Schumpeter teilen Befürchtungen über die Entwicklung des Kapitalismus. Beide befürchten tief in Wirtschaft, Gesellschaft und Staat ausufernde Bürokratisierungsprozesse, die zwar Sicherheit und Effizienz gewährleisten mögen, aber befürchten lassen, dass Freiheit und Spontaneität ersticken. Acemoglu et al. wollen vermitteln, dass Wohlstand immer, überall und dauerhaft nur mit inklusiven Institutionen, d.h. vor allem mit demokratischen Institutionen einhergehen kann. Etwas vereinfachend lautet ihre Botschaft: Nur wer ein anglo-amerikanisches Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell anvisiert, wird langfristig durch nachhaltigen Wohlstand belohnt. Sie greifen deshalb auf die europäischen Vorbilder für ihren Narrativ zurück: Großbritannien und Frankreich. Leider wird die Entwicklung des Alten Reichs ausgeblendet und in dem Fall, in dem sie sie einbeziehen (*Code Civil*), ist ihre Analyse umstritten und nicht überzeugend. Weiterhin wird die Entwicklung der Schweiz vollkommen ignoriert, obwohl dort bereits im 14. Jahrhundert basisdemokratische Strukturen (Versammlungsdemokratie) entstanden waren. Gleichzeitig blieb die Schweiz vom Absolutismus verschont, der einerseits extraktive Institutionen schuf und andererseits ein bestimmtes Maß an Zentralisierung hervorbrachte. Warum entwickelte sich die Schweiz nicht anders als ihre absolutistischen Nachbarn und warum war die Schweiz nicht früher wohlhabender als diese Nachbarn, die gänzlich andere Institutionen entwickelt hatten?

⁶⁰ Pfister, U., Economic Growth in Germany, 1500–1850, <https://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/organisation/personen/pfister/forschung/Growth-Venice-2011.pdf>.

Auch die zweite These von Acemoglu et al., dass sich geografische Faktoren in den Institutionen niederschlagen und somit langfristig nur indirekt, aber nicht direkt auf das Wachstum wirken, ist nicht überzeugend und wurde von Auer einerseits und Kopsidis und Bromley andererseits zurückgewiesen. Auch im vorliegenden Beitrag werden Argumente vorgebracht, die zeigen, dass vor allem die Entwicklung Preußens aber auch die Österreichs maßgeblich von geografischen Faktoren beeinflusst wurden. Kopsidis und Bromley betonen – mit dem Hinweis auf die Lage der Kohlevorkommen und deren signifikanten Einfluss auf die Industrialisierung – gerade diesen geografischen Effekt.

Auch wenn man Acemoglu et al. nicht in jedem Argumentationsstrang folgen kann oder will, muss man einräumen, dass sie mit ihrem auf der Neuen Institutionenökonomie beruhenden Forschungsansatz alte polit- und entwicklungsökonomische Fragestellungen wieder in den Fokus wirtschaftswissenschaftlicher Forschung gerückt haben, ohne allerdings die methodologische Vielfalt dieser alten Ansätze zu reflektieren oder gar zu berücksichtigen. Wie selbstverständlich verwenden sie statistisch-ökonometrische Verfahren, um die Wirkung „der Institutionen“ aufzuspüren. Ihre implizite Hypothese ist demnach, dass Institutionen extrem „langsame“ Variablen sind, die selbst Handlungsrestriktionen darstellen. Andererseits müssen sie aber bedenken, dass die „Konstanz“ der Institutionen von der Länge des Betrachtungszeitraums abhängt. Je länger der gewählte Zeitraum, desto eher sind Institutionen selbst der Veränderung unterworfen. Und dann stellt sich die Frage, wie und nach welchen Kriterien Institutionen sich ändern. Welche List der Vernunft ist am Werk? Setzen sich nur effiziente Institutionen durch oder die jeweils als gerecht empfundenen oder gar die, die den Interessen der jeweils mächtigsten gesellschaftlichen Gruppe am ehesten dienen? Diese Fragen weisen darauf hin, dass man das Feld der Ökonomik im engeren Sinne und deren methodologische Präferenzen verlassen muss und dass eine historisch-kontextuale Perspektive weiterführend sein könnte.

Aus theoriegeschichtlicher Sicht ist zu bemerken, dass die Wiederkehr der von Acemoglu et al. aufgeworfenen Fragen auf treffende Weise Fritz Neumarks Auffassung von den „Zyklen“ wirtschaftswissenschaftlicher Theorieentwicklung bestärkt.

Literatur

- Acemoglu, D./Cantoni, D./Johnson, S./Robinson, J. A. (2011), The Consequences of Radical Reform: The French Revolution, *American Economic Review*, 101(7), S. 3286– 3307.
- Acemoglu, D./Johnson, S. H./Robinson, J. A. (2001), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review* 91 (5), S. 1369–1401.

- Acemoglu, D./Johnson, S. H./Robinson, J. A. (2012), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Reply, American Economic Review 102 (6), S. 3077–3110.*
- Acemoglu, D./Robinson, J. A. (2014), Warum Nationen scheitern, Frankfurt/Main: Fischer.*
- Aghion, Ph./Durlauf, St .N. (ed.) (2014), Handbook of Economic Growth, Vol. 2 A, Elsevier.*
- Aghion, Ph./Howitt, P. (2009), The Economics of Growth, Cambridge Mass.: MIT-Press.*
- Albouy, D. Y. (2012), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Comment, American Economic Review, 102, S. 3059–3076.*
- Anderson, P. (1978), Von der Antike zum Feudalismus, Frankfurt/Main: Suhrkamp.*
- Anderson, P. (1979), Die Entstehung des absolutistischen Staates, Frankfurt/Main: Suhrkamp.*
- Auer, R. A. (2013), Geography, institutions, and the making of comparative development, Journal of Economic Growth, 18, S. 179–215.*
- Brentano, Lujo (1927–29), Eine Geschichte der wirtschaftlichen Entwicklung Englands, Bd. 2, Jena: Gustav Fischer.*
- Clark, Ch. (2006, [2007]), Preußen. Aufstieg und Niedergang 1600–1947, München: DVA.*
- Clark, G. (2007), A farewell to the alms, Princeton: The University Press.*
- Dann, O. (1989), Preußens Entwicklung und Probleme eines modernen Staates, Stuttgart: Klett-Cotta.*
- Defence personnel statistics, House of Commons Library, 26. 9. 2014.
- Dipper, Chr. (1996), Wirtschaftspolitische Grundsatzentscheidungen in Süddeutschland, in: Ullman, H.-P./Zimmermann, C. (Hrsg.),(1996), Restaurationssystem und Reformpolitik. Süddeutschland und Preußen im Vergleich, München: Oldenbourg, S. 139–161.*
- Dipper, Chr. (1996), Gewerbefreiheit in Hessen, in: Dipper, Chr. (Hrsg.), Hessen in der Geschichte, Darmstadt, S. 250–263.*
- Fehrenbach, E. (2008), Vom Ancien Régime zum Wiener Kongress, München: Oldenbourg,*
- Hayek, F. A. (1973), Law, Legislation and Liberty, Chicago: The University of Chicago Press.*
- Heckscher, Eli (1932), Der Merkantilismus Bd. 1, Jena: Gustav Fischer.*
- Jany, C. (1967), Geschichte der Preußischen Armee vom 15. Jahrhundert bis 1914, Bd. 3: 1763–1807, Osnabrück: Biblio Verlag.*
- Jones, E. (1991), Das Wunder Europa, Tübingen: Mohr.*

- Kaufhold*, K. H. (1998), „Wirtschaftswissenschaften“ und Wirtschaftspolitik in Preußen von um 1650 bis um 1800, in: Wirtschaft, Wissenschaft und Bildung in Preußen, (Hrsg. Karl Heinrich Kaufhold und Bernd Sösemann), Stuttgart: Steiner.
- Kaufhold*, K. H. (1994), Preußische Staatswirtschaft – Konzept und Realität – 1640–1806, Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 2/94.
- Klitzke*, R. A. (1959), Historical Background of the English Patent Law, Journal of the Patent Office Society (Patent and Trademark Office) 41 (9), S. 615–650.
- Kopsidis*, M./*Bromley*, D. W. (2015), The French Revolution and German industrialization: dubious models and doubtful causality, Journal of Institutional Economics, S. 1–30.
- Landes*, D. (1999), Wohlstand und Armut der Nationen, Berlin: Siedler.
- La Porta*, R./*Lopez-de-Silanes*, F./*Shleifer*, A. (2008), The Economic Consequences of Legal Origins, Journal of Economic Literature, 46 (2), S. 285–332.
- Maddison*, A. (2001), The World Economy, OECD, Paris.
- Mitchell*, B. R. (1962), Abstract of British Historical Statistics, Cambridge: University Press.
- Mokyr*, J. (2004), The Gifts of Athena.
- Mokyr*, J. (2010), The Enlightened Economy.
- North*, D./*Wallis*, J. J./*Weingast*, B. R. (2009), Violence and Social Orders, Cambridge: The University Press.
- Ogilvie*, Sh./*Carus*, A. W. (2014), Institutions and Economic Growth in Historical Perspective, in: Aghion, Ph. and Durlauf, St .N. (ed.), Handbook of Economic Growth, Vol. 2A, Elsevier, S. 403–513.
- Pfister*, U., Economic Growth in Germany, 1500–1850, <https://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/organisation/personen/pfister/forschung/Growth-Venice-2011.pdf>.
- Streissler*, Erich W. (1997), Der Wirtschaftsliberalismus in Mitteleuropa: Umsetzung einer wirtschaftspolitischen Grundkonzeption?, in: Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie Bd. XVI, Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 115/XVI, Berlin: Duncker & Humblot.
- Weber*, M. (1923), Wirtschaftsgeschichte, Berlin: Duncker & Humblot.

Zwischen Interesse und Kognition: Der konzeptionelle Wandel kultureller Faktoren in Douglass Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung

Von *Alexander Ebner*, Frankfurt am Main

Einleitung

Douglass North gehört zu den maßgeblichen Theoretikern der Institutionenökonomik wie auch des neuen Institutionalismus in den Sozialwissenschaften insgesamt. Von einer eigentumsrechtlichen Position ausgehend hat sein Transaktionskostenansatz zur Theorie wirtschaftlicher Entwicklung die Forschungsagenda des sozialwissenschaftlichen Institutionalismus seit den 1970er Jahren nachhaltig beeinflusst. In dieser Theorie wird die politische Ökonomie wirtschaftlicher Entwicklung als konfliktbehafteter Austauschprozess zwischen Staat und Privatsektor modelliert. Der Staatsapparat nutzt komparative Vorteile bei der Gewaltausübung zur Durchsetzung privater Eigentumsrechte. Im Gegenzug Besteuerung er die Erträge aus dem sich entfaltenden arbeitsteiligen Marktsystem, um eigene Ausgaben zu finanzieren. Die transaktionskostensenkende Stabilisierung dieses Austauschverhältnisses wird durch verhaltensprägende Ideologien gewährleistet, die primär die Interessen der herrschenden Akteure reflektieren. Die historische Persistenz institutioneller Ineffizienz und daraus resultierender wirtschaftlicher Stagnation lässt sich demnach aus den ideologischen Einflüssen dominanter Interessengruppen ableiten, die sich im Zeitablauf zu kulturellen Wertvorstellungen verdichten. Kultur erscheint hier als historisch tradierte, sozial konstruierte Variable.

Diese interessenorientierte Sichtweise auf kulturell gerahmte institutionelle Interdependenzen zwischen politischen und wirtschaftlichen Systemen hat North im Laufe der 1980er Jahre sukzessive um eine kognitive Perspektive in der Mikrofundierung individuellen Akteurshandelns erweitert. In diesem Zusammenhang hat sich der Northsche Kulturbegriff für verhaltens- und evolutionsökonomische Konzepte geöffnet. Bezüge zur kognitiven Dimension wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit dienen dabei als Richtschnur zur Analyse der kulturellen Determinanten wirtschaftlichen Verhaltens, das sich auf subjektive Wahrnehmungen, Erfahrungen und Lernprozesse zurückführen lässt. In Auseinandersetzung mit Hayeks Theorie der kulturellen Evolution

und deren Fokus auf nicht-intendierten institutionellen Wandel in einer spontanen Ordnung betont North zudem die absichtsvolle Strukturierung sozialer Interaktionen als Objekt historischer Pfadabhängigkeit. Insofern filtern die aus kognitiven Prozessen resultierenden Ideologien und die entsprechenden kulturellen Wertesysteme grundsätzlich die Handlungsoptionen wirtschaftlicher Akteure. Auch staatliches Regelungsverhalten und dessen gesellschaftliche Akzeptanz wird von solchen Kognitionsschemen getragen, die letztlich dafür verantwortlich gemacht werden, ob einzelnen Volkswirtschaften die adaptiv effiziente Bewältigung wirtschaftlicher Entwicklung gelingt.

Im Hinblick auf die Ideengeschichte der Institutionenökonomik stellt sich die Frage, inwiefern diese konzeptionelle Wende von einem interessens- und konflikttheoretischen Ideologie- und Kulturkonzept zugunsten einer kognitions- und lerntheoretischen Sichtweise als Ausdruck einer allgemeinen Renaissance kultureller Perspektiven in der Institutionenökonomik zu werten ist. Zugleich stellt sich die Frage, ob diese Umorientierung möglicherweise institutionenökonomische Fragestellungen und Erklärungsangebote verdrängt hat, die auch für eine kulturell aufgeklärte Institutionenökonomik analytisch bedeutsam gewesen wären. Um diesen Fragen nachzugehen, ist der folgende Text in drei Abschnitte gegliedert. Zunächst wird Norths interessentheoretisch fundierte Theorie wirtschaftlicher Entwicklung rekonstruiert. Das Verhältnis von Eigentumsrechten, Transaktionskosten und interessengeleiteter Ideologie steht im Mittelpunkt dieses Ansatzes, der gesellschaftliche Machtverhältnisse als maßgebliche Erklärung für die Persistenz ineffizienter institutioneller Regime und ihrer rechtlichen wie ideologischen Substanz identifiziert. Der zweite Abschnitt rekonstruiert Norths Wende in Richtung verhaltens- und evolutionsökonomischer Ansätze, in denen die kognitive Formung individuellen und kollektiven Handelns mit Überlegungen zur historischen Pfadabhängigkeit institutioneller Evolution verbunden wird. Kognitiv-kulturelle Prägungen dienen demnach als Erklärungsansatz divergierender wirtschaftlicher Entwicklungspfade von Ländern und Zivilisationen. Im dritten Abschnitt wird diese Theorieentwicklung ideengeschichtlich kontextualisiert. Dabei wird gefolgert, dass Norths „kognitive Wende“ zwar eine Öffnung für kulturelle Motive eröffnet hat, dabei aber zugleich auch eine Verengung analytischer Perspektiven impliziert, die den Zugang zum Verständnis der interessengeleiteten Substanz von Institutionen, Ideologien und Kulturen erschwert. So wird abschließend gefolgert, dass die Reintegration interessensorientierter Ansätze für eine an der Northschen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung orientierte Renaissance kultureller Perspektiven in der Institutionenökonomik unverzichtbar wäre; sie würde zugleich auch die Öffnung zu verwandten Strömungen des neuen Institutionalismus in den Sozialwissenschaften unterstützen.

I. Transaktionskosten, Eigentumsrechte und Ideologie in Norths Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung

Die Beschäftigung mit dem Problem institutioneller Effizienz gehört zu den Schlüsselthemen in Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung. Diese Thematik prägt bereits Norths frühe Beiträge zu einer historischen Perspektive auf den Property Rights-Ansatz, der die Anreiz- und Allokationswirkung effizienter Eigentumsrechte als Voraussetzung erfolgreicher wirtschaftlicher Entwicklung identifiziert. In diesem Sinne wird die weltgeschichtliche Pionierleistung des okzidentalnen Kapitalismus aus dem Zusammenspiel effizienter Institutionen, innovativer Technologien und dynamischen Marktwettbewerbs hergeleitet (*North/Thomas* 1973, S. 1–3). Mit dem aus diesen Bemühungen resultierenden Transaktionskostenansatz zur Theorie wirtschaftlicher Entwicklung schafft North einen argumentativen Rahmen, der es in der Folge erlaubt, die Effizienzannahme bei der Einrichtung und Durchsetzung von Eigentumsrechten sukzessive zugunsten einer differenzierten Sichtweise auf institutionellen Wandel aufzugeben. Auf diese Weise werden historische Befunde zu institutioneller Ineffizienz als Standardproblem wirtschaftlicher Entwicklung ausgemacht. Dabei kommt dem Staat eine Schlüsselrolle bei der Verursachung wie auch bei der Lösung dieses Effizienzproblems institutionellen Wandels zu (*North* 1981, S. 20). Diese Paradoxie steht im Einklang mit den Charakteristika wirtschaftlicher und politischer Organisationen im Allgemeinen. Organisationen sind dazu gedacht, den Wohlstand ihrer Prinzipale zu maximieren. Dies ist aber nur möglich, wenn das auf asymmetrischen Informationen beruhende Prinzipal-Agenten-Verhältnis in Regeln und Normen eingebunden ist, die dazu geeignet sind, abweichende individuelle Maximierungsstrategien der Agenten zu beschränken. Solche Beschränkungen, die im politischen System etwa als Verfassungsregeln oder Gesetze erscheinen, benötigen zugleich spezifische Mechanismen der Regel- und Normenbefolgung. An diesem Punkt kommt das kulturell verankerte Konzept der Ideologie zum Tragen: es wirkt als Beschränkung strategischer Maximierungskalküle. Indem ideologische Wertvorstellungen als Verhaltensnormen wirken, können sie die Einhaltung transaktionsrelevanter Vereinbarungen unterstützen. Dadurch spielen sie eine zentrale Rolle für die gesamtwirtschaftliche Minderung von Transaktionskosten (*North* 1981, S. 18–19).

Diese potentiell effizienzsteigernde Rolle von Ideologien wird durch konkrete gesellschaftliche Interessenlagen geformt, die auch die Struktur von Eigentumsrechten und anderen institutionellen Komponenten wirtschaftlicher Entwicklung prägen. Die Anerkennung des interessenbasierten Charakters von Institutionen verweist auf die Herausbildung institutioneller Arrangements auf der Grundlage der strategischen Interessen maßgeblicher gesellschaftlicher Akteure. North formuliert diesen Zusammenhang folgenderma-

ßen: „Institutions are a set of rules, compliance procedures, and moral and ethical behavioral norms designed to constrain the behaviour of individuals in the interest of maximizing the wealth or utility of principals“ (North 1981, S. 201–202). So sind Eigentumsrechte keinesfalls kostenminimierende Komponenten effizienter Marktarrangements, sondern vielmehr Gegenstand der Beziehungen zwischen gesellschaftlichen Gruppen, die diverse Interessenkonflikte austragen (North 1981, S. 17–18). Die Gestaltung von Eigentumsrechten ist demnach in erster Linie Ausdruck der Interessenlage herrschender Eliten, wobei die Senkung von Transaktionskosten im Rahmen dieser Eigentumsrechte für diese Eliten nur von sekundärer Bedeutung ist (North 1981, S. 106). Allerdings bleibt die Herausbildung effizienter Eigentumsrechte, die dazu geeignet sind, sowohl die Renteninteressen der herrschenden Eliten wie auch die Einkommens- und gesamtwirtschaftlichen Wachstumsinteressen zu befriedigen, ein historischer Sonderfall. Die institutionelle Evolution effizienter Eigentumsrechte und entsprechender ideologischer Legitimationsmuster ist daher für North das maßgebliche Explanandum einer historischen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung (North 1981, S. 24–25). Tatsächlich gilt diese Wendung der historisch vergleichenden Institutionenanalyse hin zur expliziten Berücksichtigung von Ineffizienz und Ideologie als maßgeblicher Bruch mit der neoklassischen Wirtschaftstheorie, die North in früheren Arbeiten als Pfeiler einer kliometrisch operierenden Wirtschaftsgeschichte angeführt hatte (Ménard/Shirley 2014, S. 20).

In diesem Sinne skizziert North eine eigenständige institutionenökonomische Forschungsagenda, die neben dem Anreizcharakter von Eigentumsrechten und ihrer staatlichen Durchsetzung auch die handlungsprägende Rolle von Ideologien thematisiert. Im Anschluss an Herbert Simons behavioristischen Ansatz wird Ideologie konkret als Interpretationsmodus subjektiv wahrgenommener Realität aufgefasst – wobei auch die Rolle organisierter Ideologien im Sinne interessengeleiteter, kollektiv integrierter Deutungsmuster berücksichtigt wird (Simon 1986, S. 209–210). North überträgt Simons Schema in das Vokabular des Transaktionskostenansatzes wenn er Ideologie als eine deutende Konstruktion empirischer Realität interpretiert, die dazu geeignet ist, Transaktionskosten zu senken, und dabei intersubjektive Werthaltungen zu ethischen Fragen sozialer Gerechtigkeit und Fairness reflektiert (North 1981, S. 204–205). Rationales Handeln in wirtschaftlichen wie politischen Kontexten wird von solchen ideologischen Schemen beschränkt. Diese Sichtweise widerspricht neoklassischen Vorstellungen von der individuellen Nutzenmaximierung im Rahmen effizienter Institutionen (North 1981, S. 7–8). Dabei liegt für North die analytische Betonung zunächst auf der unzureichenden Gültigkeit neoklassischer Modelle rationaler Wahlhandlungen in nicht-marktlichen Entscheidungssituationen, da in solchen Situationen der Einfluss ideologischer Faktoren besonders bedeutsam sei (North 1981,

S. 21). An diesem Punkt rückt die Legitimation institutioneller Ordnungen in den Vordergrund. Ideologien sind maßgeblich für die Organisation kollektiven Handelns verantwortlich, was wiederum die Möglichkeit des institutionellen Wandels beinhaltet. Die Kosten der Aufrechterhaltung einer institutionellen Ordnung sind demnach eng mit den vorherrschenden Legitimationsmustern dieser Ordnung verknüpft (*North* 1981, S. 53–54). Die resultierende Kausalkette stellt sich folgendermaßen dar: je höher das Ausmaß der arbeitsteiligen Differenzierung und Spezialisierung einer Gesellschaft, desto höher das Niveau der Transaktionskosten – und damit auch der sozialen Kosten, die zu tragen sind, um adäquate ideologische Muster ethisch-moralisch bedingter Kooperationsneigung einzurichten und aufrechtzuerhalten (*North* 1981, S. 56).

Diese ideologische Formung erklärt insbesondere auch jene Phänomene kollektiven Handelns, deren Zustandekommen bei Mancur Olson über die historische Überwindung ideologischer Konflikte und den rational fassbaren Einfluss selektiver Anreize erklärt wird, denn anders als Olson fasst North ideologische Einflüsse als mögliche Argumente bei der Lösung des Kooperationsproblems in der Erstellung von Kollektivgütern auf (*North* 1981, S. 57–58). Das Olsonsche Paradox des individuell rationalen Trittbrettfahrens bei der Kollektivgüterproduktion lässt sich demnach dadurch auflösen, dass die entsprechenden individuellen Nutzenfunktionen so komplex modelliert werden, dass Trittbrettfahren und andere Formen opportunistischen Verhaltens nur einen Teilbereich empirisch reichhaltiger Verhaltensmuster abbilden, zu denen ebenso der Einfluss sittlicher Vorstellungen und ethischer Kodes gehört. Diese sittlich-moralischen Verhaltensprägungen sind insofern sozial konstruiert, als dass sie in familiären Sozialisationsprozessen, aber auch über Bildungseinrichtungen und religiöse Apparate vermittelt werden. Ohne diese gesellschaftliche Vermittlung von kooperationsfördernden Verhaltensmustern kann kein komplexes, marktbasierter Wirtschaftssystem funktionieren (*North* 1981, S. 46–47). Aus diesem Grund distanziert sich North auch von Oliver E. Williamsons Transaktionskostentheorie der Unternehmung, welche die beschränkte Rationalität von Akteuren vor allem über das Ausmaß des individuellen Opportunismus abbildet. Dieselbe Distanz besteht auch zu Gordon Tullocks Ansatz des Rent Seeking, der ebenfalls auf einem analytisch reduzierten Verhaltensmodell aufbaut (*North* 1981, S. 203). In Ergänzung transaktionskostentheoretischer Überlegungen soll folglich eine wissenssoziologisch flankierte Theorie der Ideologie zum Verständnis kooperativer Austauschbeziehungen und kollektiven Handelns beitragen (*North* 1981, S. 47).

Dementsprechend bilden die institutionellen Bedingungen der Evolution kooperativer politisch-ökonomischer Austauschbeziehungen, die auch altruistische Regelbefolgung und andere ideologiebedingte Verhaltensformen jen-

seits des unmittelbaren Eigeninteresses umfassen, den historisch-empirischen Kern der Northschen Forschungsagenda (*North* 1981, S. 10–12). Ein paradigmatischer Fall ist die Geschichte der industriellen Revolution. Sie war North zufolge – ganz im Smithschen Sinne – durch die Ausdehnung von Marktbeziehungen und die Vertiefung der arbeitsteiligen Spezialisierung bedingt, was durch die Verlängerung der Produktions- und Absatzwege wiederum zur Anhebung der Transaktionskosten führte. Ein weiterer Effekt der Spezialisierungs- und Differenzierungsprozesse war die Zunahme ideologischer Diversität, die maßgeblich zur zeitgenössischen Problematik sozialer Fragmentierung und politischer Instabilität beitrug (*North* 1981, S. 66–67). Die institutionelle Lösung dieser Problematik ist North zufolge im potentiell stabilisierenden Beitrag hegemonialer ideologischer Leitbilder zu suchen. Transaktionskostensenkende Wertvorstellungen wie die erwerbsorientierte Berufs- und Arbeitsethik sowie verwandte Praktiken vertrauensbasierten integren Geschäftsgebarens haben sich bei der historischen Herausbildung von Marktsystemen als unverzichtbar erwiesen. Die Schwächung jener institutionellen Strukturen, welche diese kooperations- und austauschfördernden Wertvorstellungen vermitteln, kann sich als entscheidendes Hemmnis wirtschaftlicher Entwicklung erweisen. Auch hierfür bietet die industrielle Revolution ein passendes Beispiel, etwa auf dem Gebiet der Arbeitsorganisation. North zufolge führte die Industrialisierung zum Zusammenbruch traditionaler Bindungen und ihren ideologischen Begründungen. Die neuen marktbasierten Arbeitsbeziehungen gingen wegen des eigeninteressierten und zugleich opportunistischen Verhaltens der Arbeitskräfte zunächst mit exorbitant hohen Transaktionskosten einher. Das Fabriksystem war erst durchsetzbar, als disziplinierende Maßnahmen und Investitionen in die Legitimation marktorientierter Betriebs- und Arbeitsformen eine Senkung der Transaktionskosten bewirkten. Die Diffusion der protestantischen Wirtschaftsethik und verwandter bürgerlicher Werthaltungen stand hierbei im Vordergrund (*North* 1981, S. 169–170).

Die Vermittlung solcher integrativen Ideologien, die sich insbesondere durch die Legitimierung bestehender Eigentumsrechte stabilisierend auf das politisch-ökonomische Gefüge auswirken, ist allerdings durch den anhalten- den technologischen und strukturellen Wandel in modernen Marktsystemen beschränkt. Die Kosten der Beibehaltung eines ideologischen Konsenses sind von der Stabilität der relativen Preise abhängig: deren Veränderung kann Verteilungskonflikte stimulieren, welche die Legitimationsgrundlagen der bestehenden institutionellen Ordnung untergraben und so Raum für ideologischen Wandel als Voraussetzung eines neuen, stabilen Wertekonsenses schaffen, der von „ideologischen Unternehmern“ betrieben wird (*North* 1981, S. 64–65). Tatsächlich behandelt North diese Aspekte analog zu Thomas Kuhns Theorie wissenschaftlicher Paradigmenwechsel, die davon ausgeht,

dass wissenschaftliches Wissen im Rahmen spezifischer Interpretationsmodelle zur Problemidentifizierung und -lösung evolviert. Aus der kollektiven Deutung persistenter Anomalien ergibt sich dann ein potentieller Paradigmenwechsel (*Kuhn* 1970, S. 10). Dementsprechend interpretiert North das Konzept der Ideologie als potentiell kostensparenden institutionellen Mechanismus, der durch die Vermittlung einer rationalisierenden Weltsicht mit entsprechenden sittlich-ethischen Werturteilen zur Vereinfachung von Entscheidungssituationen wie auch grundsätzlich zur Legitimation einer bestehenden Ordnung von Eigentumsrechten beiträgt. Ideologischer Wandel vollzieht sich dann als Wechsel ideologischer Paradigmen (North 1981, S. 49). An diesem Punkt erweisen sich individuelle und kollektive Erfahrungen der Akteure als entscheidend. „Intellektuelle Unternehmer“ treiben den ideologischen Wandel an, indem sie neue ideologische Interpretationsmuster und Weltbilder anbieten, die möglicherweise den unterschiedlichen lokalen und sozialen Erfahrungen besser entsprechen – die Marxsche Vorstellung vom Klassenbewusstsein inbegriffen (North 1981, S. 51).

Der ideologische Wandel bleibt jedoch politisch umkämpft. Konsensideologien, die in ähnlichen Erfahrungen wurzeln, dienen mit ihren Verhaltensnormen oftmals als Substitute für formale Regeln und Prozeduren der Regelbefolgung. Die Formierung divergenter Ideologien entspricht der Differenzierung individueller und kollektiver Erfahrungswerte. Diese ideologische Divergenz kann dazu führen, dass sich eine herrschende Elite für stabilisierende Investitionen in die Legitimation der etablierten Institutionen einsetzt, um auf diese Weise die Kosten der Regelbefolgung während einer ideologischen Legitimationskrise zu vermindern (North 1981, S. 205). Diese strategischen Interessen können eine Weiterführung ineffizienter institutioneller Zusammenhänge bewirken – ein Phänomen, das vor allem für politische Strukturen im Kontext nichtmarktlicher Entscheidungssituationen relevant ist. Diese Form institutioneller Ineffizienz spiegelt sich dann auch im Einfluss diverser Ideologien, in denen sich die jeweiligen Erfahrungs- und Deutungsmuster von Individuen, Gruppen und Klassen manifestieren (North 1981, S. 6–7). Aus den ideologischen Differenzierungen lässt sich schließlich ein gradueller Modus ideologischen Wandels ableiten, der die radikaleren unternehmerisch angetriebenen Paradigmenwechsel ergänzt. Diese ideologischen Differenzen reflektieren spezifische Umwelteinflüsse. Sie resultieren aus der historisch verwurzelten anthropologischen Erfahrungsvielfalt sozialer Gruppen, die in bestimmten geographischen Räumen siedeln und von den dortigen Umweltbedingungen geprägt werden, die dann letztlich auch die institutionelle Evolution von Sprachen, Religionen, Sitten und Traditionen formen (North 1981, S. 209). Mit dieser Perspektive bereitet North eine Akzentverschiebung vor, in der die von konkreten Interessen geformte soziale Konstruktion von Ideologien als Mittel der Transaktionskostenreduktion zuneh-

mend von einer Perspektive ergänzt wird, in der Ideologien als Ausdruck der individuellen und kollektiven Erfahrungen unter bestimmten sozialräumlichen und ökologischen Umweltbedingungen aufgefasst werden. In der folgenden „kognitiven Wende“ der Northschen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung tritt demnach die subjektive Dimension von Kognition und Lernen in den Vordergrund, während das Konzept der Ideologie in einen neuen Zusammenhang aus mentalen Modellen und deren kultureller Manifestation überführt wird.

II. Die kognitive Wende in Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung: Von der Ideologie zur Kultur

North hat seine Theorie wirtschaftlicher Entwicklung seit den späten 1980er Jahren immer weiter für evolutionsökonomische Konzepte geöffnet. Auf der theoretischen Ebene geht es zunächst darum, spieltheoretische Überlegungen zu Fragen innergesellschaftlicher Kooperation explizit abzubilden. Ökonomische und politische Handlungsfelder werden dabei als integrierte gesellschaftliche Teilsysteme behandelt, die sich über eine inhärente Logik des strategischen Austauschs analysieren lassen. Diese Perspektive spiegelt sich in Norths einflussreicher Definition von Institutionen als Regeln und Normen sozialer Interaktion: „Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic“ (North 1990a, S. 3). Das dieser Sichtweise zugrunde liegende Bedürfnis nach einer handlungstheoretischen Fundierung der Transaktionskostentheorie wird mit evolutionären Analysen institutionellen Wandels gekoppelt (North 1990a, S. 27). Drei maßgebliche Komponenten der Northschen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung werden dabei besonders betont: erstens, der evolutionäre Charakter wirtschaftlicher Entwicklung im Sinne der pfadabhängigen, irreversiblen und indeterminierten Qualität historischer Zeitabläufe; zweitens, die Subjektivität von Wahrnehmungen, Weltanschauungen und Werthaltungen als Grundlage institutionellen Wandels; drittens, der Einfluss von sozialen und natürlichen Umweltfaktoren für die Herausbildung kultureller Muster und Lernprozesse auf individueller wie kollektiver Ebene – im Sinne handlungsprägender Ideologien (North 1994, S. 381–383). Dabei wird die Rolle von Ideologien als Faktoren institutionellen Wandels betont. Sie stimulieren die Veränderung relativer Preise und Präferenzen, was zu technologischen Neuerungen und institutioneller Anpassung führen kann. Vice versa sind subjektive Werthaltungen durch erfahrungsba siertes Lernen veränderbar, was impliziert, dass Veränderungen von relativen Preisen auch ideologischen Wandel antreiben können (North 1990a, S. 84–85, 138).

Diese analytische Akzentverschiebung zugunsten einer verhaltenswissenschaftlich fundierten Handlungstheorie greift das bisherige Interesse an den Zusammenhängen von institutionellen Ordnungsstrukturen, insbesondere Eigentumsrechten, und ideologischen Einflüssen auf, um es in Richtung subjektiver Kognition zu erweitern. In der subjektiven Interpretation der sozialen und natürlichen Umweltsituation dienen Ideologien dann als Grundlage kognitiver Filter und kommunikativer Kodierungen. Somit wird nun neben den formalen institutionellen Regeln der Bereich der informellen institutionellen Normen, Werte, und Konventionen in den Fokus gerückt. Ihre Ausprägungsformen leitet North aus subjektiv angeeigneten und in historischen Lernprozessen tradierten, kollektiv wirksamen Wissensbeständen und Wertvorstellungen her (*North* 1990a, S. 36). Kultur wird damit zu einem zentralen Argument in Norths behavioristisch-evolutionärer Theorie wirtschaftlicher Entwicklung: sie wird als historisch evolvierendes Ensemble von sozial übertragenem Wissen und Werten definiert. Kultur repräsentiert den intergenerationalen Transfer von Normen, Werten und Ideen, welche die lokalen Erfahrungen und Lernprozesse vergangener Generationen abbilden. Dieses kulturelle Gefüge dient als kognitiver Rahmen zur intersubjektiv nachvollziehbaren Kommunikation und Interpretation von Informationen. Insofern sind die individuellen wie kollektiven Erfahrungen und Lernprozesse immer auch von konkreten kulturellen Vorgaben geprägt – während sich im Umkehrschluss die betreffenden Kulturen über solche Lernprozesse adaptiv ändern können (*North* 1990a, S. 37). Insofern bemüht sich North im Rückgriff auf Hayeksche Positionen um eine Theorie wirtschaftlicher Entwicklung, die zugleich auch als Theorie kultureller Evolution funktioniert (*North* 1994, S. 384).

Diese Perspektive ermöglicht eine Akzentuierung der Rolle ideologischer Faktoren im Sinne subjektiver Kognition, Interpretation und Kommunikation. North zufolge lassen sich Ideologien als intersubjektiv wirksame „geteilte mentale Modelle“ fassen, das heißt, als Repräsentation kognitiver Systeme, die zum einen die subjektive Interpretation von Umweltinformationen auf der Grundlage von Erfahrungen in spezifischen physischen und sozialkulturellen Kontexten prägen, und zum anderen handlungsleitende normative Inhalte vermitteln. Die für den individuellen Akteur intern gefassten ideologischen Zusammenhänge werden von externen institutionellen Handlungsbeschränkungen ergänzt – also von den Regeln und Normen der vorherrschenden Institutionenordnung (*Denzau/North* 1994, S. 4). Im Rahmen dieser Institutionenordnung tragen intersubjektive Kommunikationsprozesse und der generationenübergreifende Wissenstransfer dazu bei, dass sich durch kulturelle Lernprozesse eine Konvergenz mentaler Modelle ergibt. Im Ergebnis bilden sich dann gesellschaftsweit relevante Glaubenssysteme wie Religionen und gemeinschaftsbildende Mythen heraus (*Denzau/North* 1994,

S. 14–15). Für den Prozess wirtschaftlicher Entwicklung dienen solche kollektiv wirksamen Normen und Werte als unverzichtbare Grundlage des Marktgeschehens, insbesondere indem sie ethische Codes vertragskonformen Verhaltens vermitteln und damit Transaktionskosten reduzieren (*Denzau/North* 1994, S. 20). Ideologische und kulturelle Zusammenhänge sind darüber hinaus auch an der glaubhaften Selbstverpflichtung des Staates zur Bindung an Rechts- und Verfassungsregeln beteiligt, insbesondere was die Garantie des Privateigentums betrifft – ein Schlüsselproblem wirtschaftlicher Entwicklung (*North/Weingast* 1989, S. 805–806; *North* 1993, S. 19–21).

Allerdings sind die unterschiedlichen Anpassungsgeschwindigkeiten des pfadabhängigen Wandels formaler und informeller Institutionen für weitreichende Ineffizienzen verantwortlich. Informelle Institutionen wandeln sich im Rahmen kultureller Übertragungs- und Aneignungsmechanismen in der Regel deutlich langsamer als unmittelbar politisch-administrativ oder rechtlich gesetzte formale Institutionen (*North* 1990a, S. 87). Aus dieser Differenzierung folgen anhaltende Reibungen und Konflikte zwischen dem inkrementellen Wandel kultureller Normen und den sich potentiell rapide wandelnden formalen Regeln. Die historisch immer wieder diagnostizierte Erfolglosigkeit des Wandels formaler Regelsysteme in einer adversen sozial-kulturellen Umwelt liegt hier begründet (*North* 1990a, S. 44–45). Dieses Modell pfadabhängigen graduellen versus radikalen, pfadabhängigen Wandels spezifiziert North im Hinblick auf den Wandel von Ideologien. Analog zu früheren Überlegungen hinsichtlich des Kuhnschen Models wissenschaftlicher Paradigmen können sich „normale Ideologien“ graduell verändern, während sich die paradigmatische Ersetzung von Ideologien über radikale Formen des Wandels abspielt – angetrieben von eigeninteressierten „ideologischen Unternehmern“. Ideologische Pfadabhängigkeit bedingt dann institutionelle Pfadabhängigkeit – und daraus resultiert die historische Persistenz suboptimaler Institutionenordnungen, denen es an adaptiver Effizienz mangelt. Diese institutionelle Ineffizienz kann wirtschaftliche Entwicklung dauerhaft blockieren (*Denzau/North* 1994, S. 25–27).

Der konkrete Mechanismus einer solchen Verdauerung ineffizienter Institutionen wird an diesem Punkt weniger über soziale Interessenlagen, sondern stärker über die Problematik der kognitiven Selbstverstärkung herrschender Ideologien erklärt. Auch hier wird die Akzentverschiebung in Norths Sicht auf ideologische Faktoren deutlich: die stärker makro-orientierte Perspektive auf Ideologien als interessengeleitete Mechanismen zur Legitimation von Eigentumsrechten wird zunehmend durch eine mikro-orientierte Perspektive ersetzt, die sich auf subjektive Kognition und Lernprozesse im Rahmen der kulturellen Evolution konzentriert. North zufolge generieren Skalenerträge aus dem bestehenden institutionellen Gefüge sowie die entsprechenden Transaktionskosten eine Konstellation fragmentierter und unzureichend rück-

gekoppelter Informationsflüsse, die dazu beitragen, dass sich die von der vorherrschenden Ideologie geformten mentalen Modelle der beschränkt rationalen Akteure verstetigen (*North* 1990a, S. 95–99). Etablierte Pfade wirtschaftlicher Entwicklung, die sich vom Ergebnis her als institutionell ineffizient und ökonomisch leistungsschwach erweisen können, werden daher durch Netzwerkexternalitäten zwischen institutionellen Arrangements, aber auch durch die kontextspezifischen Lernprozesse der beteiligten Organisationen sowie durch die subjektiven mentalen Modelle beschränkt rationaler und unvollständig informierter Akteure geformt (*North* 1990a, S. 103–104). Angesichts der beschränkten Rationalität treten subjektive Ideologie und objektive Interessenlage auseinander: Ideologien formen zwar die normativen Präferenzen der Akteure, aber die daraus resultierenden Akteursstrategien müssen weder auf ökonomischen noch auf politischen Märkten allgemeinen Effizienzkriterien entsprechen (*North* 1990b, S. 363). So wird die Ausrichtung der entwicklungsrelevanten institutionellen Matrix aus formalen Regeln und informellen Normen weniger durch langfristiges Design, sondern in erster Linie durch irreversible historische Ereignisse und deren institutionelle Absorption beeinflusst, wobei diese institutionelle Anpassungsfähigkeit wiederum in hohem Maße von kulturellen Erfahrungen, Werten und Lernprozessen abhängt (*North* 1990a, S. 100). Die Herausbildung einer Institutionenordnung, die komplexe Marktbeziehungen fördert, erweist sich vor diesem Hintergrund als historischer Zufallsfund – und nicht als konstruierbares und beliebig replizierbares gesellschaftliches Design (*North* 1994, S. 385–386).

North fasst die diversen Stränge seiner Theorie wirtschaftlicher Entwicklung in der 2005 publizierten Monographie „Understanding the Process of Economic Change“ zusammen. Die kognitive Akzentsetzung wird hierbei durch eine weitergehende Akzentuierung kultureller Faktoren abgerundet. Ausgangspunkt dieses Unterfangens ist die Betonung absichtsvollen Handelns als maßgebliche Besonderheit der kulturellen Evolution von Gesellschaften gegenüber natürlichen Evolutionsprozessen. Generationenübergreifende Lernprozesse werden in der Form kultureller Symbole und Werte kollektiv vermittelt und prägen damit das kognitive Potential individueller Akteure. Aus deren kulturell verankerten Wertvorstellungen ergeben sich unterschiedliche Verhaltensweisen im Umgang mit materieller Knappheit – was den ökonomischen Kern der Entwicklungsproblematik darstellt. Der evulatorische Gehalt dieser Perspektive wird mit dem Begriff der von neuerungsgtriebenem Wandel geprägten „nicht-ergodischen Welt“ zum Ausdruck gebracht (*North* 2005, S. 16). Damit ist eine Form nicht-kalkulierbaren, ungewissen Strukturwandels gemeint, der die Akteure radikaler Unsicherheit aussetzt. Grundsätzlich mindern Institutionen diese Unsicherheit, sie können sie aber temporär auch erhöhen, etwa wenn mit diesem Wandel eine institutionelle Änderung von Eigentumsrechten einhergeht – wie im historischen

Fall der Privatisierung von Allmendegütern. Grundsätzlich folgt aus dem nicht-ergodischen Charakter solcher Entwicklungsprozesse, dass der rationale Kern historischer Erfahrungen durch disruptive Neuerungen entwertet wird, während irrationale Glaubens- und Wertvorstellungen dauerhaft Gültigkeit beanspruchen können. Die diesen irrationalen Vorstellungen eigene Informations- und Wissensbeschränktheit führt dann zur entwicklungshemmenden Persistenz ineffizienter institutioneller Arrangements (*North* 2005, S. 21–22).

So kann die sich in kulturellen Mustern verdichtende Pfadabhängigkeit institutionellen Wandels den neuerungsgetriebenen Strukturwandel dauerhaft hemmen. Unterschiedliche kulturelle Potentiale zur Bewältigung von Neuerungen und Unsicherheit charakterisieren daher die Entwicklungskapazität ganzer Gesellschaften und Zivilisationen. Ausschlaggebend ist die Frage, inwiefern kulturelle Muster, die historisch auf der Bewältigung natürlicher Umweltbedingungen gründen, im Verlauf der sozialen Evolution zu kreativen Problemlösungen und adaptiver Effizienz im Rahmen gesellschaftlich zu gestaltender Umweltbedingungen herangeführt werden können (*North* 2005, S. 45). Im Hinblick auf die entsprechende Ausrichtung von Ideologien und Glaubenssystemen stellt sich dann die Frage nach dem Verhältnis von Konformität und Diversität. Hier weist North den Erziehungs- und Bildungsformen eine zentrale Rolle zu, denn sie fördern eine konvergente subjektive Wahrnehmung mit generationsübergreifender Wirksamkeit – und reduzieren dadurch Transaktionskosten (*North* 2005, S. 27). Andererseits steigert Konformität die sozialen Kosten institutionellen Wandels, da etwaige Abweichler als Träger von Neuerungen abgestraft werden (*North* 2005, S. 42). Für North folgt daraus: „Over time, the richer the cultural context in terms of providing multiple experimentation and creative competition, the more likely the successful survival of the society“ (*North* 2005, S. 36).

Norths Argumentation verweist zusammenfassend auf das Konzept des „kulturellen Gerüsts“ aus physischem Kapital und Humankapital. Zu ersterem gehören materielle Artefakte wie Werkzeuge, Instrumente und Techniken allgemein, die zur Umwelt- und Naturbeherrschung eingesetzt werden, während sich letzteres auf Wissen bezieht, das sich in Glaubens- und Wertvorstellungen sowie in institutionellen Komponenten wie Eigentumsrechten differenzieren lässt. Die Glaubenssysteme, zu denen subjektive Ideologien gehören, dienen als handlungsprägende kognitive Filter, während die Institutionen für die Akteure externe Handlungsbeschränkungen darstellen. Somit dienen kulturell verankerte Wertvorstellungen als Regelmechanismen für individuelles wie auch kollektives Handeln (*North* 2005, S. 48–50). Institutioneller Wandel folgt als pfadabhängiger, inkrementeller Prozess aus dem Wettbewerb von Organisationen um knappe Ressourcen. Wissen und Lernen dienen hierbei als Wettbewerbsfaktoren, deren Ausrichtung von der umge-

benden institutionellen Matrix geprägt wird, wodurch sich kontextspezifische Wertvorstellungen etablieren (*North* 2005, S. 59). Die in diesen Formulierungen anklingenden Bezüge zu Hayeks Theorie der kulturellen Evolution sind offensichtlich, wobei sich North durch die Betonung organisierten, absichtsvollen Handelns von Hayeks Konzept der nicht-intendierten, spontanen Ordnung absetzen will (*North* 2005, S. 51–52). Allerdings zeigen sich die Grenzen der bewussten Gestaltbarkeit gesellschaftlicher Entwicklungspfade nicht nur anhand der gescheiterten sozialistischen Planwirtschaften, sondern aktuell auch hinsichtlich der Problematik institutioneller Reformmaßnahmen in traditionalen Gesellschaften, in denen die Kongruenz von formellen Regeln und informellen Normen nicht vorausgesetzt werden kann (*North* 2005, S. 161).

Historisch betrachtet gilt der Übergang vom persönlichen zum unpersönlichen Gütertausch als fundamentale Hürde wirtschaftlicher Entwicklung, zusammen mit der Koordinierung spezialisierten dezentralen Wissens, der Einrichtung effizienter Anreizsysteme des Marktwettbewerbs und administrativ leistungsfähiger, regelgebundener Staatstätigkeit als Voraussetzung einer adäquaten Ordnung (*North* 2005, S. 84). North greift seine früheren Arbeiten zur historischen Genese kapitalistischer Marktwirtschaften auf, wendet sie aber von einer eigentumsrechtlichen zu einer kulturtheoretisch angereicherten Argumentation, wenn er auf die langfristigen Entwicklungsdifferenzen zwischen einzelnen Ländern und Ländergruppen verweist und im Hinblick auf westeuropäische Entwicklungserfolge den Einfluss der Religion betont, der zusammen mit dem Wettbewerb politischer Einheiten als erklärende Variable dienen kann (*North* 2005, S. 42–43, 101). Diese an Webers Ausarbeitungen zur protestantischen Ethik erinnernde Position wird von North allerdings dahingehend präzisiert, dass er über Weber hinausgehend auf individuelle und kollektive Lernprozesse abstellt, durch welche sich auch jene Weltanschauungen und Glaubenssysteme verändern würden, die maßgeblich daran beteiligt sind, Informationen und Wissen zu filtern (*North* 2005, S. 135–137). Historisch betrachtet haben sich aus der mittelalterlichen europäischen Christenheit durch lokale Anpassungsprozesse spezifische markt-kompatible kulturelle Gerüste zunächst in den Niederlanden und England herausgebildet, während Spanien in Stagnation geriet (*North* 2005, S. 145). Sie haben sich damit als „Ordnungen mit offenem Zugang“ erwiesen, die unter anderem durch Organisationsfreiheit die Herausbildung komplexer Marktsysteme fördern. Die kulturellen Werthaltungen, die diesen Institutionenordnungen zugrunde liegen, bleiben von zentralem analytischem Interesse: „every society evolves in unique ways, so that a deep understanding of change must go beyond generalizations to a specific understanding of the cultural heritage of that particular society“ (*North/Wallis/Weingast* 2009, S. 271).

III. Zur Bewertung kultureller Argumente in Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung

Um die Rolle kultureller Argumente in Norths Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung adäquat bewerten zu können, empfiehlt es sich, die Kernelemente seiner behavioristischen und kognitionstheoretischen Argumentation mit den in früheren Arbeiten betonten Argumenten zur an sozialen Interessen orientierten Konstruktion von Ideologien und Institutionen in Beziehung zu setzen. Ein von Oliver E. Williamson in die Diskussion eingeführtes Schema der unterschiedlichen Ebenen institutionenökonomischer Analyse lässt sich als Referenzfolie für diesen Vergleich nutzen. Williamson unterscheidet vier analytische Ebenen des institutionellen Wandels – differenziert in Abhängigkeit von dessen historischer Reichweite. Die erste Ebene bezeichnet Fragen der sozialen Einbettung von informellen Institutionen wie kulturellen Wertvorstellungen, die sich in evolutionären Prozessen über mehrere Jahrhunderte hinweg wandeln. Auf der zweiten Ebene sind formelle Institutionen wie rechtliche und politische Regeln und Regulierungen angesiedelt, die in kürzeren Zeiträumen, jedenfalls innerhalb eines Jahrhunderts, umgestaltet werden können. Diesen formellen und informellen Spielregeln steht auf der dritten Ebene die konkrete Governance-Struktur vertraglicher Vereinbarung in wirtschaftlichen und politischen Austauschprozessen gegenüber. Diese Institutionen können innerhalb weniger Jahre neuen Bedingungen angepasst werden. Schließlich verweist die vierte Analyseebene auf den kontinuierlichen Wandel von institutionellen Handlungsbewertungen im Rahmen einer marktisierten Ressourcenallokation, während die fünfte Ebene auf kognitive Prozesse der Willensbildung verweist, die innerhalb kürzester Zeit evolvieren (Williamson 2000, S. 596–600).

Mit Bezug auf dieses Schema bezeichnet die kognitive Wende in Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung eine analytische Akzentverlagerung weg von der sozialen Konstruktion von Ideologien und formalen Institutionen als Mittel der Transaktionskostenersparnis hin zur subjektiven, kognitiven Konstruktion von Ideologien auf der Grundlage individueller und kollektiver Erfahrungen in spezifischen sozialökologischen Umweltkontexten, die über kulturelle Muster vermittelt werden. Diese Akzentverschiebung erfolgt dann über eine Verlagerung des Erkenntnisinteresses von der zweiten Analyseebene formaler Institutionen hin zu den Wechselwirkungen zwischen der fünften Ebene kognitiver Prozesse und der ersten Ebene kultureller Repräsentationen. Anders ausgedrückt: die makro-orientierte Perspektive auf Ideologien als interessengeleitete Mechanismen zur Legitimation von Eigentumsrechten wird zunehmend durch eine mikro-orientierte Perspektive ersetzt, die sich auf subjektive Kognition und Lernprozesse im Rahmen der kulturellen Evolution ganzer Gesellschaften konzentriert. Insofern ließe sich vermuten,

dass die Northsche Umorientierung als Beitrag zu einer Stärkung kultureller Argumente in den Diskussionen der Institutionenökonomie insgesamt zu bewerten sei. Dieser Vermutung soll im Folgenden nachgegangen werden.

Zunächst lässt sich festhalten, dass Norths Beiträge zu einer historischen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung von einer Transaktionskostentheorie ausgehen, die sich immer weiter von der weitgehend institutionenlosen neoklassischen Perspektive wie auch von eigentumsrechtlichen Vorstellungen der dezentralen Herausbildung effizienter Institutionen distanziert, um sich stattdessen immer weiter für Ideen des historischen und evolutorischen Institutionalismus zu öffnen (*Ebner 2008, S. 292–295*). Damit lassen sich Norths Arbeiten in einen prägnanten ideengeschichtlichen Zusammenhang einordnen. So ist Norths Diskussion der institutionellen Grundlagen wirtschaftlicher Entwicklung insbesondere auch mit Blick auf die Behandlung kultureller und ideologischer Aspekte mit früheren Beiträgen aus dem Umfeld der Deutschen Historischen Schule in Beziehung gesetzt worden – vor allem mit den Beiträgen Gustav Schmollers und seinem Ansatz einer auf ethisch-sittliche und rechtliche Dimensionen abstellenden, historisch vergleichenden Analyse wirtschaftlicher Entwicklungsprozesse (*Richter 1996, S. 579–580*). Zudem ist wiederholt behauptet worden, dass Norths Versuch, das Konzept der Ideologie in den Transaktionskostenansatz zu integrieren, an ältere institutionalistische Beiträge zur Analyse der kulturellen Determinanten wirtschaftlichen Wandels anknüpfen würde (*Rutherford 1995, S. 446–447*). Dabei steht die Betonung kultureller Zusammenhänge bei North durchaus im Einklang mit jenen Forschungssträngen der Institutionenökonomie, die sich mit der Bedeutung kultureller Normen, Werte und Weltanschauungen für die Herausbildung der Organisationsformen von Unternehmen und Märkten befassen. An North anknüpfende Beiträge sind in diesem Zusammenhang etwa von Avner Greif vorgelegt worden, der zwischen individualistischen und kollektivistischen Gesellschaften unterscheidet, wobei er deren Glaubenssysteme als Ausgangspunkt ihrer wirtschaftlichen Entwicklungsdynamik bei der Etablierung komplexer Marktmechanismen deutet (*Greif 1994, S. 915–916*). Insofern erscheint es grundsätzlich als legitim, Norths Öffnung für behavioristische und evolutorische Überlegungen als Beitrag zu einer theoretischen Endogenisierung institutionellen Wandels einzurordnen, die sich dezidiert auch um das Verständnis kultureller Zusammenhänge bemüht (*Hodgson 1998, S. 185*). Norths späte Arbeiten unterstreichen diese Positionierung, die sich dezidiert mit der kulturellen Evolution moderner Gesellschaften und den Bestimmungsgründen ihrer divergenten ökonomischen Leistungsfähigkeit befassen (*Ebner 2005, S. 491*).

Kritische Auseinandersetzungen mit Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung gehen ebenfalls auf die Behandlung kultureller Fragen ein. Zunächst werden die Bezüge zum Modell beschränkt rationaler, aber dennoch

eigeninteressierter Akteure als Hürde für eine kulturelle Perspektive bewertet, die auf die historische Variabilität und damit auf die Kontextgebundenheit von Akteurslogiken abstellt, wie sie im Konzept der Ideologie als Mechanismus der subjektiven Verarbeitung von Wissen und Informationen in einem spezifischen kulturellen Kontext angelegt ist (*Vandenberg* 2002, S. 224). Als prominenter Ausgangspunkt dieser Kritiklinie dient der Vorwurf, Norths „kognitiven Wende“ sei zwar kulturellen Aspekten verpflichtet, verbleibe aber letztlich doch auf dem Niveau des methodologischen Individualismus im Sinne einer individualistischen Konzeption von Kognition und Kultur gegenüber stärker holistischen Ansätzen der sozialen Konstruktion und Veränderbarkeit kultureller Muster – obwohl Norths Betonung intersubjektiver Kommunikation durch geteilte mentale Modelle durchaus in diese Richtung interpretierbar ist (*Dequech* 2002, S. 569–570). Die individualistische Fundierung der Handlungstheorie ist demnach ein bleibendes Charakteristikum von Norths Ansatz, das allen Phasen seiner Theoriebildung gemeinsam ist. Mit Bezügen zu historischen Kontexten und sozialen Zusammenhängen, die für eine kulturelle Analyse wirtschaftlicher Entwicklung unverzichtbar sind, scheint diese Position nur schwer vereinbar zu sein (*Zouboulakis* 2005, S. 140–141). Dies wird beispielsweise offenbar, wenn North ideologische Einflüsse für die Überwindung des Olsonschen Trittbrettfahrerproblems kollektiven Handelns anführt. Hier stellt sich die Frage, inwiefern Ideologie zu den strukturellen Eigenschaften einer Gesellschaft gehört, und in welchem Ausmaß sie soziales Handeln prägt. Ideologie ist zwischen sozialer Konstruktion und subjektiver Kognition angesiedelt, so dass sie grundsätzlich als Teil eines sozialen Prozesses aufgefasst werden kann, der im Hinblick auf die Rolle von strategischen Interessen weiter zu spezifizieren wäre. Eine wissenssoziologische Vertiefung dieser Frage müsste dann im Sinne Mertons die gesellschaftlichen Determinanten ideologischer Muster thematisieren – mit besonderer Berücksichtigung ihrer aus gesellschaftlichen Interessenkonflikten resultierenden, politisch vermittelten Gehalte (*Fine/Milonakis* 2003, S. 560–562).

Tatsächlich bleibt North weit hinter solchen Anforderungen zurück, wenn er im Gefolge seiner „kognitiven Wende“ wirtschaftliche Entwicklungspfade primär aus der Beziehung zwischen subjektiver Kognition und kulturellen Wertvorstellungen ableitet, ohne dabei ausreichend auf soziale Aggregate wie gesellschaftliche Interessengruppen und deren Dynamik kollektiven Handelns einzugehen. So wäre zu fragen, in welchem Ausmaß die historische Evolution von Institutionen und Ideologien primär lokale Erfahrungen und Lernprozesse abbildet, und wie in diesem Zusammenhang der Einfluss sozialer Konflikte um wirtschaftliche und politische Machtressourcen zu bewerten ist. An diesem Punkt ist noch einmal auf die Betonung der politischen Konstruktion von Eigentumsrechten im Interesse staatsnaher Eliten hinzu-

weisen, die North in seinen frühen transaktionskostentheoretischen Arbeiten betont hat. Dieses Thema tritt nach der „kognitiven Wende“ mit ihrer Akzentuierung der subjektiven Basis mentaler Modelle in den Hintergrund. Die analytischen Verkürzungen und Verluste, die sich aus dieser Akzentverschiebung ergeben, werden besonders deutlich, wenn North die Setzung von Regeln und Normen unmittelbar aus den individuellen Wertesystemen und Überzeugungen besonders einflussreicher Einzelpersonen ableitet, was quasi auf die Neuauflage einer exklusiv an den „großen Männern“ orientierten, antiquierten Geschichtsschreibung hinausläuft. So unterlegt North etwa seine Behauptung des Primats subjektiver Wert- und Glaubensvorstellungen für die Evolution wirtschaftlicher und politischer Systeme mit dem historischen Verweis auf die sowjetrussischen Industrialisierungsbemühungen in den 1920er Jahren – und mit der These, dass die historische Sequenz von Strategien und Neuorientierungen in diesem Industrialisierungsprozess unmittelbar auf die aus subjektiven Erfahrungen erwachsene Weltsicht bolschewistischer Leitfiguren wie Lenin, Trotzki und Stalin zurückzuführen sei (*North* 2005, S. 147). Angesichts der historisch sorgfältig dokumentierten Konfliktkonstellationen dieser Epoche sowjetischer Geschichte, die im Übrigen auch das intensiv umkämpfte Feld der Ideologien umfasst, bleibt solch eine Vorgehensweise analytisch defizitär.

Dabei sind in diversen, an North anschließenden Arbeiten zur Transaktionskostentheorie wirtschaftlicher Entwicklung durchaus Möglichkeiten aufgezeigt worden, wie sich der sozial konstruierte und umkämpfte Charakter von Institutionen und Ideologien als Ausdruck kultureller Evolution modellieren lässt. Ein maßgebliches Beispiel bietet Margaret Levis Ansatz zu einer Theorie „räuberischer Herrschaft“. Herrschende Staatseliten werden hier als räuberische Akteure dargestellt, die Eigentumsrechte im Interesse ihrer Wohlstandsmaximierung definieren und durchsetzen (*Levi* 1981, S. 438–440). Ideologie tritt als Modus der Normeninternalisierung auf, der die Selbstüberwachung der gesellschaftlichen Akteure formt und auf diese Weise dazu geeignet ist, Trittbrettfahren und andere Ausprägungen opportunistischen Verhaltens einzuschränken (*Levi* 1981, S. 457). Während diese Überlegungen noch nah an Norths älteren Positionen zum Thema der Ideologie als politischem Herrschaftsinstrument zur Gestaltung von Eigentumsrechten angelehnt sind, hat sich Levi in dieser Hinsicht um eine dezidiert dynamische Sichtweise bemüht, in der gleichermaßen auch die institutionelle Evolution von industriellen Produktionssystemen, ökonomischen Verteilungsmustern, und rechtlichen Verfassungsarrangements berücksichtigt wird – ergänzt von einem Ideologiebegriff, der explizit auf Ideologien als soziale Herrschaftsmechanismen abstellt (*Levi* 1981, S. 465). Der Zusammenhang von sozialen Machtasymmetrien, Verteilungskonflikten und institutionellen Regelungsmechanismen wird am deutlichsten von Jack Knight thematisiert,

der Institutionen als Ausdruck machtbezogener Aushandlungsprozesse um Handlungsbeschränkungen begreift (*Knight* 1992, S. 19). Ideologische Glaubenssysteme und Wertvorstellungen gehen aus diesen gesellschaftlichen Konfliktkonstellationen hervor. Da sie in der Regel von den herrschenden Machtgruppen geprägt werden, dienen sie einer Stabilisierung von Erwartungen im Einklang mit den herrschenden Interessen (*Knight* 1992, S. 81–82). Für die institutionenökonomische Diskussion ist ein derart interessen- und konflikttheoretisch grundiertes Verständnis von Institutionen und Ideologien jüngst in den Arbeiten von Acemoglu und Robinson erschlossen worden. Aspekte sozialer und politischer Macht werden als zentrale Faktoren institutioneller Ordnungsformen herausgestellt, die wiederum wirtschaftliche Entwicklungsprozesse prägen (*Acemoglu/Robinson* 2012, S. 79–80).

In Ergänzung dieser Diskussion um den Zusammenhang von Interesse, Ideologie und Kultur werden auch Norths Argumente zum Konzept der Transaktionskosten als Bezugsgröße wirtschaftlicher Entwicklung unter dem normativen Gesichtspunkt institutioneller Effizienz als inkompatibel mit einer genuin historisch-kulturellen Perspektive angesehen. So wird im Rückgriff auf Schmoller und die Historische Schule darauf hingewiesen, dass Norths Transaktionskostentheorie konkrete historische Prozesse nicht aus ihrer kontextuellen Logik heraus erklären würde, sondern diesen Prozessen vielmehr eine überhistorische Metastruktur aus institutionellen Anreizen und Markteffizienz überstülpen würde. Eine tatsächlich auf die historische Bedingtheit kultureller Bestimmungsgründe wirtschaftlicher Entwicklung zielende historische Methode im Schmollerschen Sinne müsste ökonomische Prozesse hingegen kontextuell interpretieren; sie müsste also nach historischen Gesellschaftsformationen, politischen Bedingungen und kulturellen Musterungen differenzieren (*Priddat* 2015, S. 1). Diese Bezugnahme auf historisch variable Kontexte lässt sich weiter präzisieren. Im Kern geht es um die Berücksichtigung kultureller Wertvorstellungen und ihrer materiellen Repräsentation, wie sie in Norths Konzept des kulturellen Gerüsts abgebildet werden. Insofern hätte eine historisch sensibilisierte Theorie wirtschaftlicher Entwicklung nach der Genese und Evolution kulturell verdichteter Wertvorstellungen als Determinanten individueller und kollektiver Handlungslogiken zu fragen. In Norths späteren Arbeiten wird hinsichtlich dieser Fragestellung zunehmend von gesellschaftlichen Interessenkonflikten abstrahiert. Dagegen wäre eine Rückbindung von Weltanschauungen und Wertesystemen an soziale Gruppen und Interessen analytisch äußerst fruchtbar. Aktuelle Arbeiten wie Deirdre McCloskeys historisch angelegte Untersuchung zur Rolle „bourgeoiser Tugenden“ für die Genese marktwirtschaftlicher Systeme weisen in diese Richtung (*McCloskey* 2006, S. 68–69).

Die Berücksichtigung der sozialen Konstruktion von Ideologien und Kulturen erlaubt zudem den Anschluss institutionenökonomischer Positionen an gängige Diskussionen der Wirtschaftssoziologie, die davon ausgehen, dass individuelle und kollektive Wertvorstellungen im Prozess wirtschaftlicher Entwicklung von kulturellen Mustern sowie gesellschaftlichen Interessenkonstellationen getragen werden (Beckert 2014, S. 17). Dementsprechend hat die soziologische Rezeption von Norths Überlegungen zu den kognitiven Grundlagen kultureller Evolution darauf hingewiesen, dass auch die von North als Träger kultureller Transmission identifizierten Sozialisationsprozesse von sozialen Interessenkonflikten durchsetzt sind (Schmid 2009, S. 116–117). In dieselbe Richtung weist das Argument, dass Norths Ansatz die gruppendifferentielle und politische Mobilisierungsfunktion von Ideologien unterbelichtet ließe (Bluhm 2009, S. 195). Letztlich greifen diese Kritikpunkte auf Max Webers originäre Darlegungen zum Zusammenhang von Ideen und Interessen zurück, in denen die ethischen Grundlagen wirtschaftlichen Handelns auf weltanschaulich-kulturelle Einflüsse wie auch auf soziale Interessen zurückgeführt werden – auch dies Themen, die in den Arbeiten der Historischen Schule begründet sind (Swedberg 2003, S. 59–60). Webers Methodologie rekurriert auf die Kategorie des Verstehens subjektiv gemeinter Sinnzusammenhänge, die für eine „deutende“ Kulturerkenntnis ausschlaggebend sind, insofern sie die historisch angelegte Kulturbedingtheit von Institutionen erfassen will (Ebner 2009, S. 127–128). Im Hinblick auf die Einordnung der kulturellen Komponenten von Norths Theorie wirtschaftlicher Entwicklung bietet sich dann an, seine in den frühen institutionenökonomischen Arbeiten artikulierten Ausführungen zur allgemeinen Logik von Transaktionskosten und Akteursrationalität in den Bereich einer „reinen Theorie“ zu verlagern, während die in späteren Arbeiten ausgeführten Überlegungen zu „kulturellen Gerüsten“ als Gegenstand einer geschichtlich-anschaulichen Theorie dienen könnten, die einer raum- und zeitabhängigen Analyse der kulturellen Spezifität wirtschaftlicher Entwicklung zuzuordnen wäre (Scheffold 1992, S. 310–311).

IV. Fazit

Douglass North hat seine interessenorientierte Sichtweise auf kulturell gerahmte institutionelle Interdependenzen zwischen politischen und wirtschaftlichen Systemen im Laufe der 1980er Jahre um eine kognitive Perspektive in der Mikrofundierung individuellen Akteurshandelns erweitert, und dabei sukzessive seinen Begriff sozial konstruierter, interessengeleiteter Ideologie durch ein behavioristisch fundiertes Konzept subjektiver Kognition, mentaler Modelle und kultureller Evolution ersetzt. Die entsprechenden „kulturellen Gerüste“ werden letztlich dafür verantwortlich gemacht, ob ein-

zernen Volkswirtschaften die adaptiv effiziente Bewältigung wirtschaftlicher Entwicklung gelingt. Eine ideengeschichtliche Einordnung dieser Neuakzentuierung der Northschen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung kommt zu dem Schluss, dass Norths „kognitive Wende“ zwar eine Öffnung für kulturelle Motive eröffnet hat, dabei aber zugleich auch die weiterführenden analytischen Perspektiven verengt, da sie den Zugang zum Verständnis der interessengeleiteten Substanz von Institutionen, Ideologien und Kulturen erschwert. Auf dieser Grundlage lässt sich folgern, dass die Reintegration eines interessenorientierten Institutionen- und Kulturverständnisses für Norths Ansatz fruchtbar wäre, und zur Renaissance kultureller Perspektiven in der Institutionenökonomik beitragen könnte – sie würde den Anschluss an kultursensible Theorielinien ermöglichen, die in der deutschsprachigen sozialwissenschaftlichen Tradition vor allem mit der Deutschen Historischen Schule und Max Webers verstehender Soziologie in Verbindung gebracht werden. Auch mit wirtschaftsanthropologischen Vorstellungen in der Tradition Karl Polanyis sind diese Perspektiven verknüpfbar, indem sie wirtschaftliche Entwicklung als historischen Prozess begreifen, der von den Ideen und Interessen der beteiligten Akteure getragen wird (Ebner 2015, S. 369–370).

Literatur

- Acemoglu, Daron/Robinson, James A.* (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, London: Profile Books.
- Beckert, Jens* (2014), Capitalist Dynamics: Fictional Expectations and the Openness of the Future, MPIfG Discussion Paper 14/7, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Bluhm, Harald* (2009), Ideologien und kein Ende, in Pies, Ingo und Leschke, Martin (Hg.), *Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 188–196.
- Denzau, Arthur T./North, Douglass C.* (1994), Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos*, Bd. 47, Nr. 1, S. 3–31.
- Dequech, David* (2002), The Demarcation between the „Old“ and the „New“ Institutional Economics: Recent Complications, *Journal of Economic Issues*, Bd. XXXVI, Nr. 2, S. 565–572.
- Ebner, Alexander* (2005), Rezension zu North, Douglass C.: *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton: Princeton University Press, 2005, *Politische Vierteljahrsschrift*, Bd. 46, Nr. 3, S. 489–491.
- Ebner, Alexander* (2008), *Institutional Evolution and the Political Economy of Governance*, in Ebner, Alexander und Beck, Nikolaus (Hg), *The Institutions of the Market: Organisations, Social Systems, and Governance*, Oxford and New York: Oxford University Press, S. 287–308.

- Ebner*, Alexander (2009), Wirtschaftskulturforschung: Ein sozialökonomisches Forschungsprogramm, in Caspari, Volker (Hg.) *Theorie und Geschichte der Wirtschaft: Festschrift für Bertram Schefold*, Marburg: Metropolis, S. 121–146.
- Ebner*, Alexander (2015), Marketization: Theoretical Reflections Building on the Perspectives of Polanyi and Habermas, *Review of Political Economy*, Bd. 27, Nr. 3, S. 369–389.
- Fine*, Ben/*Milonakis*, Dimitris (2003), From Principle of Pricing to Pricing of Principle: Rationality and Irrationality in the Economic History of Douglass North, *Comparative Studies in Society and History*, Bd. 45, Nr. 3, S. 546–570.
- Greif*, Avner (1994), Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, *Journal of Political Economy*, Bd. 102, Nr. 5, S. 912–950.
- Hodgson*, Geoffrey M. (1998), The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, Bd. XXXVI, Nr. 1, S. 166–192.
- Knight*, Jack (1992), *Institutions and Social Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuhn*, Thomas S. (1970), *The Structure of Scientific Revolutions*, 2. erw. Aufl., Chicago: University of Chicago Press.
- Levi*, Margaret (1981), The Predatory Theory of Rule, *Politics and Society*, Bd. 10, Nr. 4, S. 431–465.
- McCloskey*, Deirdre (2006), *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*, Chicago: Chicago University Press.
- Ménard*, Claude/*Shirley*, Mary M. (2014), The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics, in Galiani, Sebastian und Sened, Itai (Hg.), *Institutions, Property Rights and Economic Growth: The Legacy of Douglass North*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 11–29.
- North*, Douglass C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York/London: W. W. Norton.
- North*, Douglass C. (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North*, Douglass, C. (1990b), A Transaction Cost Theory of Politics, *Journal of Theoretical Politics*, Bd. 2, Nr. 4, S. 355–367.
- North*, Douglass C. (1993), Institutions and Credible Commitment, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd. 149, Nr. 1, S. 11–23.
- North*, Douglass C. (1994), The Historical Evolution of Polities, *International Review of Law and Economics*, Bd. 14, Nr. 4, S. 381–391.
- North*, Douglass C. (2005), Understanding the Process of Economic Change, Princeton und Oxford: Princeton University Press.
- North*, Douglass, C./*Thomas*, Robert P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.

- North, Douglass C./Wallis, John J./Weingast, Barry R.* (2009), Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C./Weingast, Barry R.* (1989), Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, *Journal of Economic History*, Bd. XLIX, Nr. 4, S. 803–832.
- Priddat, Birger P.* (2015), Taugt die Institutionenökonomie als moderne historische Methode? Zur Zeitstruktur von Institutionen, Diskussionspapier Nr. 31/2015 der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Universität Witten/Herdecke.
- Richter, Rudolf* (1996), Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, the Leader of the Younger German Historical School, Seen with Neoinstitutionalists' Eyes, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd. 152, Nr. 4, S. 569–592.
- Rutherford, Malcolm* (1995), The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?, *Journal of Economic Issues*, Bd. XXIX, Nr. 2, S. 443–451.
- Schefold, Bertram* (1992), Nationalökonomie als Geisteswissenschaft – Edgar Salins Konzept einer anschaulichen Theorie, *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Bd. 18, Nr. 4, S. 303–324.
- Schmid, Michael* (2009), Douglass C. North und die Institutionenökonomik informeller Regeln, in Pies, Ingo und Leschke, Martin (Hg.), *Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 93–135.
- Simon, Herbert* (1986), Rationality in Psychology and Economics, *Journal of Business*, Supplement: The Behavioural Foundations of Economic Theory, Bd. 59, S. S209–S224.
- Swedberg, Richard* (2003), *Principles of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Vandenberg, Paul* (2002), North's Institutionalism and the Prospects of Combining Theoretical Approaches, *Cambridge Journal of Economics*, Bd. 26, Nr. 2, S. 217–235.
- Williamson, Oliver E.* (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, Bd. 38, Nr. 3, S. 595–613.
- Zouboulakis, Michel* (2005), On the Evolutionary Character of North's Idea of Institutional Change, *Journal of Institutional Economics*, Bd. 1, Nr. 2, S. 139–153.

Gregory King (1648–1712).
Buchillustrator und Sozialstatistiker.
Zur Geschichte von Wirtschaftsstatistik und
National Accounting

Von *Toni Pierenkemper*, Münster

I. Ökonomik und Statistik

Den meisten Ökonomen ist der Name Gregory King durchaus geläufig, verbinden sie mit diesem Namen doch die so genannte King'sche Regel, eine frühe Beobachtung hinsichtlich einer überproportionalen Veränderung der Preise von Körnerfrüchten in Bezug auf eine Variation des Angebots an Getreide, also einer Elastizität.¹ Übersehen wird dabei zumeist, dass dieser Sachverhalt gar nicht ohne weiteres Gregory King zugeschrieben werden kann, weil er erstmals in einer Arbeit von Charles Davenant (1556–1714) im Jahr 1699 thematisiert und publiziert wurde.² Andererseits erscheint mir die wissenschaftliche Großtat Gregory Kings als moderner Sozialstatistiker, nämlich die Zusammenstellung einer Statistik über die englische Gesellschaft für das Jahr 1688 in der Wissenschaft bis heute nur unzureichend gewürdigt. Sein „Scheme“ über die Einkommen und die Ausgaben der verschiedenen Gesellschaftsklassen in England für das Jahr 1688 findet sich erstmals in einem 1696 handschriftlich verfassten Manuskript³, das zu dieser Zeit offenbar in mehreren Exemplaren unter Fachleuten zirkulierte. Dies wurde erst 1802, also mehr als einhundert Jahre später, unter seinem Namen durch George

¹ Zu dieser Denkfigur und ihrer eindeutigen Bestimmung vgl. *Alfred Marshall* (2006), *Principles of Economics*. Abridged Edition, New York (zuerst 1890), S. 102–113.

² An Essay upon the Probable Method of Making People Gainers in the Balance of Trade, London 1699. Der Band erschien damals zwar anonym, doch jedermann in der interessierten Öffentlichkeit war es bewusst, dass es sich bei dem Verfasser um den gleichen Autor des 1695 ebenfalls anonym veröffentlichten Werkes „Essays on Ways and Means [of] Supplying the War“ handeln musste, nämlich um Charles Davenant. Zu Davenant siehe *Richard Stone* (1997), Some British Empiricists in the Social Sciences 1650–1900, Cambridge, S. 49–69 und *Ernst Klein* (1973), Die englischen Wirtschaftstheoretiker des 17. Jahrhunderts, Darmstadt, S. 102–16.

³ Der Titel des Werkes lautete: Natural and Political Observations and Conclusions upon the State and Condition of England, 1696.

Chalmers publiziert.⁴ Die berühmte Tabelle innerhalb dieses Manuskripts hingegen war schon seit 1699 durch Charles Davenant, einem engen Freund und offenbar autorisiert durch King, aber nicht unter seinem Namen, in einem von dessen Werken der Öffentlichkeit bekannt gemacht worden.

Im Ergebnis zeigt sich also hinsichtlich des wissenschaftlichen Oeuvres von Gregory King ein etwas kurioser Sachverhalt. Berühmt ist er für eine Leistung, die möglicherweise gar nicht von ihm erbracht wurde, während sein großer Verdienst um die Entwicklung der modernen Sozialstatistik etwas im Dunklen, ja Geheimnisvollen schlummert. Diese Leistung soll durch den vorliegenden Bericht ein wenig stärker in das Licht der Fachöffentlichkeit gerückt werden. Hierbei kann ich auf berühmte Kollegen verweisen, die die Leistung Kings besonders hervorgehoben haben. Richard Stone bezeichnete ihn z. B. als „The first great economic statistician“⁵. Und auch gegenwärtig wird immer wieder einmal auf seine Epoche machenden Leistungen Bezug genommen.⁶

Wie wichtig eine moderne Statistik auch für die Wirtschaftswissenschaft ist, sollte nicht besonders hervorzuheben nötig sein. Ökonomische Phänomene sprechen eben nicht für sich und von selbst. Denn es gilt allgemein: „Die Volkswirtschaft als solche gibt es nicht.“⁷ Sie wird als eine quasi „metaphorische Konstruktion“ erst geschaffen und sie zu bestimmen und zu erfassen bedarf eines mehrstufigen Erkenntnisprozesses.⁸ In einem ersten Schritt werden dabei Vorstellungen über die Wirklichkeit der Welt entwickelt

⁴ George Chalmers (1802), *An Estimate of the Comparative Strength of Great Britain*, London. Der King'sche Essay von 1696 erschien darin als Anhang. Ein neuerer Abdruck findet sich bei George E. Barnett (1936), *Two Tracts by Gregory King*, Baltimore, S. 11–56 (das „Scheme of Income & Expence of several Families of England Calculated for the Year 1688“ dort auf S. 31) und ebenfalls in: *The Earliest Classics*, mit einer Einführung von Peter Laslett, 1973 mit dem berühmten „Scheme“ auf S. 48–49.

⁵ Richard Stone (1997), *Some British Empiricists in the Social Sciences 1650–1900*, Cambridge, S. XXII.

⁶ Thomas Piketty (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, London, S. 269–270 widmet Gregory King in seiner Arbeit ein Unterkapitel unter dem Titel „Back to ‘Social Tables’ and Political Arithmetic“.

⁷ Adam Tooze (2004), *Die Vermessung der Welt. Ansätze zu einer Kulturgeschichte der Wirtschaftsstatistik*, in: Hartmut Berghoff/Jakob Vogel (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivwechsels*, Frankfurt am Main, S. 325–351, hier S. 332.

⁸ Ich folge hier weitgehend den Ausführungen Paul F. Lazarsfeld (1987), Methodische Probleme der empirischen Sozialforschung, in: Heinz Hartmann (Hg.), *Moderne Amerikanische Soziologie. Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie*, Stuttgart, S. 95–117, insb. „Schritte auf dem Weg von Begriffen zu Messverfahren“ auf S. 106–109. Vgl. auch Carl Böhret (1970), *Entscheidungshilfen für die Regierung: Modelle, Instrumente, Probleme*, Opladen, S. 148–154 im Hinblick auf die Unter-

und das als relevant angesehene Phänomen, das Objekt „Wirtschaft“, muss zunächst auf den *Begriff* gebracht werden. Natürlich können dabei Unklarheiten und Überschneidungen zwischen unterschiedlichen Begriffen auftreten, die sorgfältig zu klären sind, um späteren Missverständnissen vorzubeugen. Für eine vormoderne Arbeitsverfassung wäre z. B. der Begriff „Arbeitslosigkeit“ als sinnlos anzusehen. Erst mit der Etablierung moderner Arbeitsmärkte und der Durchsetzung von Lohnarbeit als einem Massenphänomen kann das Phänomen, das ökonomische Problem der Unterauslastung des Arbeitspotentials einer Gesellschaft, mit dem Begriff „Arbeitslosigkeit“ sinnvoll erfasst werden. Das war in Deutschland z. B. erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts der Fall.⁹

Ist der Begriff für ein ökonomisches Phänomen einigermaßen geklärt, so gilt es, das mit diesem Begriff verbundene theoretische Konzept *zweitens* in seinen vielfältigen Dimensionen zu spezifizieren und zu vermessen. Es erscheint nötig, in systematischer Weise als bedeutsam erachtete Elemente des Begriffs zu isolieren und diese operational bzw. messbar zu machen, d. h. den allgemeinen Begriff als eine ökonomische *Kategorie* zu formulieren. Es ist dabei darauf zu achten, Uneindeutigkeiten möglichst zu vermeiden, weil verschiedene Dimensionen eines Begriffes häufig nicht klar voneinander zu unterscheiden sind. Solche Begriffsdimensionen wären z. B. im Hinblick auf die Arbeitslosigkeit die Unfreiwilligkeit der Beschäftigungslosigkeit, ein Mangel an alternativem Einkommen u. ä.

Schließlich bedarf es *drittens* der Festlegung empirisch wahrnehmbarer Äußerungen der Dimensionen des Begriffs, also einer Bestimmung von Maßgrößen, von *Indikatoren*, um die entwickelte ökonomische Kategorie in der komplexen Realität eindeutig fassbar und bestimmbar zu machen. Auch hier stellt sich das Problem der Angemessenheit der Indikatoren, d. h. der Auswahl „vernünftiger“ Indikatoren, deren Qualität sich nicht *a priori* bestimmen lässt, sondern sich nur im Zusammenhang mit den zu Grunde liegenden theoretischen Annahmen beweisen muss. Hier gewinnt die Statistik für die ökonomische Analyse entscheidende Bedeutung. Hinsichtlich der Arbeitslosigkeit wäre z. B. die Arbeitslosenquote gewiss ein geeigneter Indikator, auch wenn dessen konkrete quantitative Bestimmung gelegentlich mit methodischen Problemen behaftet erscheint. Ökonomisches Wissen muss sich also stetig angeeignet werden, es entsteht nicht von selbst, schon gar nicht durch bloße Intuition, sondern wird *gemacht*.¹⁰

scheidung zwischen der erfahrbaren Wirklichkeit, den Begriffen und ihren verschiedenen Dimensionen sowie den Indikatoren.

⁹ Bénédicte Zimmermann (2006), Arbeitslosigkeit in Deutschland. Zur Entstehung einer sozialen Kategorie, Frankfurt am Main.

¹⁰ Das wird z. B. für die Kreislaufanalyse und die Berechnung des Sozialprodukts im Rahmen der deutschen Statistik vorbildlich dargestellt und auch im Untertitel des

II. Leben und Lebenswelt in England im späten 17. Jahrhundert

Über die Lebensdaten Gregory Kings sind wir mittlerweile recht gut informiert.¹¹ Geboren wurde er am 15. Dezember 1648 in Lichfield in der Grafschaft Staffordshire in den West-Midlands von England. Dort soll sein Vater als Landvermesser und Landschaftsgärtner tätig gewesen sein. Der Knabe assistierte seinem Vater früh bei der Arbeit und gewann so Einblick in dessen Tätigkeiten. Nach eigenem Bekunden habe er von seinem Vater ebenso viel gelernt, wie von seinen Lehrern in der Schule. Gleichwohl besuchte er schon im Alter von zwei Jahren eine Kinderschule und lernte dort das Lesen, erkrankte dann aber im Alter von vier Jahren an einer Lähmung, von der er aber bald gesundete, so dass der Knabe mit sechs Jahren die „Free School“ in Lichfield besuchen konnte, die er mit vierzehn Jahren mit Kenntnissen im Lateinischen, Griechischen und Hebräischen verließ. Parallel zum Schulbesuch erwarb er durch seinen Vater, der in seiner Jugend Mathematik studiert hatte, Kenntnisse auch in diesem Fach.¹² Gregory war zu diesem Zeitpunkt offenbar ein freundlicher Bursche, allerdings noch sehr klein gewachsen, möglicherweise eine Spätfolge seiner Lähmung im Kindesalter.

Am Ende seiner Schulzeit wurde er 1662 zum Gehilfen des Antiquars und Mitglieds des *College of Arms*, Sir William Dugdale (1605–1685) bestellt. Durch ihn wurde er in die Wappenkunde eingeführt. Dugdale war 1638 in das *College of Arms* berufen worden und diente dort zunächst als Gehilfe, als „pursuivant of arms extraordinary“, wurde dann im folgenden Jahr aber mit festem Einkommen und Wohnung in London als „Rouge Croix Pursuivant of Arms“ tätig. Innerhalb des *College of Arms* stieg Dugdale weiter auf und zählte nach seiner Erhebung in den Adelsstand 1677 als „Norroy Kings of Arms“ als einer der drei Heroldskönige zu den höchsten Beamten des Königreichs.

Buches deutlich hervorgehoben bei J. Adam Tooze (2001), *Statistics and the German State, 1900–1945. The Making of Modern Economic Knowledge*, Cambridge.

¹¹ King selbst hat eine in lateinischer Sprache verfasste Autobiographie hinterlassen „Vitae Gregorij King Fecialis Armorum primo Rouge Dragon titulo deinde Lancastriensis occursus praecepui“ (ca. 1695), die 1695 abbricht und von James Dalaway, *Inquiries in the Origin and Progress of the Science of Heraldry in England, with Explanatory Observations on Armorial Ensigns*, Gloucester 1793 erstmals veröffentlicht wurde. Über seine Arbeit gibt darüber ein hinterlassenes „Notebook“, häufig zitiert als „Burns Journal“, Auskunft, das als Faksimile bei Peter Laslett (Hg.) (1973), *The Earliest Classics. Pioneers of Demography – John Graunt – Gregory King*, Indiana 1973 publiziert wurde.

¹² Zu den Angaben über den Lebensweg Gregory Kings siehe Richard Stone, *Some British Empiricists*, S. 71–74.

Das englische Heroldssamt (College of Arms) war 1484 durch König Richard III. gegründet und 1555 durch Königin Maria I. in seiner bis heute bestehenden Form erneuert worden. Es diente der Kontrolle über Adelstitel und der Führung von Wappen im Königreich und war der direkten Aufsicht des königlichen Hofs unterstellt. An der Spitze der 19 Mitglieder der Behörde standen die drei Heroldskönige (Kings of Arms) und darunter unmittelbar sechs Herolde, zu denen in seiner Zeit auch Gregory King als „Lancaster Herald“ zählte. Es folgten in der Hierarchie als weitere Mitglieder des College noch fünf „extraordinary heralds“ als reine Ehrenämter, vier Gehilfen (Pursuivants) und ein „extraordinary pursuivant“.

Zwischen 1667 und 1672 arbeitete Gregory King für Lord Christopher Hatton, 1st Viscount Hatton (1632–1706), einem Freund von William Dugdale, der eine Sammlung der Wappen des Adels des gesamten Königreichs zusammenzubringen beabsichtigte, dieses Projekt aber nicht erfolgreich zu Ende brachte. Gregory King diente deshalb von 1669 bis 1672 Lady Gerard, Witwe des Charles Gerard, 4th Baron of Gerard (1634–1667), auf Bromley und Hilderstone, als Diener, Vorleser und Sekretär in seiner Heimatstadt Lichfield in Staffordshire. 1672 ging King dann nach London, wo er auf Vermittlung Dugdales bei dem bekannten Drucker und Graveur Hollar tätig wurde. Dort beschäftigte er sich zunächst mit der Illustration von Büchern und der Anfertigung von Landkarten, so im Auftrag des Verlegers John Ogilvy an den Plänen für die Erweiterung Londons. Er war wohl auch Mitarbeiter am 1675 publizierten „*Itinerarium Angliae: or, a book of roads ... of England ... and Wales*“.

Schon länger, seit seiner Tätigkeit für William Dugdale 1662, war King mit dem College of Arms in Verbindung getreten und hoffte offenbar auf eine Karriere in dieser honorigen Institution. Er assistierte während seiner Tätigkeit in London Francis Sandford (1630–1694), dritter Sohn des Francis Sandford of Sandford in Shropshire, der seit 1661 als „Rouge Dragon Pursuivant“ im Heroldssamt tätig war. Seine Mitarbeit an dessen Arbeit über die Krönung König James II. ist belegt und wahrscheinlich half er ihm auch bei den Arbeiten zu dem Werk über die Könige und Königinnen des Inselreichs.¹³ King folgte ihm später im Amt, zunächst im Jahr 1677 noch ebenfalls als Gehilfe, als „Rouge Dragon Pursuivant“. Später wurde er im „College of Arms“ (1689) schließlich zum „Lancaster Herald“ berufen, eine Position, die er bis zu seinem Tode beibehielt. Im Jahr 1674 hatte King geheiratet und seine Frau brachte ein beachtliches Vermögen mit in die Ehe, so dass er fortan sorgenfrei forschen und arbeiten konnte. 1701 heiratete er ein zweites Mal und aus seiner zweiten Ehe stammten drei Kinder, von denen aber keines den Vater überlebte.

¹³ Francis Sandford (1687), *The History of the Coronation of the Most High, Most Mighty and Most Excellent Monarch, James II., London und ders. (1677), A Genealogic History of the Kings and Queens of England and Monarchs of Great Britain from the Conquest Anno 1066 to the Year 1677*, London.

Am Ende seines Lebens sollte als Höhepunkt seiner Karriere im Heroldsaamt die Erhebung zum „Clarenceux King at Arms“ erfolgen, doch der Aufstieg auf die höchste Stufe im Heroldsaamt blieb ihm verwehrt und Sir John Vanbrugh (1664–1726), Architekt und Literat, wurde ihm in dieser Position vorgezogen. Das englische Heroldsaamt besteht nahezu unverändert fort und eine Mitgliedschaft bleibt bis heute allein den Spitzen der englischen Gesellschaft vorbehalten.¹⁴ Am Ende seines Lebens war King neben seiner Tätigkeit im Heroldsaamt darüber hinaus in verschiedenen anderen Ämtern tätig, so zwischen 1702 und 1712 mit der Prüfung des englischen Rechnungswesens befasst und 1708 war er einer der drei Beauftragten, die sich der Regelung der Schulden König William III. widmeten. Verstorben ist Gregory King am 29. August 1712.

Im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als „Lancaster Herald“ unternahm Gregory King zahlreiche Reisen in England und auch ins Ausland. Auf diesen Reisen und durch seine Arbeit im Heroldsaamt wie auch durch seine spätere Prüftätigkeit innerhalb der öffentlichen Verwaltung gewann er offenbar tiefe Einblicke in die Gesellschaft Englands an der Wende zur Neuzeit, die ihn in die Lage setzten, umfassende Manuskripte über die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse des Königreichs zu verfassen.¹⁵ Darin nutzte er eine Fülle zeitgenössischen Materials, dessen Umfang heute gar nicht mehr abzuschätzen ist. Seine hinterlassenen Unterlagen weisen darauf hin, dass er bei seinen Schätzungen so ziemlich alles Material benutzt hat, was ein einzelner Forscher damals überhaupt mobilisieren konnte.¹⁶

Gegen Ende des 17. Jahrhunderts durchlebte die englische Gesellschaft, verglichen mit den turbulenten Verhältnissen der vorausgehenden Dekaden mit Bürgerkrieg und Protektorat Cromwells sowie auch der konfliktreichen Stuart Restauration, eine, durch eine erfolgreiche Expansion des Außenhan-

¹⁴ Zum Heroldswesen vgl. *Václav Vok Filip*, Einführung in die Heraldik, S. 31–42. Die Heroldsämter dienten vornehmlich der Führung der Wappenbriefe und Adelsrollen, die im späten Mittelalter in verschiedenen europäischen Staaten in zentralen Behörden zusammengefasst wurden.

¹⁵ Ein erstes Manuskript mit dem Titel „A scheme of the rates and duties granted to his Majesty upon marriages, birth and burials, and upon bachelors and widowers, for the term of five years“ wurde bereits 1695 geschrieben. Auch finden sich einige Tabellen, in denen die Ergebnisse quantitativer Untersuchungen präsentiert wurden, so „A Scheme of the inhabitants of the City of Gloucester“ (1696), „A Computation of the Endowed Hospitals and Alm-houses in England“ (1697) und „Of the Naval Trade of England A° 1688 and the National Profit Then Arising Thereby“ (undatiert). Dazu genauer *Richard Stone*, Some British Empiricists, S. 75.

¹⁶ Thomas Sokoll (1988), Die Sozialstruktur Englands vor 300 Jahren. Gregory Kings Tabelle für 1688, in: Sozialwissenschaftliche Informationen, Heft 3, S. 183–189, hier S. 185 und D. V. Glass (1965), Two Papers on Gregory King, in: David V. Glass/D. E. C. Eversley, Population in History Lomdon, S. 159–220.

dels geprägte, relativ friedliche Epoche.¹⁷ Nach der kurzen Depression von 1676/77 in Folge des holländisch-englischen Seekriegs erlebte der englische Außenhandel einen bemerkenswerten Aufschwung, der einen Höhepunkt zwischen 1686 und 1688 erreichte.¹⁸ Dazu hatten gewiss auch die Navigationsgesetze von 1664 beigetragen, durch die ausländische Handeltreibende eindeutig diskriminiert wurden, weil sie gezwungen wurden, ihre Warenlieferungen nach England ausschließlich mit englischen Schiffen abzuwickeln. Ebenso wichtig waren die Erfolge der englischen East India Company, die ihren Kolonialhandel in diesem Zeitraum deutlich ausweiten konnte. Gleichwohl brachten die Unruhen am Ende des Jahrhunderts durch den Krieg mit Frankreich und den Aufstand der Iren einen erneuten, kurzfristigen Niedergang des britischen Handels¹⁹ mit sich, dessen depressive Wirkung durch die Aufgabe einer liberalen Handelspolitik und den Übergang zu agrarischen Schutzzöllen noch verstärkt wurde.

Ob die nun folgende Dekade deshalb als „Boom der 1690er Jahre“²⁰ zutreffend charakterisiert werden kann, wurde in der Literatur mehrfach kritisch hinterfragt.²¹ Ein Boom zeigte sich nämlich vor allem im kommerziellen Sektor der englischen Wirtschaft, nicht aber in ihrem agrarischen und gewerblichen Teil. Der florierende Außenhandel dieser Jahre darf nicht über die gravierenden ökonomischen inneren Probleme des Inselreichs hinwegtäuschen, denn dort traten wegen unzureichender Nahrungsmittelversorgung gravierende Hungersnöte auf, die nahelegen, den Zeitraum 1692 bis 1697 eher als die „seven ill years“ zu bezeichnen. Auch die traditionelle Tuchindustrie geriet in eine Krise, andererseits entwickelte sich im Erzbergbau und in der Metallverarbeitung des Landes in den frühen 1690er Jahren eine Art Gründungsieber, das auch zu zahlreichen Gründungen von Aktiengesellschaften (joint stock companies) führte. Eine große öffentliche Debatte über den gesamtwirtschaftlichen Nutzen des britischen Außenhandels allgemein und über die Rolle der Ostindienkompanie im Besonderen setzte ein.²² Dies alles waren die ökono-

¹⁷ Zur Geschichte des Landes in einem knappen Überblick *Peter Wende* (1985), Geschichte Englands, Stuttgart, (2. Aufl.), insb. S. 142–197.

¹⁸ *Ralph Davies* (1973), *The Rise of the Atlantic Economy*, Ithaca NY.

¹⁹ *Maurice Walton Thomas* (Hg.) (1960), *A survey of English economic history*, London, (2. Aufl.), S. 54.

²⁰ So z. B. *John Clapham* (1957), *A concise economic history of Britain from the earliest times to 1750*, Cambridge, (3. Aufl.), S. 268 und *Christopher Hill* (1967), *Reformation to Industrial Revolution. A social and economic history of Britain 1530–1780*, London, S. 139.

²¹ Vgl. z. B. *Ernst Klein*, Die englischen Wirtschaftstheoretiker, S. 102–104.

²² Siehe *Ernst Klein*, Die englischen Wirtschaftstheoretiker, S. 22–39 „Die große Kontroverse: Gerald de Malynes – Edward Misselden“ und S. 40–52 „Anwalt der ostindischen Kompanie – Thomas Mun (1571–1641)“.

mischen Rahmenbedingungen, unter denen Gregory King seine Informationen sammelte und die ihm offenbar Anlass gaben, sich einen genaueren Überblick über den „Wohlstand“ der englischen Nation zu verschaffen.

Hinsichtlich der zuverlässigen Erfassung und Bewertung sozialer Sachverhalte konnte Gregory King am Ende des 17. Jahrhundert auf eine Reihe bedeutender Vorarbeiten zurückgreifen, die von verschiedenen Autoren geleistet worden waren und die man heute gemeinhin als Politische Arithmetik zusammenfasst.²³ Dabei handelte es sich um eine kleine Gruppe englischer Intellektueller, die sich zu Beginn der Frühen Neuzeit mit der Erfassung und Illustration der sozialen Verhältnisse der Zeit befassten. Sein bedeutendster Vertreter, William Petty²⁴ (1623–1687) und nach Joseph A. Schumpeter „einer der Großen in der Geschichte der Wirtschaftslehre“, plädierte in seinen Schriften dafür, „statt nur Komparative, Superlative oder verstandesmäßige Argumente zu benutzen … [sich] in Zahlen, Gewichten oder Maßen auszudrücken“ – kurzum, er forderte an Stelle einer bis dahin üblichen verbalen Argumentation im wissenschaftlichen Diskurs eine umfassende Quantifizierung der Gesellschaftsanalyse.²⁵

In der praktischen Forschung hatte hier John Graunt²⁶ (1620–1674) schon Pionierarbeit geleistet und wird deshalb gelegentlich als „Vater der Politischen Arithmetik“ bezeichnet.²⁷ Auf Grund einer Stichprobe aus den Sterberegistern der Stadt London vermochte er eine Schätzung über die Zahl der Einwohner der Stadt zur Mitte des 17. Jahrhunderts vorzulegen und diese Schätzung auf der Basis alternativer Berechnungen zu kontrollieren und zu verifizieren. Er kommt bei seinen Berechnungen auf eine Einwohnerzahl von etwa 384.000 Personen. Damit hatte er nicht nur eine Epoche machende Innovation hinsichtlich der modernen Zahlenstatistik erbracht, sondern zugleich auch erstmals eine kontrollierte Stichprobe gezogen und sie zur Basis einer quantitativen Schätzung gemacht. Eine derartige Vorgehensweise ging weit über das hinaus, was seine Zeitgenossen, insbesondere in Deutschland, da-

²³ Joseph A. Schumpeter (1965), Geschichte der ökonomischen Analyse, Bd. 1, Göttingen, S. 256–281.

²⁴ Richard Stone, Some British Empiricists, S. 5–47.

²⁵ Joseph A. Schumpeter, Geschichte der ökonomischen Analyse, Bd. 1, S. 277.

²⁶ Ausführlich dazu Richard Stone (1997), Some British Empiricists in the Social Sciences 1650–1900, Cambridge, S. 207–235. Seine Arbeit über „Natural and political observations upon the bills of mortality“ von 1662, in der er die Informationen der Londoner Sterberegister statistisch auswertet, wird häufig als Beginn der modernen Statistik angesehen. So etwa auch Gavin Kennedy (1985), Einladung zur Statistik, Frankfurt am Main, S. 36. Vgl. auch Joseph A. Schumpeter, Geschichte der ökonomischen Analyse, Bd. 2, S. 277.

²⁷ Ausführlich zu John Graunt und seine wissenschaftlichen Leistungen auch Gavin Kennedy, Einladung zur Statistik, S. 38–47.

mals unter „Statistik“ verstanden. Die politischen Arithmetiker interpretierten Statistik nicht allein als eine besondere Methode der Gewinnung und Darstellung empirischer Sachverhalte durch Zahlen, also deskriptiv, sondern in einem bereits sehr modernen Sinne als Möglichkeit der Auffindung quantitativer Regelmäßigkeiten zwischen den gewonnenen Daten, also analytisch.²⁸

III. Die Wirtschaft Englands im Jahre 1688

Nicht von ungefähr wurde das Jahr 1688 von Gregory King als das Basisjahr für seinen Versuch gewählt, den Umfang und die Struktur der englischen Wirtschaftstätigkeit zu bestimmen. Dieses Jahr, mit seiner „Glorious Revolution“, stellt für die Geschichte des Königreichs einen Wendepunkt dar, bildete es doch mit dem Ende der konfliktreichen Stuart Restauration und Erhebung Wilhelms von Oranien zum englischen König den Beginn einer politisch friedvollerent Entwicklung, als sie in den vorausgehenden Jahrzehnten durchschritten wurde.²⁹

Was nun die einzigartige Quelle, das „King’sche Scheme“, anbetrifft, so kann man davon ausgehen, dass es sich dabei um ein authentisches Dokument handelte, wenn auch der Autor dieses niemals unter eigenem Namen publiziert hatte. Eine handschriftliche Version ist in einem umfangreicheren Manuskript überliefert, das als Grundlage späterer Publikationen, z.B. durch George E. Barnett 1936 und durch Peter Laslett 1973 diente. Verschiedene Versionen des Scheme, d.h. der in der Publikation überlieferten Tabelle über die Sozial- und Wirtschaftsstruktur des frühneuzeitlichen Englands, finden sich bereits bei einigen zeitgenössischen Autoren wie Charles Davenant aus dem Jahr 1695 bzw. ein Jahrhundert später bei George Chalmers 1802. Was die Zuverlässigkeit der Angaben der Tabelle anbetrifft, so handelt es sich bei den Zahlen zwar nur um grobe Schätzungen hinsichtlich der vorfindbaren Verhältnisse, doch King scheint wie kaum einer seiner Zeitgenossen auf Grund seiner beruflichen Erfahrungen in der Lage gewesen zu sein, eine derartige Schätzung vorzunehmen. Auch fügen sich die Daten in Ergebnisse, die in spätere Forschungen auf der Basis unterschiedlicher Quellen zu den gleichen Sachverhalten gewonnen wurden.

Die King’sche Tabelle für das Jahr 1688 bildet also zweifellos einen Meilenstein in der Gesellschaftsanalyse, bietet sie doch eine erste „moderne“ und umfassende Darstellung der Wirtschaftsstruktur einer Volkswirtschaft.³⁰ Darin

²⁸ Sie betrieben also, dem modernen Sprachgebrauch folgend, nicht nur beschreibende, sondern auch analytische Statistik. Vgl. dazu Willi R. Bihm (1977), Art. Statistische Erhebung, Aufbereitung, Auswertung und Darstellung, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 7, S. 239–246, Stuttgart.

²⁹ Peter Wende, Geschichte Englands, S. 167–175.

³⁰ Zu dieser Einschätzung vgl. Thomas Sokoll (1990), Grundkurs Ältere Geschichte: Arbeit im vorindustriellen Europa, Kurseinheit 6: Frühe Neuzeit, Hagen (Studienbriefe der Fernuniversität Hagen, unter Mitarbeit von Christina Vanja), hier

**Gregory King's „Scheme of the Income and Expenditure of the several Families of England Calculated for the Year 1688
(Barnett Version)**

APPENDIX

Gregory King's 'Scheme of the Income and Expense of the several Families of England, . . . for the Year 1688'

(The 'Barnett version', 1686, from B.L. Harley MS. 1808; amendments in square brackets from the revised, 'Davenant version', 1698[9])
N.B. The first five columns of figures and the last (9th) column only are reproduced below.
Column 7, 'Annual expenditure per family', has been reconstituted from King's *per capita* figures.

<i>Number of Families</i>	<i>Ranks, Degrees, Titles, and Qualifications</i>	<i>Heads per Family</i>	<i>Number of Persons</i>	<i>Yearly Income per Family £</i>	<i>Total Yearly Income £</i>	<i>Annual Expenditure per Family £</i>	<i>Total Increase of Wealth Yearly £</i>
160	Temporal Lords	40	6,400	2,800 [3,200]	44,800 [512,000]	2,400 [2,800]	64,000
26	Spiritual Lords	20	520	1,300	33,800	1,100 [900]	5,200 [10,400]
800	Baronets	16	12,800	880	704,000	816 [784]	51,200 [76,800]
600	Knights	13	13,800	650	390,000	598 [585]	31,200 [39,000]
3,000	Esquires	10	30,000	450	1,200,000	420 [410]	90,000 [120,000]
12,000	Gentlemen	8	96,000	280	2,880,000	260 [256]	240,000 [288,000]
5,000	Persons in [greater] offices [and places]	8	40,000	240	1,200,000	216 [208]	120,000 [160,000]
5,000	Persons in [lesser] offices [and places]	6	30,000	120	600,000	108 [102]	60,000 [90,000]
2,000	[Eminent] Merchants and Traders by Sea	8	16,000	400	800,000	320 [296]	160,000 [208,000]
8,000	[Lesser] Merchants and Traders by Sea	6	48,000	200 [198]	1,600,000 [1,584,000]*	168 [162]	240,000 [288,000]
10,000	Persons in the Law	7	70,000	140	1,400,000	119 [115]	210,000 [210,000]
2,000	[Eminent] Clergymen	6	12,000	60 [154]	120,000 [144,000]	54 [60]	12,000 [280,000]
8,000	[Lesser] Clergymen	5	40,000	45 [50]	360,000 [400,000]	40 [47]	40,000 [32,000]
49,000	Freeholders [of the better sort]	7	280,000	84	3,960,000	77 [82-5]	280,000 [350,000]
140,000	Freeholders [of the lesser sort]	5	700,000	50 [51]	7,000,000 [6,600,000]	47-10 [47-10]	350,000 [330,000]
150,000	Farmers	5	750,000	44 [42-10]	6,600,000 6,375,000	42-10 [41-5]	167,000 [187,500]
16,000	Persons in Sciences and Liberal Arts	5	80,000	60 [75,000]	960,000 [900,000]	57-10 [55]	40,000 [75,000]
40,000	Shopkeepers and Tradesmen	4½	180,000	45 [225,000]	1,800,000 2,250,000	42-15 [40-10]	90,000 [225,000]
60,000	Artisans and Handicrafts	4	240,000	40 [38]	2,400,000 2,280,000	38 [36]	120,000 [100,000]
5,000	Naval Officers	4	20,000	80	400,000	72	40,000
4,000	Military Officers	4	16,000	60	240,000	56	16,000
511,586 [500,586]		5½ [5½]	2,675,520	67 [68-18]	34,495,800 [34,488,800]	63 [62-15]	2,447,100 [3,023,700]
50,000 364,000	Common Seamen Labouring People and Outservants	3	150,000	20	1,000,000	22-10 16-2	75,000 127,500
400,000 35,000	Cottagers and Paupers Common Soldiers	3½ 2	1,300,000 70,000	6-10 14	2,000,000 490,000	7-6-3 15	325,000 35,000
849,000	Vagrants as Gipies, Thieves, Beggars. etc.	3¼	2,795,000 30,000	10-10 2	8,850,000 60,000	11-4-3 3	562,500 60,000
511,586 [500,586]	Increasing the Wealth of the Kingdom	5½ [5½]	2,675,520	67 [68-18]	34,495,800 [34,488,800]	— 63 [62-15]	2,447,100 [3,023,700]
849,000	Decreasing the Wealth of the Kingdom	3½	2,825,000	10-10	9,101,000	10-19-4	626,500
1,360,586 [1,349,586]	NEAT TOTALS	4½ [4½]	5,500,520	32-0 [32-5]	43,505,800 [43,491,800]	30-12-7 [30-8-6]	1,825,100 [1,401,200]

*This should be the revised figure. In fact it stays as 1,600,000

Quelle: George E. Barnett: Two Tracts by Gregory King, Baltimore 1936, S. 31 (Vgl. auch Fußnote 4 des vorliegenden Textes).

findet sich eine nach Stellung und Beruf differenzierte detaillierte Aufschlüsselung der Einkommensverteilung zwischen verschiedenen Bevölkerungsgruppen sowie auch eine der Konsumverhältnisse der englischen Volkswirtschaft.³¹ Die Berechnung und Bearbeitung der quantitativen Daten lässt dabei in wesentlichen Punkten bereits Methoden der modernen empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung erkennen, so dass sich das Werk nahtlos in die Epoche machenden Arbeiten der englischen Politischen Arithmetik einfügt.

Das Manuskript von 1696 gehört zu jener Gattung zeitgenössischer politischer und ökonomischer Schriften, mit denen die „Stärke“ und der „Reichtum“ Englands hervorgehoben werden sollte und deren Ergebnisse häufig in Beziehung zu den entsprechenden Verhältnissen der großen Rivalen der Zeit, zu Holland und Frankreich, gesetzt wurden. Deshalb finden sich im Manuskript bei King auch einige Vergleichsrechnungen zu diesen beiden Ländern. Doch zunächst wurde mit einer beachtenswerten Akribie in der Tabelle versucht, ein Überblick über die Wirtschaftskraft der Nation zu geben und der Rest des Manuskripts besteht überwiegend aus Erläuterungen der statistischen Berechnungen, die schlussendlich zur Zusammenstellung der Daten in der Tabelle geführt haben. Allerdings sind es nicht Individuen, die King als Beobachtungsobjekte seiner Betrachtungen dienen, sondern, dem Verständnis der Zeit folgend und durch die Datenlage erzwungen, Haushalte mit ihren Haushaltvorständen. Da man davon ausgehen kann, dass im statistischen Durchschnitt in den Familien des frühneuzeitlichen Englands kaum mehr als zwei leibliche Kinder lebten, kann man annehmen, dass es sich bei den meisten Haushaltsmitgliedern in Haushalten mit mehr als vier Personen um Dienstboten (in-servants) handelte. Eine Haushaltsgröße von deutlich mehr als vier Personen findet sich bei den mittleren und unteren Klassen der Gesellschaft auch in der Tabelle recht selten. Eine derartige Größe war ganz offensichtlich nur den höheren Gesellschaftsklassen, vornehmlich den allerhöchsten Haushalten, vorbehalten.

In den weiteren Erläuterungen zu den Daten der Tabelle finden sich Ausführungen zu Umfang und Entwicklung der Bevölkerung Englands, deren Verteilung im Raum sowie nach Alter und Familienstand. Landnutzung, Bodenerträge und Viehbestand spielen in den Kalkulationen ebenso eine Rolle wie der Konsum von Bier und Wein. Auch der Bestand und der Verbrauch

auf S. 37–48: Labouring People and Out Servants: Lohnarbeit im Rahmen von Gregory Kings Tabelle der englischen Gesellschaft im Jahre 1688 (1696/99), S. 37.

³¹ Es handelt sich also um eine kategoriale Einkommensverteilung, deren methodischer Zugriff und Informationsgehalt von dem einer funktionalen oder personalen Einkommensverteilung zu unterscheiden ist. Vgl. dazu Toni Pierenkemper (2006), Einkommens- und Vermögensverteilung, in: Gerold Ambrosius / Dietmar Petzina / Werner Plumpe, Moderne Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung für Historiker und Ökonomen, München, S. 257–280, insb. S. 264–266.

von Gold und Silber werden erfasst sowie ebenfalls die verschiedenen Steuereinnahmen des Landes geschätzt wurden. Die Gliederung der Tabelle allein stellt nach Auffassung moderner Autoren bereits eine sozialwissenschaftliche Systematisierungsleistung ersten Ranges dar.³² Die Auflistung von 26 sozialen Schichten/Klassen in der Vertikalen der Tabelle lässt die Konzeption einer Gesellschaftsordnung erkennen, die weit über die Vorstellung eines bloßen „Oben“ und „Unten“ einer archaischen Gesellschaft³³ hinausgeht und eine komplexe Distinktion zwischen den sozialen Schichten erkennen lässt. Hier tritt insbesondere die Feingliederung in den sozialen Klassen unterhalb der privilegierten Schichten des hohen und niederen Adels einschließlich der Gentlemen hervor. Diesen Schichten floss im Unterschied zu der übrigen Bevölkerung ein weitgehend arbeitsfreies Einkommen aus ihren Besitzungen zu. Die Vorstellung über eine gesellschaftliche Hierarchie im King'schen Modell der Sozialstruktur orientiert sich vornehmlich an den Tätigkeiten und Berufen der Haushaltvorstände und bietet damit zugleich ein Bild der Beschäftigungs- und Wirtschaftsstruktur des Landes.

Im mittleren Teil der Gesellschaft, zwischen der Oberschicht, zu der die obersten sechs Kategorien der Tabelle zählen, und den mittleren Schichten der handarbeitenden Volksklassen unterhalb der Oberschicht, sind in großer Zahl die Dienstleistungsbeschäftigte aus Verwaltung, Handel, Geistlichkeit, der Verwaltung von Grundbesitz und Landwirtschaft, Kultur, Kleinhandel und Militär zu finden. Die Höhe der Einkommen der verschiedenen Beschäftigtengruppen innerhalb der mittleren Klassen korreliert offenbar in hohem Maße auch mit dem Prestige der ausgeübten Berufe dieser Volksklassen, so dass neben dem sozialen Ansehen auch das Einkommen als zweite soziale Dimension der Schichtung der Gesellschaft dienen kann. Allerdings erweist sich die Einkommens- und Statushierarchie nicht als völlig deckungsgleich, da z. B. besser gestellte Bauern zwar ein höheres Einkommen als die niederen Geistlichen beziehen, deren Prestige aber vor dem der Bauern rangiert. Neben den Einkommen fungierte die Höhe der Ausgaben der Haushalte der verschiedenen Sozialklassen als eine weitere, als eine dritte Dimension zur Bestimmung der Wirtschafts- und Sozialstruktur der englischen Gesellschaft in der Frühen Neuzeit.

Im Unterschied zur Oberschicht gingen die Mitglieder der Mittelschichten naturgemäß einer Erwerbstätigkeit nach, um auf diese Weise ihren Lebensun-

³² Thomas Sokoll, Grundkurs, S. 40.

³³ Ein derartiges eindimensionales Gesellschaftsbild, das hinsichtlich der Herrschaftsverhältnisse zwischen Herren und Untertanen zu unterscheiden wusste, schien unter den herrschenden Schichten in England im 17. und 18. Jahrhundert noch weit verbreitet gewesen zu sein. Vgl. dazu William Harrison (1968), *The Description of England*, hg. von G. Edelen, Ithaca NY (1577/87).

terhalt zu sichern. Dies gilt in besonderen Maße für die grundbesitzenden Freibauern und die diesen gegenüber wesentlich schlechter gestellten Pächter, die gemeinsam das Rückgrat der englischen Agrargesellschaft bildeten, aber auch für die zahlreichen Ladenbesitzer und Handwerker. Diese Beschäftigtengruppen machten zusammen, nach den Berechnungen Kings, seinerzeit etwa 80% aller Haushalte des Königreichs aus. Diese vor allem mehrten durch regelmäßige Arbeit den Reichtum des Königreichs. Hier, bei den arbeitenden Klassen, zeigte sich die entscheidende Grenzlinie zwischen den Bevölkerungsklassen, die den Reichtum des Landes mehrten und denen, die nichts zur Steigerung des Wohlstandes der Nation beitrugen. Sie minderten durch ihren Verbrauch, der ihr Einkommen überstieg, den Wohlstand des Landes: „Increasing/Decreasing the wealth of the Kingdom“, wie der Autor in der vorletzten Zeile seiner Tabelle es ausdrückte.

Obwohl es einleuchtend erscheint, dass der größte Teil der mittleren Bevölkerungsklassen, der in der gesellschaftlichen Hierarchie unterhalb der Gentlemen angesiedelt war und damit nicht der Oberschicht zugerechnet werden konnte, auf eine regelmäßige Arbeit zur Sicherung ihres Lebensunterhalts angewiesen war, gibt es in der King'schen Tabelle nur eine einzige Klasse von Personen, die unmittelbar als arbeitende Leute (Labouring People & Out-Servants) bezeichnet wird. Unter „Labouring People“ hat man sich wohl nicht die gesamte erwerbstätige Bevölkerung vorzustellen, sondern eher Gelegenheitsarbeiter und bei den als „Out-Servants“ bezeichneten Personen handelte es sich keinesfalls um häusliche Dienstboten, die ja bereits als „In-Servants“ in den Zahlen der Haushaltsangehörigen der oberen Schichten erfasst wurden.³⁴ „Out-Servants“ sind wohl am ehesten als Mietknechte zu verstehen, die einen Lebensunterhalt als Tagelöhner zu finden versuchten. Daneben werden noch „Cottagers & Paupers“ als Angehörige der Unterschicht angeführt, also Kleinlandwirte, die sich mit einem kleinen Fleckchen Land und etwas Kleinvieh, in einer oft noch illegal errichteten Kate lebend, mühselig ernährten und schließlich alle armen Leute, die von Gelegenheitsarbeiten oder der Armenunterstützung leben mussten. Einem bestimmten Beruf oder spezifischen Wirtschaftszeig ließen sich diese Menschen offenbar nicht zuzurechnen und ihr gemeinsames Merkmal war, dass sie unter erbärmlichen Bedingungen lebend, sich auf die eine oder andere Weise durchzuschlagen versuchten. Innerhalb der sozialen Schichtung der englischen Gesellschaft bildeten sie den Bodensatz der Gesellschaft.

Zur Steigerung des Reichtums des Landes trugen die beiden letztgenannten Gruppen in der Einschätzung Gregory Kings offenbar nichts bei, denn sie firmieren ja unter „Decreasing the wealth of the Kingdom“. Lässt man

³⁴ Dazu Ann Kussmaul (1981), Servants in Husbandry in Early Modern England, Cambridge.

die einfachen Seeleute und Soldaten unberücksichtigt, so erweisen sich allerdings die beiden Hauptkategorien der Unterklassen hinsichtlich der Zahl der betroffenen Personen als die Mehrheit der Bevölkerung. Bei den „Labouring People & Out-Servants“ finden sich 364.000 Haushalte mit durchschnittlich 3,5 Mitgliedern, also 1,274 Mio. Menschen und bei den „Cottagers & Paupers“ gar 400.000 Haushalte mit jeweils durchschnittlich 3,25 Personen, also weitere 1,5 Mio. Menschen. Mehr als die Hälfte der englischen Bevölkerung am Ende des 17. Jahrhunderts war also bitterarm. Die Früchte des Aufschwungs der Handelstätigkeit in England am Ende des 17. Jahrhunderts wurden also nur von einer Minderheit der Bevölkerung genossen und die Ungleichheit innerhalb der Verteilung der Einkommen war gewaltig.

Auch wenn die Angaben des King'schen Werkes für das Jahr 1688 höchst problematisch bleiben, so beruhen sie doch auf Kenntnissen, die heute verloren gegangen sind. Wichtige Bereiche der Wirtschafts- und Sozialverfassung des frühneuzeitlichen Englands sind auch heute nicht besser dokumentiert, als das den Zeitgenossen einsichtig war. Die historischen Schätzungen sind deshalb weiterhin unverzichtbar, lassen sich aber z. T. deutlich verbessern, weil es heute eine Reihe weiterer Forschungsergebnisse gibt, die zu einer Korrektur der historischen Angaben genutzt werden können. Die King'schen Daten bieten auch weiterhin einen wichtigen Ausgangspunkt für die historische Forschung.³⁵

Korrekturen der Daten des King'schen *scheme* sind auf Basis neuerer Forschungsergebnisse zahlreich möglich und lassen sich z. B. für die Anzahl der Familien in den verschiedenen Sozialkategorien vornehmen. Zwar kann deren Gesamtzahl mit etwa 1,4 Mio., wie bei King angegeben, als einigermaßen zutreffend angenommen werden und auch die daraus zu bestimmende Zahl einer Gesamtbevölkerung des Königreichs im Jahre 1688 mit etwa 5,5 Mio. Personen fügt sich gut in neuere Schätzungen über die Höhe und Entwicklung der Bevölkerung in England.³⁶ Eine erste amtliche nationale Volkszählung in England erfolgte erstmals 1801. Die durch King vorgenommene Verteilung der Haushalte und der Bevölkerung auf die einzelnen Sozialklassen wäre hingegen zu korrigieren.

Die Anzahl der Angehörigen der obersten Ränge der Gesellschaft, der weltlichen und geistlichen Lords, war relativ leicht zu bemessen, fanden sich doch alle Fami-

³⁵ Peter H. Lindert/Jeffrey G. Williamson (1982), Revising England's Social Tables 1688–1812, in: Explorations in Economic History, vol. 19, S. 385–408, hier S. 385–386.

³⁶ Edward A. Wrigley/Roger S. Schofield (1981), Population History of England 141–1871, Cambridge, S. 207 und Tab A.3.1, S. 527–535 kommen zu einer Bevölkerungszahl von 4,9 Mio. Andere zeitgenössische Schätzungen waren weit ungenauer, z. B. die von William Petty, der um 1680 von einer Bevölkerungszahl von über 8 Mio. Personen ausging

lien im Oberhaus des Parlaments und auch die weiteren Angehörigen des Hochadels waren Gregory King gewiss aus seiner langjährigen Tätigkeit im Heroldamt zumeist bekannt. Auch hinsichtlich der Zahl der Gentlemen und ihrer Familien kann man seinen zeitgenössischen Kenntnissen wohl vertrauen. Dennoch scheinen den Experten die Zahlen der Haushalte des Adels bei King als zu gering angesetzt, hingegen die entsprechenden Zahlen der Professionen in Verwaltung, Handel und Geistlichkeit als zu hoch. Allerdings überschätzte er wohl deutlich die Größe der Oberschichtenhaushalte, so dass auch hier Korrekturen vorzunehmen wären. Ebenso wird bei King der Umfang des landwirtschaftlichen Sektors in seiner Bedeutung gegenüber dem Handel und der gewerblichen Tätigkeiten überschätzt. Insbesondere hinsichtlich der Zahl der „labouring people & outservants“ sowie der „cottagers & paupers“ wären deshalb Korrekturen der Zahlen nach unten angemessen, während hingegen die Zahl der Handwerker (artisans & handicrafts) deutlich heraufgesetzt werden müsste. Alle diese Korrekturen sind heute möglich, weil eine Gruppe von Bevölkerungswissenschaftlern (Cambridge Group) in der Lage war, auf der Basis von 26 lokalen Bevölkerungszählungen zwischen 1676 und 1705 in insgesamt 41 Pfarreien, die Berufsstruktur des frühmodernen Englands relativ zuverlässig zu rekonstruieren³⁷ und diese Ergebnisse zu den Korrekturen der Berufsstruktur der King'schen Tabelle herangezogen werden können.

Lindert & Williamson kommen auf der Basis dieser verbesserten Datenlage zu einer etwas anderen Verteilung der sozialen Klassen und Berufe für das Jahr 1688, als sie in der Tabelle von Gregory King deutlich wurde. Bei der Korrektur der ursprünglichen Zahlen wurde für die Oberschicht (Klasse A) die Gesamtzahl der Haushalte insgesamt beibehalten, jedoch intern einige Umschichtungen vorgenommen. Die Zahlen der Beschäftigten und der zugehörigen Bevölkerung im Handel (Klasse B) und im Gewerbe (Klasse C) erschien ihnen bei King als zu gering angesetzt und wurden demgemäß deutlich angehoben. Dem entsprechend mussten die Zahlen der Haushalte in der Landwirtschaft deutlich nach unten korrigiert werden. Hinsichtlich der Militärpersonen (Klasse E) schienen keine Veränderungen gegenüber den Zahlen von King nötig, wohl aber bei den Unterschichten (Klasse D), deren Zahl insgesamt geringer angesetzt wurde. Alle durch Lindert und Williamson vorgenommenen Korrekturen präzisieren im Lichte neuer Forschungsergebnisse das von Gregory King gezeichnete Bild der Struktur von Wirtschaft und Gesellschaft in England für das Jahr 1688, sie stellen seine Gesamtergebnisse hingegen keinesfalls in Frage und mindern damit auch nicht seine herausragende wissenschaftliche Leistung.

³⁷ Peter H. Lindert (1980), English Occupations, 1670–1811, in: *Journal of Economic History*, vol. 40, S. 685–712.

IV. Das englische Volkseinkommen für das Jahr 1688 und seine Ergänzungen

Auch wenn es keineswegs in der Absicht Gregory Kings gelegen sein konnte, für das Jahr 1688 eine moderne Schätzung des englischen Volkseinkommens vorzulegen, haben verschiedene Autoren das in seiner Tabelle ausgebreitete Material zum Ausgangspunkt genommen, genau dieses zu versuchen. Ein derartiges Denken in umfassenden gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen hinsichtlich Produktion, Verteilung und Verbrauch der Volkswirtschaft mag den Zeitgenossen des 17. Jahrhundert noch fremd gewesen sein. Auch die konzeptionellen Voraussetzungen zu einer derartigen Betrachtung mussten in den folgenden Jahrhunderten zudem erst noch entwickelt werden. Arbeiten über den Wirtschaftskreislauf, beginnend mit dem Tableau Économique Francois Quesnays (1758) und über ein entwickeltes volkswirtschaftliches Rechnungswesen, schufen erst die theoretische Basis für eine derartige moderne gesamtwirtschaftliche Analyse. Ein Versuch, auf der Basis der King'schen Daten eine rudimentäre volkswirtschaftliche Gesamtrechnung zu skizzieren, wurde Mitte des 20. Jahrhunderts von Phyllis Deane unternommen³⁸, auch wenn die Daten der King'schen Tabelle³⁹ allein zu einer Berechnung des englischen Volkseinkommens für das Jahr 1688 noch nicht gänzlich ausreichten, sondern diese durch Hinzuziehung zusätzlicher zeitgenössischer Informationen oder durch Schätzungen⁴⁰ von Datenlücken ergänzt werden mussten. Diese Vorgehensweise wird bei Deane im Einzelnen erläutert.

Hinsichtlich der Erfassung der ökonomischen Aktivitäten der privaten Haushalte (Personal Income and Expenditure) erscheint es wichtig, die in den Haushalten der Herrschaften lebenden Dienstboten (in-Servants, bzw. servants in husbandry) und übrigen Beschäftigten (residential domestics) gesondert zu erfassen, ihr Einkommen zu bestimmen und von den Ausgaben der Herrschaftshaushalte abzuziehen. Das ist für die „servant in husbandry“ über den Anteil der Kinder und Jugendlichen an der Bevölkerung möglich, da nur diese überwiegend als Dienstboten tätig waren. Die Anzahl der „residential domestics“ lässt sich ebenfalls separat bestimmen. Über das Einkommen der beiden Beschäftigtengruppen liegen ebenfalls Informationen vor. Die Einkommen der Privaten aus Kapitalvermögen (corporate income) werden nicht erfasst, da die Handelskompanien als Aktiengesellschaften zumeist im Aus-

³⁸ *Phyllis Deane* (1955/56), The Implications of Early National Income Estimates for the Measurement of Long-Term Economic Growth in the United Kingdom, in *Economic Development and Cultural Change*, vol. 4, S. 3–38.

³⁹ Bei den Daten der Tabelle handelt es sich ja um keine exakten Kalkulationen, sondern um informierte Schätzungen, die hinsichtlich einer umfassenden Berechnung des Volkseinkommens zudem Lücken enthalten, die durch zusätzliche Informationen und Korrekturen teilweise geschlossen werden können.

⁴⁰ Zu den genauen Quellen, die als Ergänzung zu den Angaben bei King herangezogen wurden vgl. *Phyllis Deane*, The Implications, Fn. 2–25.

land tätig waren und deshalb nur einen geringen Einfluss auf die heimische Produktion ausübten. Private Ersparnisse (private savings) wurden auf der Basis anderer Quellen geschätzt. Die Einkommen der privaten Haushalte (income payments) wurden ebenfalls durch ergänzende Informationen auf die verschiedenen Ausgabenarten aufgeteilt, ebenso wie die privaten Ausgaben (consumer expenditure).

Hinsichtlich der Berücksichtigung der Staatstätigkeit (Government Income and Expenditure) finden sich hilfreiche Angaben bei Charles Davenant über direkte und indirekte Steuern im Königreich, sowie über die Kosten der Steuererhebung. Auch „local government transactions“ lassen ermitteln, indem die Aufwendungen der Armenunterstützung (poor relief) berücksichtigt werden und ebenso lassen sich die Aufwendungen des Staates für den Straßen- und Brückenbau einigermaßen verlässlich abschätzen. Auch über den Umfang des Außenhandels stehen ergänzende statistische Angaben zur Verfügung und auch die Höhe der Kapitalbildung lässt sich einigermaßen plausibel bestimmen. Für das Jahr 1688 lässt sich auf der Basis der bei Phyllis Deane ausführlich beschriebenen Quellen und Schätzungen deshalb ein Volkseinkommen für das Königreich England in Höhe von 50,8 Mio. Pfund Sterling berechnen und dieses gliedert sich, gemäß der vertrauten Gleichung hinsichtlich der Verwendungsrechnung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wie folgt:

$$Y = C + I + Ast + Ex - Im \text{ oder in quantitativen Größen}^{41}$$

$$50,8 = 46,0 + 1,7 + 2,4 + 5,1 - 4,4^{\circ}$$

wobei Y für das Volkseinkommen, C für den privaten Konsum, I für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, Ast für die Ausgaben des Staates, Ex für den Wert der Exporte und Im für den Importen stehen.

Um zu den genannten Größen zu gelangen waren noch einige Umrechnungen und Ergänzungen nötig. Die Einkommen der Privaten aus der King'schen Tabelle in Höhe von 43,5 Mio. wurden ergänzt durch 1,61 Mio. für „residential domestics“ und 2,84 Mio. für die „servants in husbandry“, also die beiden Beschäftigengruppen, die zwar in den Haushalten ihrer Herrschaften lebten, dort aber ein eigenständiges Einkommen erzielten und deshalb den Angaben bei King etwa 4,5 Mio. hinzugerechnet werden müssen. Daraus würde sich ein Einkommen der privaten Haushalte 48,0 Mio. ergeben, das aber, um den Wert der privaten Einkommen zu Marktpreisen bestimmen zu können, um die indirekten Steuern (indirekte Steuern und Abgaben sowie die geleistete Armensteuer) um 2,8 Mio. auf dann insgesamt 50,8 Mio. erhöht werden muss. Die Herdsteuer von 0,2 Mio. wird als direkte Steuer angesehen. Über die Kapitalbildung gibt es keine genaueren Angaben, bei einer angenommenen gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote von 5% würden sich 2,4 Mio. als Kapitalbildung errechnen lassen, von dieser Summe müsste hingegen der geschätzte Kapitalexport von 0,7 Mio. wieder abgezogen werden, so dass 1,7 Mio. im Inland als Investition verbleiben. Was den englischen Außenhandel betrifft, so ergibt sich aus der Exportstatistik ein Export von Waren in Höhe von 4,3 Mio. und ein solcher von Dienstleistungen in Höhe von 0,8 Mio., dem ein Import von Waren im Wert von 4,0 Mio. und von Dienstleistungen im Wert von 0,4 Mio. gegenüber standen, so dass 0,7 Mio. für die Begebung von Anleihen an das Ausland durch die Londoner City verblieben (Deane 1969).

⁴¹ Jeweils in Mio. Pfund Sterling.

Hinsichtlich der Höhe der Familieneinkommen erscheinen Lindert und Williamson bei den oben erwähnten Korrekturen ebenfalls Veränderungen angebracht, weil die höheren Ränge der Gesellschaft weit höhere Einkommen bezogen als von King angenommen, die Mittelschichten mit einem hinreichenden Einkommen zahlreicher als in der ursprünglichen Tabelle erschienen und auch die unteren Ränge der Gesellschaft präziser zu erfassen waren.⁴² Stellt man alle diese Neuschätzungen in Rechnung, so ergibt sich für das Königreich im Jahre 1688 anstelle eines von King ermittelten Gesamteinkommens von 43.505.800 Pfund Sterling im Königreich ein ergänzend berechnetes Volkseinkommen von 54.440.248 (Lindert & Williamson), das in seinem Wert ziemlich genau um ein Viertel über dem von King berechneten Betrag lag und ebenfalls noch deutlich über dem von Phyllis Deane ermittelten in Höhe von 50,8 Mio. Pfund Sterling.

Man mag sich nun fragen, ob das alles nun viel oder wenig war, und wie die englische Volkswirtschaft am Ende des 17. Jahrhunderts im Vergleich zur Wirtschaft der beiden großen Rivalen Frankreich und Holland dastand? Auch darauf kann man mit Hilfe der Daten von Gregory King eine vorläufige Antwort geben.⁴³ Auf der Basis dieser Angaben kann man festhalten, dass der gesamtwirtschaftliche private Konsum der drei Staaten sich bereits 1688 deutlich voneinander unterschied, denn dieser betrug in England pro Kopf 7.4.0 Pfund Sterling, in Frankreich lediglich 5.0.9 und in Holland 5.0.0. Das war eine bemerkenswerte Differenz von mehr als zwei Pfund, also von etwa 40% zwischen England und den beiden übrigen Staaten. Bezieht man auch den Staatsverbrauch und die Kapitalbildung in diesen Vergleich mit ein, so war der Vorsprung des Wohlstandes in England gegenüber seinen kontinentalen Rivalen nicht mehr ganz so gravierend wie beim Pro-Kopf-Verbrauch, sondern er kehrte sich im Vergleich zu Holland sogar um. Die entsprechenden Zahlen betrugen für England im Jahr 1688 7.18.0, für Frankreich 6.3.0 und für Holland 8.1.4. In den beiden anderen Ländern beanspruchte der Staat zu diesem Zeitpunkt einen deutlich höheren Anteil am Sozialprodukt und auch die Kapitalbildung war dort erheblich stärker als in England. Knapp zehn Jahre später, im Jahre 1695, hatten sich die Verhältnisse hinsichtlich der Höhe der privaten Konsumausgaben pro Kopf nicht wesentlich geändert. England rangierte hier mit einem Pro-Kopf-Konsum von 7.3.0 weiterhin deutlich vor Frankreich mit 4.18.2 und vor Holland mit 4.13.9, wobei aufällt, dass der Wert der Pro-Kopf-Ausgaben in England praktisch unverändert blieb, während er in Frankreich wie in Holland gesunken war. Der Staatsverbrauch (taxes) hatte in diesem Zeitraum in allen drei Staaten deutlich zuge-

⁴² Peter H. Lindert/Jeffrey G. Williamson, *Revising England's Social Tables*, S. 391–393.

⁴³ Phyllis Deane, *The Implications*, S. 12.

nommen und dieser wurde neben der Einschränkung des Verbrauchs vor allem durch einen Rückgang der Kapitalbildung finanziert. Zu diesem Umschwung in Höhe und Verteilung des Volkseinkommens hatten gewiss auch die in diesem Zeitraum erfolgten kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen den drei Staaten entscheidend beigetragen.⁴⁴

V. Die Entwicklung des englischen Volkseinkommens im 18. Jahrhundert

Gregory Kings Berechnungen für 1688 blieben in England nicht ohne Nachahmer und insbesondere die Einkommensverteilung innerhalb der englischen Gesellschaft wurde in den folgenden Jahren immer wieder zum Gegenstand eines besonderes Interesses und wissenschaftlicher Kontroversen. Mit den entsprechenden Untersuchungen und Stellungnahmen war immer auch ein politisches Interesse verknüpft, wollte doch King bereits auf die dramatischen ökonomischen Folgen der englischen Auseinandersetzungen mit Frankreich hinweisen, die zu stagnierenden Einkommen und wachsenden Schulden geführt hatten. Die Kalkulationen von Gregory King blieben also kein Solitär der empirischen Forschungen über die Wirtschafts- und Sozialstruktur Englands in der Neuzeit. Seinem Vorbild folgten zahlreiche Zeitgenossen und diese sahen sich offenbar ebenfalls zumeist geneigt, die konstatierten Fakten als politische Argumentationshilfe zu nutzen und in den zeitgenössischen Auseinandersetzungen zu instrumentalisieren. War bei King hinsichtlich seiner Darstellung offensichtlich die Absicht mit im Spiele, die negativen Wirkungen der französischen Kriege am Ende des 17. Jahrhunderts auf die Entwicklung des Reichtums der englischen Wirtschaft aufzuzeigen. Negative Ersparnis und steigende Verschuldung waren seiner Auffassung nach die verheerenden Folgen der kriegerischen Auseinandersetzungen, andere Autoren folgten ihren Argumentationen unterschiedlichen Intentionen.

Joseph Massie (gest. 1784) orientierte sich ganz offenbar an den Bemühungen Kings zur Bestimmung der Wohlfahrt und der Wohlfahrtsentwicklung in England und legte für 1759 eine dem King'schen Ansatz vergleichbare Arbeit vor. Bei seiner Person handelte es sich um einen informierten Zeitgenossen und Schriftsteller, der zahlreiche Pamphlete zu den Problemen seiner Zeit verfasst hatte. Eine dieser Arbeiten befasste sich mit den negativen Wirkungen des Zuckermanopols auf die nationale Wohlfahrt in England und Wales⁴⁵ und

⁴⁴ Dezidiert dazu Peter H. Lindert/Jeffrey G. Williamson, (1982), Revising England's Social Tables 1688–1812, in: Explorations in Economic History, vol. 19, S. 385–408, hier S. 385.

⁴⁵ Joseph Massie (1760), A Computation of the Money that Hath Been Exorbitantly Raised upon the People of Great Britain by the Sugar Planters, from January

darin findet sich auch eine rudimentäre Schätzung des englischen Volkseinkommens für das Jahr 1759, also etwa siebzig Jahre nach den Berechnungen von Gregory King.

Die Schätzung der Anzahl der Haushalte und der darauf beruhenden Bevölkerungszahl für Großbritannien bei Massie scheinen Lindert und Williamson als relativ gut gelungen und auch die Rekonstruktion der Sozialstruktur scheint ihnen in Übereinstimmung mit neueren Forschungen zu befinden.⁴⁶ Da aber einige Bevölkerungsgruppen bei Massie gar nicht berücksichtigt sind, das gilt für die „building and mining trades“, aber auch für den gesamten Bereich der Armut (poverty), der möglicherweise deshalb in der Untersuchung des Autors außer Betracht bleibt, weil die Armen seiner Ansicht nach vergleichsweise wenig Zucker verbraucht haben, erscheinen Korrekturen der vorgelegten Zahlen hinsichtlich der Bevölkerungsgröße angebracht. Denn wenn die Zahl der Bevölkerung insgesamt präzise bestimmt wurde, wichtige Teile derselben aber nicht erfasst sind, müssen in den Berechnungen einige der unvollständig erfassten Kategorien in ihrer quantitativen Bedeutung zu hoch angesetzt sein. Eine Überschätzung in der Zahl der Beschäftigten ergibt sich ganz offenbar bei der Zahl der gewerblichen (manufacturing trades) und der landwirtschaftlichen Arbeitskräfte (freeholders, farmers, husbandmen). Entsprechende Korrekturen wurden von Lindert & Williamson vorgenommen.

Auf der Basis solcherart korrigierter Daten kann für das Jahr 1759 ein Volkseinkommen berechnet werden, das sich nach den ursprünglichen Daten der Schätzungen Massies auf 61.164.500 Pfund Sterling, nach den von Lindert & Williamson vorgenommen Korrekturen⁴⁷ aber um 17,6% höher auf 71.366.441 Pfund Sterling belief.

Wiederum ein gutes halbes Jahrhundert nach der Schätzung bei Joseph Massie findet sich Anfang des 19. Jahrhunderts erneut ein Versuch, das Volkseinkommen für England und Wales (1801/03) bzw. Großbritannien (1812) durch Patrick Colquhoun⁴⁸ zu bestimmen. Dieses Mal überwiegt beim Verfasser ganz offenbar das Interesse, den deutlich gewachsenen Wohlstand des Königreichs zu dokumentieren und damit im Rahmen der Diskussion um eine Reform des Armenrechts, Argumente für eine Ausweitung der Armenunterstützung zu liefern.⁴⁹ Für ein derartiges Unterfangen standen inzwischen zuverlässigere Daten zur Verfügung, als das bei den früheren Versuchen der Fall gewesen war. 1801 hatte eine erste Volkszählung im Königreich stattge-

1759 to January 1760, London. Er bezieht sich in seiner Untersuchung nunmehr auf Großbritannien, nachdem das Königreich Schottland 1707 mit dem Königreich England verbunden wurde.

⁴⁶ Peter H. Lindert/Jeffrey G. Williamson, *Revising England's Social Tables*, S. 394–398.

⁴⁷ Ein genauer Nachweis der Operationen bei Peter H. Lindert/Jeffrey G. Williamson, *Revising England's Social Tables*, S. 359, FN. 10.

⁴⁸ Zu Person und Werk allgemein Richard Stone, *Some British Empiricists*, S. 183–203.

⁴⁹ Patrick Colquhoun (1806), *A Treatise on Indigence*, London und *ders.* (1815), *A Treatise on the Wealth, Power, and Resources of the British Empire*, London.

funden, die ein verlässlicheres Bild über die Größe der Bevölkerung und ihrer Verteilung auf die verschiedenen Sozialklassen lieferte. Auch hatte sich 1802/03 eine Parlamentskommission mit den Problemen der Armenunterstützung in England befasst und einen entsprechenden Bericht vorgelegt (poor relief report).⁵⁰

Die Gliederung der Ausführungen und der entsprechenden Tabelle für England und Wales für den Zeitraum 1801/03 bei Colquhoun orientiert sich am Vorbild des „schemas“ von Gregory King. Die angeführten Zahlen für das frühe 19. Jahrhundert stimmen mit den Ergebnissen der neueren Forschungen zum Thema relativ gut überein. Allein die Zahlen des Militärpersonals erscheinen zu hoch angesetzt und die der Beschäftigten in der Industrie ebenfalls, während die Zahl der Handelsbeschäftigen tatsächlich eher höher als angegeben zu vermuten war. Auch die Angaben über die Höhe der Familieneinkommen erscheinen in den Schätzungen recht zuverlässig, so dass man auf der Basis der Angaben von Patrick Colquhoun mit lediglich einigen kleineren Korrekturen eine einigermaßen zuverlässige Berechnung des englischen Volkseinkommens für den Beginn des 19. Jahrhunderts vornehmen kann. Seine Angaben für die britischen Inseln insgesamt für das Jahr 1812 bleiben hier außer Betracht, weil sie sich zum einen auf ein anderes, größeres Staatsgebiet beziehen und weil sie zum anderen von wesentlich schlechterer Qualität sind, als seine Schätzungen für das Königreich England und Wales.

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts lässt sich demnach, nach den Angaben bei Patrick Colquhoun für 1801/03, das englische Volkseinkommen auf etwa 204.118.139 Pfund Sterling schätzen und verglichen mit den Angaben für 1759 von Massie hatte sich diese Maßgröße in einem knappen halben Jahrhundert nahezu verdreifacht.⁵¹ Mit diesen Angaben über die Höhe des englischen Volkseinkommens und die Bevölkerungs- und Beschäftigtenstruktur der englischen Gesellschaft zu Beginn des 19. Jahrhunderts fanden die Versuche zur Bestimmung der Wohlfahrt des Landes, die der durch Gregory King mehr als zwei Jahrhunderte zuvor begründeten Tradition folgten, einen ersten vorläufigen Abschluss.⁵²

Diese Tradition wurde auch im 19. Jahrhundert auf den Britischen Inseln weiter fortgesetzt und es lassen sich – anknüpfend an die früheren Schätzun-

⁵⁰ Thomas Sokoll (1988), „Alte Armut“. Unterstützungspraxis und Formen lebenszyklischer Armut unter dem Alten Armenrecht, 1780–1834, in: Bernd Weisbrod (Hg.), „Victorian Values“. Arm und Reich im viktorianischen England, Bochum, S. 13–64 und Bernd Weisbrod, „Neue Armut“. Markt und Moral unter dem Neuen Armenrecht, in: ebd., S. 65–96.

⁵¹ Zum Wachstum der englischen und Britischen Volkswirtschaft ausführlich Phyllis Deane/W. A. Cole (1969), British Economic Growth 1688–1959, Cambridge, S. 1–39 und S. 278–314.

⁵² Zu den weniger elaborierten Versuchen der Bestimmung des Volkseinkommens in England bis dahin vgl. auch Paul Studenski (1961), The Income of Nations. Part One: History, New York, S. 40–51. Den Hinweis auf dieses bedeutende Werk veranke ich meinem Kollegen Hagen Krämer.

gen des englischen Volkseinkommens von King, Massie und Colquhoun – auch für das erweiterte Territorium Großbritanniens bzw. des Vereinigten Königreichs Schätzungen des Volkseinkommens anführen. R. Dudley Baxter legte eine solche Schätzung für das Jahr 1867 vor.⁵³ Für das Vereinigte Königreich ging er dabei von einem Volkseinkommen in Höhe von 814 Mio. Pfund Sterling aus, was die überragende ökonomische Position des Landes zur Mitte des 19. Jahrhunderts hervorheben sollte und die den Wert zu Beginn des Jahrhunderts um das Vierfache übersteigt, dennoch aber einigermaßen mit späteren Berechnungen übereinstimmt.⁵⁴

Baxter standen für seine Schätzungen weit bessere Informationen zur Verfügung als allen seinen Vorgängern. Er hatte Informationen über die Höhe der Einkommenssteuern, die von den höheren Klassen zu entrichten waren und auch eine große Vielzahl von Angaben über die Lohn- und Einkommensverhältnisse auch der unteren Klassen. Insgesamt wurden bei seinen Schätzungen dreizehn unterschiedliche Einkommensklassen unterschieden und den jeweiligen Einkommensbeziehern ein klassenspezifisches Durchschnittseinkommen zugerechnet. Gleichwohl erscheinen Lindert & Williamson einige Korrekturen der Schätzungen angebracht. Die nicht berücksichtigten Einkommen der Kapitalgesellschaften wurden den Einkommen der höheren Klassen zugerechnet und auch hinsichtlich der Zahl der Einkommenssteuerpflichtigen schien ihnen eine Korrektur nach unten notwendig. Die Zahl der „Paupers“, der Familien ohne Einkommen („wageless families“), wurde ebenfalls nicht ausgewiesen, ihre Zahl lässt sich aber auf 610.400 schätzen⁵⁵, und führt bei ihrer Berücksichtigung zu Korrekturen an der Zahl der „income recipients“.

VI. Die Sozialstruktur Englands in der Vormoderne

Nicht nur hinsichtlich des „National Accounting“, auch im Hinblick auf die Gesellschaftsanalyse des Königreichs England lassen sich die Arbeiten Gregory Kings als wegweisend bezeichnen. Denn aus der King'schen Tabelle von 1688 kann ja nicht nur der Umfang der ökonomischen Aktivitäten und die Verteilung der Früchte der Wirtschaftstätigkeit auf die verschiedenen Volksklassen in England abgeschätzt werden, sondern man kann die angeführten Daten auch zu einer Analyse der Sozialstruktur und der sozialen Ungleichheit in der englischen Gesellschaft am Ende des 17. Jahrhunderts

⁵³ R. Dudley Baxter (1868), *The National Income*, London. Ausführlich dazu: Peter H. Lindert/Jeffrey G. Williamson (1983), Reinterpreting Britain's Social Tables, 1688–1913, in: *Explorations in Economic History*, vol. 20, S. 94–109 und Paul Studeński, *The Income*, S. 114–117.

⁵⁴ Phyllis Deane (1968), New Estimates of Gross National Product for the United Kingdom, 1830–1914, in: *Review of Income and Wealth*, vol. 14, no. 2, S. 99–107 nennt einen Betrag von 954 Mio. und Charles H. Feinstein (1972), *National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855–1965*, Cambridge, einen solchen von 804 Mio. Pfund Sterling.

⁵⁵ H. Perkin (1969), *The Origins of Modern English Society, 1750–1880*, London.

nutzen. Zur Bestimmung des Umfanges der sozialen Ungleichheit in einer Gesellschaft stehen den Sozialwissenschaften zahlreiche, z.T. recht unterschiedliche oder gar widersprüchliche analytische Konzepte zur Verfügung, von denen die an Marx orientierte antagonistische Klassentheorie sowie die Theorie der sozialen Stratifikation der modernen Soziologie als die wohl bekanntesten herausragen.

Die großen historischen Erscheinungen der Stände und Klassen wissenschaftlich zu erfassen bildet bis heute eine Herausforderung für die Wissenschaft. Soziale Ungleichheit begegnet uns „in so mannigfachen Formen, dass weder die beschreibende Kunst des Historikers, noch die Analysen und Typisierungen des Soziologen, noch die Definitionen des Juristen hinreichen, Endgültiges über sie auszusagen“⁵⁶ – so die skeptische Einschätzung eines Historikers hinsichtlich einer zureichenden Analyse sozialer Ungleichheit. Soziale Ungleichheit zeigt sich in allen historischen Epochen, in allen Gesellschaften in außerordentlich vielfältigen Erscheinungsformen.⁵⁷ Verschiedene Dimensionen der sozialen Ungleichheit gilt es demnach jeweils genauer zu bestimmen.⁵⁸

Wenn man wie Karl Marx davon ausgeht, dass alle Geschichte die Geschichte von Klassenkämpfen ist, so liegt es nahe, die Verfügung über die oder den Ausschluss von den materiellen Produktionsmitteln einer Gesellschaft zum Kriterium einer antagonistischen Klassengesellschaft zu machen. Max Weber sieht hingegen in den Formen der Einbeziehung der Arbeitskraft der Individuen in Märkte das entscheidende Kriterium für die Existenz verschiedener Erwerbsklassen. Ralf Dahrendorf hingegen stützt sich bei seinem Klassenbegriff auf das Kriterium der Teilhabe an Herrschaft und vermag so verschiedene Herrschaftsklassen zu unterscheiden. Gemeinsam ist den genannten Klassentheorien, dass sie sich jeweils auf nur *ein* Kriterium zur Begründung sozialer Ungleichheit in der Gesellschaft beziehen. Zahlreiche andere Autoren beharren jedoch darauf, dass es sich bei der sozialen Ungleichheit um ein *mehrdimensionales* Phänomen handelt, wobei natürlich die Bestimmung der relevanten Dimensionen ein wissenschaftliches Problem ersten Ranges darstellt.⁵⁹ Welchen wissenschaftlichen Kategorien man auch immer

⁵⁶ Vgl. dazu Rudolf Stadelmann/Wolfram Fischer (1955), Die Bildungswelt des deutschen Handwerkers um 1800. Studien zur Soziologie des Kleinbürgertums im Zeitalter Goethes, Berlin, S. 38. Eine neue Arbeit, die die Vielfalt sozialer Ungleichheit in Deutschland im frühen 21. Jahrhundert aufzufächern versucht, bei Hans-Ulrich Wehler (2013), Die neue Umverteilung. Soziale Ungleichheit in Deutschland, München.

⁵⁷ Karl Martin Bolte/Dieter Kappe/Friedhelm Neidhardt (1974), Soziale Ungleichheit, Opladen, S. 117–120.

⁵⁸ Max Haller (1983), Theorie der Klassenbildung und sozialen Schichtung, Frankfurt am Main, S. 7–28.

⁵⁹ Genauer bei Max Haller, Theorie der Klassenbildung, S. 11–20.

zu folgen geneigt ist, im Ergebnis lässt jede Gesellschaft eine innere soziale Strukturierung erkennen, die grundsätzlich einer wissenschaftlichen Analyse zugänglich erscheint, einen inneren Zusammenhang in ihren Erscheinungsformen erkennen lässt und von einer gewissen Dauerhaftigkeit ist.⁶⁰

Peter Laslett, der wohl beste Kenner der damaligen englischen Gesellschaft, hat auf der Basis der King'schen Zahlen den Versuch unternommen, die Sozialstruktur dieser Gesellschaft um 1688 nachzuzeichnen. Er bedient sich dabei eines antagonistischen Gesellschaftsmodells, in dem nur eine „Klasse“ im eigentlichen Sinne, geeint durch Reichtum und Macht, als sozial relevant und als politischer Akteur identifiziert werden kann. Es handelte sich im 17. Jahrhundert dabei lediglich um eine sehr kleine Elite der englischen Gesellschaft, während der große Rest der Bevölkerung als einfluss- und machtlos außerhalb der herrschenden Klasse verblieb, in diesem Sinne also keine eigene Klasse bildete.⁶¹ In dieser Sozialstruktur Englands um 1688 spiegelte sich nach Auffassung von Peter Laslett die damals allgemein geltende strenge Hierarchie der Gesellschaft Alteuropas.

In England lag die Grenze zwischen der herrschenden Klasse, der Gentry mit 4 bis 5% und dem verbleibenden Rest von 95 bis 96% der Bevölkerung, nach Auffassung Lasletts bei den Gentlemen. Mit dieser Differenzierung war nur ein sehr kleiner Kreis von Privilegierten umschrieben, die ein Leben in Muße und ohne den Zwang zu einer Erwerbsarbeit genießen konnten.⁶² Um frei und einflussreich zu sein, musste man also zumindest ein Gentleman sein und eine derartige Stellung spiegelte sich auch in der Anrede der betreffenden Personen im öffentlichen Verkehr sowie in einem angemessenen Titel bzw. einer entsprechenden Standesbeschreibung. Allein den Angehörigen des niederen Adels konnte, wenn überhaupt, eine Berufsbezeichnung zugeordnet werden, für den englischen Hochadel verbot sich ein derartiges Unterfangen gänzlich.

Gleichwohl existierte neben dieser strikten Klassenzuschreibung in der vormodernen Gesellschaft Englands eine Vielzahl von ständischen Gruppierungen, sowohl oberhalb als auch unterhalb der scharfen Klassengrenze. Dies galt für den Hochadel, bei dem vielfältige Formen der Anrede zu unterscheiden waren, ebenso wie für den niederen Adel. Für den Rest der Bevölkerung,

⁶⁰ Friedrich Fürstenberg (1966), „Sozialstruktur“ als Schlüsselbegriff der Gesellschaftsanalyse, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 18. Jg., S. 439–453 und ders. (1972), Die Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Ein soziologischer Überblick, Opladen.

⁶¹ Peter Laslett (1988), Verlorene Lebenswelten. Geschichte der vorindustriellen Gesellschaft, Wien, (engl.: The World We Have Lost, London 1965).

⁶² Anschauliche Schilderungen der Lebensbedingungen dieser Klasse am Ende des 18. Jahrhunderts finden sich in den Romanen von Jane Austen.

der durch mühsame Arbeit ein zumeist kärgliches Leben fristen musste, erübrigte sich eine derartige soziale Differenzierung. Hier reichten Name und Beruf zur Identifikation der sozialen Stellung des Einzelnen bzw. seiner Familie, Titel und Anrede erwiesen sich entbehrlich.

Die für uns heute fremd anmutende Interpretation der englischen Gesellschaft im Sinne einer Sozialstruktur mit nur einer Klasse befindet sich durchaus in Übereinstimmung mit zeitgenössischen Berichten und Belegen über die englische Gesellschaft seit dem Mittelalter. Sir Thomas Smith z. B. unterteilte 1560 die englische Gesellschaft in vier Abteilungen, in eine des Hochadels (Pairs), des niederen Adels (Gentry), der Bürger und Freisassen sowie der Menschen ohne jede Macht und jeden Einfluss, wobei die Armen zudem gar nicht eigens erfasst, sondern in einem fließenden Übergang zu Landstreichern und Bettlern verortet wurden.⁶³ Der Zugang zu oder Ausschluss von der gesellschaftlichen Macht erschien ihm bereits zu jener Zeit als ein hinreichendes Kriterium der sozialen Differenzierung der englischen Gesellschaft. Auch die Höhe der von der Obrigkeit erhobenen Kopfsteuern im Königreich orientierte sich an ähnlichen dualistischen Kategorien. Man kann also davon ausgehen, dass die Beschreibung der Sozialstruktur Englands am Ende des 17. Jahrhunderts auf der Basis der King'schen Zahlen durch Peter Laslett durchaus den damals herrschenden sozialen Verhältnissen des Landes ziemlich genau entsprach.

VII. Das Volkseinkommen europäischer Staaten seit dem 19. Jahrhundert

Bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts ließen sich an verschiedenen Orten der modernen Welt allerding vielfältige, ähnliche Versuche zur Messung des Reichtums der Staaten und zur Bestimmung des Wohlstandes seiner Bevölkerung finden. Diese Arbeiten orientierten sich gemäß der unterschiedlichen wissenschaftlichen Traditionen in den verschiedenen Staaten und der Verschiedenartigkeit der verfügbaren empirischen Belege an divergierenden Konzepten der Bemessung des „Reichtums“ der jeweiligen Volkswirtschaften, also ihres Volkseinkommens. Im 17. Jahrhundert herrschten gemäß der herrschenden unterschiedlichen mercantilistischen Doktrinen⁶⁴ in England und auf dem Kontinent gänzlich unterschiedliche statistische Messkonzepte zur Bestimmung der gesellschaftlichen Wohlfahrt.

⁶³ Sir Thomas Smith (1583), *The Commonwealth of England*, London, (hg. von L. Alston [1906], Cambridge).

⁶⁴ Zum Merkantilismus allgemein Eli F. Heckscher (1931), *Mercantilism*, 2 Bde., London und Fritz Blaich (1973), *Die Epoche des Merkantilismus*, Wiesbaden.

In England dominierte eine Sicht auf die Volkswirtschaft, in der der Außenhandel, die positive Handelsbilanz und der damit verbundene Zustrom von Edelmetallen im Vordergrund der Betrachtung standen. Nicht zu Unrecht wird deshalb die englische Version der mercantilistischen Wirtschaftsdoktrin als „Bullionismus“ charakterisiert, dem die französische Variante als „Colbertismus“ und die Doktrin in den deutschsprachigen Ländern als „Kamerallismus“ entgegengestellt wird.⁶⁵ „Reichtum“ bedeutete in den jeweiligen Volkswirtschaften deshalb etwas unterschiedliches. War es in England vor allem die positive Handelsbilanz und der daraus resultierende Zustrom an Edelmetallen, die als Reichtum fördernd angesehen wurden, so galt in Frankreich die Steigerung der Güterproduktion und damit der Steuerkraft des Staates als Wachstumsziel und in den rückständigen deutschen Staaten eher die Förderung des Bevölkerungswachstums und die Ausdehnung und Intensivierung der Bodenbewirtschaftung.

In einem frühen, noch wenig strukturierten ersten Versuch entwickelte Pierre le Pesant de Boisguillebert (1646–1714) ein Konzept zur Erfassung des französischen Volkswohlstandes, das dem von Gregory King nicht unähnlich war. Er versuchte damit möglichst die Gesamtproduktion des französischen Staates, einschließlich der Produktion von Dienstleistungen (Luxus), zu erfassen und sah diese Güterproduktion bereits in einem systematischen Zusammenhang miteinander verknüpft. Daten über die Steuereinnahmen und die Höhe der Bodenrenten boten erste quantitative Belege für die weithin noch unzureichende Erfassung des Volkseinkommens. Eine erste, noch relativ unvollständige Schätzung des Gesamtprodukts für das Jahr 1661, kommt auf einen Wert von 1.400 Mio. livres. Für das Jahr 1690 ermittelt er nur noch einen Gesamtwert von 900 Mio. livres und konstatierte mithin einen Rückgang dieser Messgröße um 500 Mio. livres, ohne allerdings Auskunft über seine Quellen zu geben und ohne den scharfen Preisverfall dieser Epoche weiter zu problematisieren.⁶⁶ Sparen und Investieren spielen in seiner Betrachtung noch keine Rolle.

Sébastien le Prestre de Vauban (1633–1707) kommt bei einem weiteren Versuch zur Bestimmung des Reichtums der französischen Volkswirtschaft im

⁶⁵ Zu dieser Unterscheidung vgl. Karl Pribam (1992), Geschichte des ökonomischen Denkens, 2 Bde., Frankfurt am Main, Bd. 2, S. 81–82 und Ernst Lluch (2000/2), Ein vieldimensionales Lehrgebäude: Seine Rezeption bei Adam Smith und im Spanien des 18. Jahrhunderts, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte/Economic History Yearbook, S. 133–154.

⁶⁶ Paul Studenski, The Income, S. 14 und S. 54. Er bezieht sich hinsichtlich der Schätzungen auf das im Jahr 1697 erschienene Werk „Le Détail de la France“, vgl. ebd. S. 53. In einem späteren Werk bietet Boisguillebert ganz andere Zahlen, nämlich 3.000 Mio. livres für 1661 deren Wert sich bis ca. 1700 um etwa 1.500 Mio. livres auf ca. 1.500 Mio. livres halbiert habe.

„ancien régime“ zu einer abweichenden Schätzung. Er glaubte, das französische Volkseinkommen an der Wende zum 18. Jahrhundert auf etwa 2.400 Mio. livres bemessen zu können.⁶⁷ Dieser Schätzung ist möglicherweise eher zu glauben, denn Boisguillebert wird in der neueren Forschung eher das Verdienst zugeschrieben, ein besseres Konzept zur Erfassung des Reichtums der Nation vorgelegt zu haben, während Vauban als der bessere Statistiker gilt.⁶⁸ Beide Autoren orientierten sich vor allem daran, eine Maßgröße zur Bestimmung der Steuerkraft der Bevölkerung zu finden und hatten unmittelbar weniger die Bestimmung ihrer Wohlfahrt im Auge. Die Arbeit von Boisguillebert und die darin aufgezeigten Einbußen im Wohlstand der Nation mussten auch als eine harsche Kritik an der seit 1650 verfolgten Politik des französischen Finanzministers Colberts⁶⁹ (1619–1683) verstanden werden.

Die französische Wirtschaft des „ancien régime“ war durch die alles überragende Bedeutung der Landwirtschaft für die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung gekennzeichnet. Entsprechend richteten sich weitere Versuche zur Bemessung des Reichtums der Nation vor allem auf die Erfassung der landwirtschaftlichen Produktion bzw. ihrer Wertschöpfung. Den theoretischen Bezugspunkt für derartige Schätzungen bildete die physiokratische Doktrin, nach der allein der landwirtschaftlich genutzte Boden zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung beitragen könne. Die sektorale Differenzierung der Volkswirtschaft im „Tableau Economique“ Françoise Quesnays bot dabei einen hilfreichen Anknüpfungspunkt. Allerdings hatte Quesnay selbst die in seinem Schema benutzten Zahlen lediglich als Illustrationen für die beschriebenen Kreislaufzusammenhänge angesehen, einige seiner Zeitgenossen hingegen unternahmen sehr bald Versuche, eine empirisch orientierte Schätzung der angezeigten Größen für die französische Volkswirtschaft vorzunehmen. Für die Mitte des 18. Jahrhunderts kamen sie dabei auf ein landwirtschaftliches Produkt in Höhe von 2.750 Mio. livres.⁷⁰ Die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung unter Einbeziehung der gewerblichen Produktion und des Dienstleistungssektors muss jedoch deutlich höher gewesen sein.

Ein weiterer französischer Autor, wie z.B. Francois Forbonnais (1722–1800), kritisierte in seinen „Principes Economique“ von 1767 jedoch das physiokratische Konzept und versuchte, das Volkseinkommen in einem erweiterten, moderneren Sinne als das Einkommen aller Beschäftigten und als

⁶⁷ Paul Studenski, The Income, S. 54–60.

⁶⁸ Paul Studenski, The Income, S. 14.

⁶⁹ Friedrich Sieburg (1960), Das Geld des Königs. Eine Studie über Colbert, Stuttgart. Colbert hatte auch der spezifischen Ausprägung des Merkantilismus in Frankreich als „Colbertismus“ seinen Namen gegeben.

⁷⁰ Paul Studenski, The Income, S. 65 verweist hier auf Arbeiten des Count d’Albon und Lavoisier.

das Ergebnis der Produktion aller nützlichen Dinge zu beschreiben. Auch die gewerbliche Produktion trug demnach neben der Agrarproduktion zum Volkseinkommen bei. Etienne Bonnet de Condillac (1715–1780) verwies schließlich in seinem Werk „*Le Commerce et Le Gouvernement*“ von 1776 darauf hin, dass auch Dienstleistung ebenso wie landwirtschaftliche und gewerbliche Güter als produktiv anzusehen seien und daher in gleichen Umfang zum Wohlstand einer Nation beitragen. Der Reichtum eines Landes beruhe daher ausschließlich auf der Arbeitskraft seiner Bevölkerung und der Vielfalt ihrer Berufstätigkeiten.⁷¹ Entsprechende Versuche zur Bestimmung eines derartig verstandenen Volkswohlstandes kamen für die französische Volkswirtschaft um 1790 auf einen Wert von ca. 3.000 Mio. livres, eine Größe, die nur unwesentlich über dem Wert der damaligen Agrarproduktion des Landes lag und der etwa zur Hälfte den französischen Bodeneigentümern als Grundrente zugeflossen war.⁷²

Aber nicht nur in Frankreich, auch in zahlreichen weiteren Ländern des europäischen Kontinents, selbst im ökonomisch noch rückständigen russischen Zarenreich, war es im Laufe des 18. Jahrhunderts zu ersten Versuchen gekommen, neben dem Umfang der Bevölkerung auch den Reichtum des Landes und die Steuerkraft seiner Bevölkerung zu erfassen.⁷³ In Russland stützten sich die Arbeiten häufig auf die Expertise ausländischer, insbesondere deutschsprachige Wissenschaftler, die dort lebten und lehrten.⁷⁴ Deshalb lassen sich die Einflüsse der deutschen Tradition der Staatsbeschreibungen auf die frühe russische Statistik kaum übersehen und diese kamen hier in Konflikt mit den aus England bekannten Ansätzen der Politischen Arithmetik und den französischen Versuchen einer mathematischen Statistik. Die drei Schätzungen des Volkseinkommens in Russland am Ende des 18. Jahrhunderts blieben nur Episode. Sie konnten in keinem Fall die methodischen Schwächen der Ansätze in den übrigen europäischen Staaten vermeiden und zeigten auch keine nachhaltigen Wirkungen innerhalb der russischen Wissenschaft.

Anders war es hinsichtlich der Beiträge italienischer Autoren.⁷⁵ Diese beteiligten sich zwar an der Diskussion über die Bestimmung und Messung der Volkswohlfahrt anderer Länder, ohne jemals den Versuch zu unternehmen,

⁷¹ Paul Studenski, *The Income*, S. 65–66.

⁷² Laut Lavoisier beliefen sich die landwirtschaftlichen Einkommen in Frankreich 1789 auf ca. 2.700 bis 3.000 Mio. livres brutto.

⁷³ Ausführlich dazu Paul Studenski, *The Income*, S. 78–101. Der Autor stützt sich an dieser Stelle vor allem auf M. V. Ptucha (1955) (1. Aufl. 1946), *Ocerki po Istorii Statistiki v SSSR* (Geschichte der Statistik der UdSSR), Moskau, B. 1.

⁷⁴ Genannt werden bei Paul Studenski S. 86–87 und S. 90–93 ausdrücklich Benedikt Franz Johann Hermann (1755–1815), W. L. Kraft (1743–1814) und Heinrich Storch (1766–1835).

⁷⁵ Paul Studenski, *The Income*, S. 16–18.

ihre Konzeption auch in ihrer Heimat anzuwenden. Ferdinando Galiani (1728–1787) kritisierte z. B. in Frankreich die physiokratische Doktrin heftig und versuchte nachzuweisen, dass auch die gewerbliche Produktion alles andere als „steril“ anzusehen gewesen war. Pietro Verri (1728–1797) entwickelte ebenfalls eine Konzeption der Erfassung der Wirtschaftsproduktion, die weit über das enge physiokratische System hinausreichte. Beiden Autoren war es eigentümlich, dass sie weit ab ihrer Heimat wissenschaftlich und praktisch tätig wurden: der Neapolitaner Galiani als Botschafter des Königreichs Neapel in Paris und der Mailänder Verri als Beamter im Dienste des Habsburgischen Kanzlers Kaunitz in Wien bei seinem Landesherren. Für welchen italienischen „Staat“ hätten denn die Autoren auch ihre Wohlfahrtsschätzungen unternehmen sollen? Einen italienischen Nationalstaat gab es bekanntlich erst seit 1861 und dieser ist bis heute geprägt durch eine deutliche Differenz in den Lebensverhältnissen in seinen verschiedenen Regionen.⁷⁶

Die Ausprägung des Merkantilismus in den Ländern der deutschen Zunge wird häufig als Kameralismus genauer charakterisiert. Dies erscheint deshalb gerechtfertigt, weil in den deutschen Territorien dem Staat und der Staatsverwaltung, der Kammer des Fürsten also, eine überragende Bedeutung für die Wirtschaftstätigkeit zugeschrieben wird. Entsprechend der Rückständigkeit der Handelstätigkeit und der geringen Effizienz der landwirtschaftlichen Produktion schienen die Förderung des Bevölkerungswachstums, des Landesausbau und eine staatliche Gewerbeförderung der Obrigkeit im 18. Jahrhundert als vornehmliche Aufgabe.⁷⁷

Dazu bedurfte die fürstliche Kammer genauerer Daten über die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse ihres Staates und diese sollte ihnen eine an den Universitäten angesiedelte wissenschaftliche Kameralistik liefern. Dort wurde im 18. Jahrhundert noch eine statistische Methode gepflegt, die als „Staatsbeschreibung“ Eingang in die Wissenschaftsgeschichte gefunden hat.⁷⁸ Hermann Conring (1606–1681) gilt gemeinhin als der Begründer dieser auch als „deutsche Universitätsstatistik“ bezeichneten Methode. Der Name ist darauf zurückzuführen, dass diese Form der Statistik vor allem an den deutschen Universitäten betrieben und gelehrt wurde.⁷⁹ Gottfried Achenwall (1719–

⁷⁶ Stefano Fenoltea (2006), L’Economia Italiana dall’Unità alla Grande Guerra, Rom, S. 217–271.

⁷⁷ Für die preußischen Verhältnisse vgl. Toni Pierenkemper, Friderizianischer Merkantilismus und preußische Industriepolitik in Oberschlesien 1740–1786, Cologne Economic History Paper, 01-2007, S. 1–31.

⁷⁸ Mohamed Rassem/Justin Stagl (Hg.), Statistik und Staatsbeschreibung in der Neuzeit vornehmlich im 16. bis 18. Jahrhundert, Paderborn 1980 und dies. (Hg.), Geschichte der Staatsbeschreibung. Ausgewählte Quellen, Berlin 1994.

⁷⁹ Conring lehrte an der damals hoch angesehenen Braunschweigischen Universität in Helmstedt, nach seinem Tode gewann Martin Schmeitzel (1657–1747) an der

1772) gab bereits 1749 ein erstes Lehrbuch heraus, das später unter neuen Titeln mehrfach wieder aufgelegt wurde und das für das Fach in Deutschland stilbildend wurde. In Umrissen wird darin eine ethnographisch orientierte Beschreibung von „Staatsmerkwürdigkeiten“ sichtbar. Es gibt Auskunft über eine verbal vermittelte Fülle von z.T. sehr detaillierten Eigentümlichkeiten verschiedener Staaten und Länder, von „Staatsmerkwürdigkeiten“ frei, wobei den verwendeten Zahlen und Ziffern allenfalls ein illustrativer Charakter zu kommt. Man muss in der Universitätsstatistik also eine Kombination von Geschichte, Geographie und Ökonomie sehen, ein Forschungsdesign, das in Deutschland bis weit ins 19. Jahrhundert wirkmächtig blieb und seine Spuren noch in der Historischen Schule der deutschen Nationalökonomie an der Wende zum 20. Jahrhundert hinterlassen hat⁸⁰ – also alles andere als eine Statistik im Sinne der englischen Politischen Arithmetik war.

Dies, obwohl in etwa zeitgleich auch in Deutschland erste Ansätze zu einer „gemeinen Zahlenstatistik“ zu verzeichnen waren. Diese wurde ganz wesentlich geprägt durch Johann Peter Süßmilch (1707–1767), der sein bedeutsames Werk bereits 1741 publizierte.⁸¹ Gegenüber der, in der Mitte des 18. Jahrhunderts in Deutschland noch dominierenden Universitätsstatistik als Staatenkunde, die ganz offenbar den Bedürfnissen der kameralistischen Verwaltungen stärker entgegen kam, konnte sich eine abstrakte Tabellenstatistik, wie sie von Süßmilch in seiner quantifizierenden Bevölkerungsstatistik praktiziert wurde, noch nicht durchsetzen.⁸² Deshalb lassen sich innerhalb der Universitätsstatistik auch keine der englischen Politischen Arithmetik vergleichbaren Versuche zu einer quantitativen Bemessung des Volkswohlstandes finden.

preußischen Universität in Halle an der Saale eine führende Position und diesem folgte später sein Schüler Gottfried Achenwall (1719–1772) in Göttingen. Vgl. dazu *Karl Heinrich Kaufhold/Wieland Sachse*, Die Göttinger „Universitätsstatistik“ und ihre Bedeutung für die Wirtschafts- und Sozialgeschichte, in: Hans-Georg Herrlitz/Horst Kern (Hg.) (1987), Anfänge der Göttinger Staatswissenschaft. Methoden, Inhalte und soziale Prozesse im 18. und 19. Jahrhundert, Göttingen, S. 72–95. Der Nachfolger Achenwalls in Göttingen, August Ludwig von Schlözer (1735–809) führte den Ansatz seines Vorgängers im Wesentlichen weiter fort.

⁸⁰ Thomas Rahlf (1980), Deskription und Interferenz. Methodologische Konzepte der Statistik und Ökonometrie, Köln.

⁸¹ Johann Peter Süßmilch (1741), Von der göttlichen Ordnung und den Veränderungen des menschlichen Geschlechts, aus der Geburt, Tod und Fortpflanzung desselben erwiesen, Berlin.

⁸² Karl Knies, ein Vertreter der älteren Historischen Schule der deutschen Nationalökonomie, steht einer „Staatsarithmetik“ im Sinne einer quantifizierenden statistischen Methode, die offenbar eine „analytische“, d.h. antihistorische Statistik betreibt, noch sehr skeptisch gegenüber. Er favorisiert weiterhin eine deskriptive Staatenkunde im Sinne Achenwalls. Vgl. Karl Knies (1850), Die Statistik als selbstständige Wissenschaft, Kassel.

Es verwundert deshalb nicht, das Paul Studenski in seiner Epoche machenden Studie über die Geschichte der Volkseinkommensberechnung dieser Wissenschaftsrichtung nur einen geringen Raum einräumt und ihre Wirkung allein hinsichtlich der russischen Wissenschaft würdigt und dort eher negativ und ihre Nachhaltigkeit eher gering einschätzt.⁸³ Hinsichtlich der Versuche zu einer quantitativen Bestimmung des Reichtums eines Staates und der Wohlfahrt seiner Bevölkerung, die in zahlreichen europäischen Staaten seit dem 17. Jahrhundert unternommen wurden, attestiert er der deutschen Nationalökonomie weitgehende Ignoranz der internationalen Entwicklung und formuliert so ein vernichtendes Urteil. Unter dem Subtitel „Why was Germany a Latecomer to National Income Estimating?“ widmet er ziemlich genau eine einzige Seite den entsprechenden Versuchen in Deutschland und beginnt seine Diskussion mit einer Arbeit von G. Rümelin über das Königreich Württemberg aus dem Jahr 1863. Diese Sichtweise auf die deutsche Wirtschaftsstatistik ist jedoch dringend korrekturbedürftig, weil eine große Anzahl bedeutender deutscher Arbeiten aus dem 18. und frühen 19. Jahrhundert nicht zur Kenntnis genommen werden. Dieses Versäumnis mag damit zusammenhängen, dass natürlich keine *nationalen* Schätzungen für das Deutsche Reich vor dem Ende des 19. Jahrhunderts vorliegen, weil das Reich bekanntlich erst 1871 entstanden war. Viel bedeutsamer erscheint aber wohl eine hier auftretende Sprachbarriere, die bis heute amerikanische Autoren daran hindert, wichtige deutsche Arbeiten zur Kenntnis zu nehmen.

Gerade für die deutschen Territorien findet sich bereits seit dem 17. Jahrhundert ein außerordentlicher Reichtum an Arbeiten, die die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse der deutschen Einzelstaaten und Fürstentümer in der Frühen Neuzeit detailliert schildern. Die Arbeit mit diesen heterogenen Quellen erweist sich allerdings als sehr mühselig und schwierig und sie lassen sich zumeist nicht unmittelbar in quantitative Analysen umsetzen. Gleichwohl ist ihr Wert als historische Quelle hoch anzusetzen. Darüber hinaus finden sich in den deutschen Einzelstaaten mindestens seit dem späten 18. Jahrhundert zahlreiche statistische Arbeiten, die sich dezidiert mit den Produktions- und Erwerbsverhältnissen befassen und eine Fülle statistischer Informationen über die jeweiligen Territorien enthalten.⁸⁴ Der Inhalt dieser Arbeiten ist bis heute bei Weitem noch nicht ausgeschöpft und harrt noch seiner Entdeckung.⁸⁵

⁸³ Lediglich im Zusammenhang mit den deutschsprachigen Einflüssen auf die Schätzung des russischen Volkseinkommens erwähnt er kurz die „German Descriptive School“ und ihre Hauptvertreter. *Paul Studenski, The Income*, S. 85, 93 und S. 101.

⁸⁴ So etwa für Bayern im späten 18. Jahrhundert, vgl. dazu *Markus A. Denzel* (1998), Professionen und Professionisten. Die Dachsbergsche Volksbeschreibung im Kurfürstentum, Baiern (1771–1781), Stuttgart.

⁸⁵ Ein erster Überblick über wichtige Arbeiten zur historischen Statistik in Deutschland, insbesondere auch zur Gewerbestatistik der Einzelstaaten bei *Toni Pie-*

Einen dem King'schen Ansatz ebenbürtigen, aber gänzlich ohne Bezug zur englischen Politischen Arithmetik noch in der deutschen statistischen Tradition verharrend, verfolgte z. B. Leopold Krug (1770–1843) mit dem Versuch, für das Jahr 1806 im Königreich Preußen den Nationalreichtum des Staates und den Wohlstand seiner Bewohner quantitativ zu bestimmen.⁸⁶ Natürlich hatte auch Krug noch kein elaboriertes Messkonzept für seine Untersuchung entwickeln können und auch sein Untersuchungsgegenstand selbst, der „Nationalreichtum des Staates“ und der „Wohlstand der Bevölkerung“, schien ihm ebenfalls noch längst nicht klar definiert. Dennoch unternahm er in seinem Werk von 1807 einen ambitionierten Versuch, das preußische Nationaleinkommen in seiner Höhe abzuschätzen und bediente sich dabei einer Methode, die man heute als eine Vorform der Entstehungsrechnung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung beschreiben könnte.

Das „echte“ Einkommen (Nationaleinkommen) bestimmte Krug dabei aus den Erträgen der Natur (Bodenerträgen) sowie aus den Werten der gewerblichen Exporte. Vom „echten“ Einkommen wusste er ein „unechtes“ Einkommen zu unterscheiden, das er als „Zirkulareinkommen“ bezeichnete und das vor allem Doppelzählungen und die Bruttowerte der Wirtschaftstätigkeit enthielt. Damit wurde m. W. in Deutschland erstmals der Versuch unternommen, das Sozialprodukt eines Staates, hier dasjenige von Preußen, zu Beginn des 19. Jahrhunderts quantitativ zu bestimmen. Unter heutigen Gesichtspunkten blieb dieser Versuch zwar immer noch mit gravierenden methodischen Mängeln behaftet, vor allem deshalb, weil darin die ökonomischen Aktivitäten der preußischen Volkswirtschaft nur unzureichend erfasst wurden, doch darin unterschied er sich kaum von ähnlichen Versuchen in Frankreich und England. Auch bei Krug wurde, ähnlich wie bei den physiokratisch orientierten Versuchen in Frankreich, die Bedeutung der Landwirtschaft für die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung gravierend überschätzt. Diese Übergewichtung der Agrarproduktion im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung erscheint als ein Ausdruck der noch wenig entwickelten gewerblichen Tätigkeit im Agrarstaat Preußen, und kann zugleich als Auswirkung des damals auch in den deutschen Territorien immer noch wirkmächtigen physiokratisch orientierten Denkens angesehen werden. Vor allem der Umfang des privaten Konsums galt den Zeitgenossen offenbar als Hauptmaßstab des

renkemper (1997), Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert (Enzyklopädie der deutschen Geschichte, Bd. 29), München (2. Aufl.), S. 119–126.

⁸⁶ Leopold Krug (1805), *Betrachtungen über den Nationalreichtum des preußischen Staates und über den Wohlstand seiner Bewohner*, 2 Bde., Berlin, (Neudruck Aalen 1970). Zu Krug vgl. auch Otto Schwartz (1904), Leopold Krug als Nationalökonom. Ein Beitrag zu deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte und deren Theorien im XIX. Jahrhundert, Frankfurt am Main sowie Hermann Losch (1884), *Volksvermögen, Volkseinkommen und ihre Verteilung*, Leipzig, S. 10–13.

Wohlstandes der Bevölkerung, während Investitionen, Staatsausgaben und die gesamte Handelsbilanz einschließlich der Importe im Denken Krugs und seiner Zeitgenossen zumeist nur eine untergeordnete Rolle spielten.

Allerdings schmälern diese konzeptionellen Unzulänglichkeiten kaum das Verdienst des bemerkenswerten Versuchs von Leopold Krug, zu diesem frühen Zeitpunkt des wirtschaftlichen Aufschwungs der preußischen Volkswirtschaft, auf einer noch weithin unzureichenden Quellenbasis⁸⁷ und allein auf eine private Initiative gestützt, mit großer Akribie eine zweifache Zielsetzung zu verfolgen. Nämlich einerseits den Staatsreichtum des preußischen Staates, wie auch andererseits den davon deutlich zu unterscheidenden Wohlstand seiner Bewohner bestimmen zu wollen.

Ähnlich wie Leopold Krug haben später eine Reihe weiterer Gelehrter Berechnungen und Schätzungen über den Wohlstand der Bevölkerung in verschiedenen deutschen Territorien und im Gesamtstaat unternommen. So etwa Carl Friedrich Wilhelm Dieterici (1790–1859) mit verschiedenen Arbeiten, in denen er für Preußen und später für den Deutschen Zollverein im Rahmen einer volkswirtschaftlichen Verbrauchsrechnung das Volkseinkommen für die entsprechenden Territorien, z.T. sogar auch im Zeitverlauf zu schätzen unternahm.⁸⁸ Weiterhin zu nennen wäre hier auch Friedrich Wilhelm von Reden (1804–1857), der in seinen zahlreichen Arbeiten, u.a. über das Königreich Hannover (2 Bde. 1839) und das Kaiserreich Russland (1843), vor allem aber mit seinem Werk über Preußen herausragt.⁸⁹ Auch erste Autoren, deren Arbeiten über die Verhältnisse in einem Einzelstaat hinausgreifen, lassen sich anführen, so etwa Gustav von Gülich⁹⁰ (1791–1847) und Georg

⁸⁷ Als Quellen standen ihm vor allem die „Tabellen und amtlichen Nachrichten für den Preußischen Staat“ und verschiedene Kataster zur Verfügung. Vgl. dazu Heinz Grohmann (1990), Die Entwicklung der statistischen Datenproduktion und der amtlichen Statistik, in: Nils Diederich u.a. (Hg.), Historische Statistik in der Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart, S. 10–21, hier S. 13. Genauer bei Richard Böckh (1863), Die geschichtliche Entwicklung der amtlichen Statistik in Preußen, Berlin und Otto Behre (1905), Geschichte der Statistik in Brandenburg – Preußen, Berlin.

⁸⁸ Carl Friedrich Wilhelm Dieterici (1838), Statistische Übersicht über die wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im Preußischen Staate und im deutschen Zollverbande in dem Zeitraum von 1831 bis 1836, Berlin und ders. (1846), Der Volkswohlstand im preußischen Staate. In Vergleichungen aus den Jahren 1806 und von 1828 und 1832, sowie aus der neuesten Zeit, nach statistischen Ermittlungen und dem Gange der Gesetzgebung aus amtlichen Quellen dargestellt, Berlin. Zu Dieterici vgl. auch Hermann Losch, Volksvermögen, S. 13–16.

⁸⁹ Friedrich Wilhelm von Reden (1853), Erwerbs- und Verkehrsstatistik des Königsstaats Preußen, 3 Bde., Darmstadt.

⁹⁰ Gustav von Gülich (1830, 1842 und 1845), Geschichtliche Darstellung des Handels, des Gewerbes und des Ackerbaus der bedeutendsten handelstreibenden Staaten unserer Zeit, 5 Bde., Jena.

Johann Wilhelm von Viebahn⁹¹ (1802–1871), die für wechselnde staatliche Entitäten entsprechende Schätzungen vornahmen. Mit der Begründung von Statistischen Büros in zahlreichen deutschen Einzelstaaten (Preußen 1805, Bayern 1808, Württemberg 1820, Sachsen 1851, Baden 1852) gewann schließlich auch die amtliche Statistik für die Erfassung wirtschaftlich relevanter Sachverhalte eine größere Bedeutung.⁹²

Für das Deutsche Reich finden sich nach Gründung des Statistischen Reichsamtes, das die Arbeit des Preußischen Statistischen Büros fortsetzte und das mit der Publikation einer Reichstatistik auch die „Mitteilungen“ des preußischen Büros weiterführte, zahlreiche Daten auch über die ökonomischen Verhältnisse der Nation. Nunmehr setzen unterschiedliche Versuche ein, den Reichtum des neu gegründeten Nationalstaates und den Wohlstand seiner Bürger genauer quantitativ zu vermessen. In diesem Zeitraum lassen sich auch die bei Studenski angeführten Arbeiten über angeblich „erste“ Schätzungen des deutschen Volkseinkommens verorten.⁹³ Besonders erwähnenswert ist hier die Arbeit von Karl Helfferich (1872–1924), der, gestützt auf die Daten der Steuerstatistik für das Jahr 1913, im Deutschen Reich ein Volkseinkommen in Höhe von 40 Mrd. Mark errechnet.⁹⁴ Eine Geschichte des „National Accounting“ in Deutschland ist bis heute noch nicht geschrieben, auch wenn eine Arbeit aus der Mitte des 20. Jahrhunderts gleichsam einen Meilenstein durch die Rekonstruktion der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung von Deutschland von 1850 bis 1960 gesetzt hat⁹⁵ und gerade in allerjüngster Zeit eine umfassende Kompilation der Historischen Statistik für Deutschland seit den 1830er Jahren vorgelegt wurde.⁹⁶

⁹¹ Georg Johann Wilhelm von Viebahn (1858–1868), Statistik des zollvereinigten und nördlichen Deutschlands, 3 Bde., Berlin.

⁹² Richard Boeckh (1863), Die Geschichte der amtlichen Statistik des preussischen Staates, Berlin und Otto Behre (1905), Geschichte der Statistik in Brandenburg-Preußen bis zur Gründung des Königlichen Statistischen Büros, Berlin.

⁹³ Paul Studenski, The Income, S. 134–135 und Fn. 19 S. 174.

⁹⁴ Karl Helfferich (1913), Deutschlands Volkswohlstand 1888–1913, Berlin, S. 99. Der Wechselkurs zwischen Pfund Sterling und Mark stellte sich auf etwa 20:1, d.h. das deutsche Volkseinkommen von 1913 entsprach in etwa 800 Mio. Pfund Sterling und lag damit auf einer Höhe, die das Vereinigte Königreich bereits ein halbes Jahrhundert zuvor zur Mitte des 19. Jahrhunderts erreicht hatte. Zur Rekonstruktion der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in Deutschland seit 1850 und zur Berechnung des deutschen Sozialprodukts siehe Walther G. Hoffmann (1965), Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin.

⁹⁵ Walther G. Hoffmann (1965), Das Wachstum der deutschen Wirtschaft.

⁹⁶ Thomas Rahlf (Hg.) (2015), Deutschland in Zahlen. Zeitreihen zur Historischen Statistik, Bonn.

VIII. Würdigung

Blicken wir also zurück auf die außerordentliche Leistung Gregory Kings, eine Sozialtabelle für das Königreich England für das Jahr 1688 zu erstellen. Damit wurde der Grundstein zu einer sachgerechten Erfassung des Reichtums der Nationen und zum Wohlstand der Bevölkerung gelegt. Wenn man auch William Petty das ursprüngliche Verdienst als „originator of the concept of national income“ zuschreiben will, so bestand die Leistung Gregory Kings als „estimator of the concept of national income“ doch darin, dieses theoretische Konzept praktisch umgesetzt zu haben.⁹⁷ Die Nützlichkeit der in seinem „scheme“ gebotenen Daten hat sich in vielfältigen wissenschaftlichen Zusammenhängen bis heute zahlreich bewährt. Nicht nur die Bevölkerungsstatistik greift immer wieder auf seine Schätzungen und die erläuterten Hinweise⁹⁸ im Werk des Autors zurück, auch hinsichtlich der Bestimmung der Höhe des Wohlstandes im vormodernen England bleibt es eine unverzichtbare Quelle.⁹⁹ Darüber hinaus können auch für die Struktur einer vorindustriellen englischen Gesellschaft in der Frühen Neuzeit aus dem Werk zahlreiche Hinweise beziehen.¹⁰⁰ Doch mit allen diesen Wirkungen ist Produktivität dieser wohl einzigartigen historischen Quelle vom Ende des 17. Jahrhunderts für die moderne Wirtschafts- und Sozialforschung offenbar noch längst nicht ausgeschöpft. Immer wieder finden sich bis heute Versuche, die historischen Daten in weiteren modernen Analysezusammenhängen, so z.B. zur Konstruktion einer historischen Input-Output-Tabelle, zu verwenden.¹⁰¹

Für die Geschichte der Statistik und der Wirtschaftswissenschaften wird an diesem Beispiel und seiner Wirkungsgeschichte erneut klar, dass wissenschaftliches Denken in vielfältiger Weise rückgekoppelt ist.¹⁰² Nicht nur der gegenwärtige Stand des ökonomischen Wissens prägt den wissenschaftlichen Diskurs – „the state and development of economics and statistics“ –, sondern mindestens auch noch *zweitens* „political, social, economic and culturel con-

⁹⁷ Zu dieser Sichtweise vgl. Paul Studenski, *The Income*, S. 14.

⁹⁸ Gregory King's estimates of England and Wales, 1695, in: *Population Studies*, Bd. 3 (1950), Heft 4, S. 338–374.

⁹⁹ John A. Taylor (2005), British Empiricism and the early Political Economy. Gregory King's Estimates of Natural Wealth and Population.

¹⁰⁰ G. S. Holmes (1978), Gregory King and the Social Structure of Pre-Industrial England, in: Royal Historical Society (Hg.), *Transactions of the Royal Historical Society*, 5. Reihe (1951–1990), Bd. 27, S. 41–68.

¹⁰¹ So etwa bei John Dodgson (2013), Gregory King and the economic structure in early modern England: an input-output table for 1688, in: *Economic History Review*, Bd. 66, Heft 4, S. 993–1016.

¹⁰² Toni Pierenkemper, Geschichte des modernen ökonomischen Denkens, S. 29–34.

ditions“ in der Zeit und *drittens* gewiss auch die „personality of its author, his motivation, competence, and methods of work“.¹⁰³

Hinsichtlich der Geschichte des „National Accounting“ offenbart sich dieser komplexe Entstehungszusammenhang in besonderer Weise. Die verschiedenen Autoren sind sich zunächst keinesfalls darin einig, welche Bereiche der volkswirtschaftlichen Aktivitäten für die Generierung des Reichtums einer Gesellschaft von Belang sind. Waren es die Arbeitsergebnisse und ihre Entgelte aller Beschäftigten, die zur Wohlfahrt beitrugen, einschließlich der Dienstleistungen, oder nur die materielle Produktion, oder gar nur die Produktion der Landwirtschaft als Geschenk der Natur? Gab es Doppelzählungen und ließen sich diese durch eine Nettorechnung vermeiden? Bei einer längerfristigen Betrachtung waren zudem auch die Preisentwicklung zu berücksichtigen und ebenso das Sparen und die Kapitalbildung. Alle diese Fragen standen in der Diskussion und wurden von den Autoren der historischen Arbeiten z. T. sehr unterschiedlich entschieden. Genau vor diesen Fragen steht auch heute noch die moderne Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, die mittlerweile Konventionen entwickelt hat, die es zwar ermöglichen, intertemporale und interregionale Vergleiche anzustellen, ohne dabei die Probleme einer Berechnung gesamtwirtschaftlicher Wohlfahrt endgültig gelöst zu haben.

Literatur

- Barnett, George E. (1936), Two Tracts by Gregory King, Baltimore.
- Behre, Otto (1905), Geschichte der Statistik in Brandenburg-Preußen bis zur Gründung des Königlich Statistischen Büros, Berlin.
- Bihn, Willi R. (1977), Statistische Erhebung, Aufbereitung, Auswertung und Darstellung, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 7, Stuttgart, S. 239–146.
- Blaich, Fritz (1973), Die Epoche des Merkantilismus, Wiesbaden.
- Boeckh, Richard (1863), Die Geschichte der amtlichen Statistik des preußischen Staates, Berlin.
- Böhret, Carl (1970), Entscheidungshilfen für die Regierung: Modelle, Instrumente, Probleme, Begriffe, Opladen.
- Bolte, Karl Martin/Kappe, Dieter/Neidhardt, Friedhelm (1974), Soziale Ungleichheit, Opladen.
- Clapham, John (1957), A concise economic history of Britain from the earliest times to 1750. Cambridge.

¹⁰³ Alle Zitate bei Paul Studenski, The Income, S. 5.

- Davies, Ralph (1973), *The Rise of the Atlantic Economy*, Ithaca NY.
- Deane, Phyllis (1955/56), The Implications of Early Income Estimates for the Measurement of Long-Term Economic Growth in the United Kingdom, in: *Economic Development and Cultural Change*, 4, S. 3–38.
- Deane, Phyllis (1968), New Estimates of Gross National Product for the United Kingdom, 1830–1914, in: *Review of Income and Wealth*, 14/2, S. 99–107.
- Deane, Phyllis/Cole, W. A. (1969), *British Economic Growth 1688–1959*, Cambridge.
- Dodgson, John (2013), Gregory King and the economic structure of early modern England: an input-output table for 1688, in: *Economic History Review*, 66, Heft 4, S. 993–1016.
- Feinstein, Charles H. (1972), *National Income. Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855–1965*, Cambridge.
- Filip, Václav Vok (2000), *Einführung in die Heraldik* (Historische Grundwissenschaften, Bd. 3), Stuttgart.
- Fürstenberg, Friedrich (1966), „Sozialstruktur“ als Schlüsselbegriff der Gesellschaftsanalyse, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 18, S. 439–453.
- Fürstenberg, Friedrich (1972), *Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Ein soziologischer Überblick*, Opladen.
- Glass, David V. (1965), Two Papers on Gregory King, in: David V. Glass und D. E. C. Eversley, *Population in History*, London.
- Glass, David V. (1950), Gregory King's estimates of the population of England and Wales, in: *Population Studies*, 3, H. 4, S. 338–374.
- Grohmann, Heinz (1990), Die Entwicklung der statistischen Datenproduktion und der amtlichen Statistik, in: Diederich, Niels u. a. (Hg.), *Historische Statistik in der Bundesrepublik Deutschland*, Stuttgart, S. 10–21.
- Haller, Max (1983), *Theorie der Klassenbildung und sozialen Schichtung*, Frankfurt am Main.
- Heckscher, Eli F. (1931), *Mercantilism*, 2 Bde., London.
- Hill, Christopher (1967), *Reformation to Industrial Revolution. A social and economic history of Britain 1350–1780*, London.
- Hoffmann, Walther G. (1965), Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin.
- Holmes, G. S. (1978), Gregory King and the Social Structure of Pre-Industrial England, in: *Transactions of the Royal Historical Society*, 27, S. 41–68.
- Kaufhold, Karl Heinrich/Sachse, Wieland (1987), Die Göttinger „Universitätsstatistik“ und ihre Bedeutung für die Wirtschafts- und Sozialgeschichte, in: Herrlitz, Hans-Georg und Kern, Horst (Hg.), *Anfänge der Göttinger Staatswissenschaft. Methoden, Inhalte und soziale Prozesse im 18. und 19. Jahrhundert*, Göttingen, S. 72–95.
- Kennedy, Gavin (1985), *Einladung zur Statistik*, Frankfurt am Main.

- Klein*, Ernst (1973), Die englischen Wirtschaftstheoretiker des 17. Jahrhunderts, Darmstadt.
- Kussmaul*, Ann (1981), Servants in Husbandry in Early Modern Britain, Cambridge.
- Laslett*, Peter (Hg.) (1973), The Earliest Classics. Pioneers of Demography – John Graunt – Gregory King, Indiana.
- Laslett*, Peter (1988), Verlorene Lebenswelten. Geschichte der vorindustriellen Gesellschaft, Wien.
- Lazarsfeld*, Paul F. (1987), Schritte auf dem Weg von Begriffen zu Messverfahren, in: Hartmann, Heinz (Hg.), Moderne amerikanische Soziologie. Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie, Stuttgart, S. 95–117.
- Lindert*, Peter H./*Williamson*, Jeffrey G. (1982), Revising England's Social Tables 1688–1812; in: Explorations in Economic History, 19, S. 385–408.
- Lindert*, Peter H. (1980), English Occupations, 1760–1811, in: Journal of Economic History, 40, S. 685–712.
- Lluch*, Ernst (2000), Ein vieldimensionales Lehrgebäude: Seine Rezeption bei Adam Smith und im Spanien des 18. Jahrhunderts, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte/Economic History Yearbook, 2, S. 133–154.
- Losch*, Hermann (1884), Volksvermögen, Volkseinkommen und ihre Verteilung, Leipzig 1884.
- Marshall*, Alfred (1890), Principles of Economics (Abridged Edition), New York 2006.
- Perkin*, Harold (1969), The Origins of Modern English Society, 1750–1880, London.
- Pierenkemper*, Toni (1997), Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert (Enzyklopädie der deutschen Geschichte, Bd. 29), München.
- Pierenkemper*, Toni (2007), Friderizianischer Merkantilismus und preußische Industriepolitik in Oberschlesien 1740–1746, in: Cologne Economic History Paper, 01, S. 1–31.
- Pribam*, Karl (1992), Geschichte des ökonomischen Denkens, 2 Bde., Frankfurt am Main.
- Rahlf*, Thomas (1980), Deskription und Interferenz. Methodologische Konzepte für Statistik und Ökonometrie, Köln.
- Rahlf*, Thomas (Hg.) (2015), Deutschland in Zahlen. Zeitreihen zur Historischen Statistik, Bonn.
- Rassem*, Mohamed/*Stagl*, Justin (Hg.) (1980), Statistik und Staatsbeschreibung in der Neuzeit vornehmlich im 16. bis 18. Jahrhundert, Paderborn.
- Rassem*, Mohamed/*Stagl*, Justin (Hg.) (1994), Geschichte der Staatsbeschreibung. Ausgewählte Quellen, Berlin.
- Sokoll*, Thomas (1988), Die Sozialstruktur Englands vor 300 Jahren. Gregory Kings Tabelle für 1688, in: Sozialwissenschaftliche Informationen, Heft 3, S. 183–189.
- Sokoll*, Thomas: Labouring People and Out Servants (1990), Lohnarbeit im Rahmen von Gregory Kings Tabelle der englischen Gesellschaft im Jahre 1688 (1696/99),

- in: Grundkurs ältere Geschichte: Arbeit im vorindustriellen Europa, Kurseinheit 6: Frühe Neuzeit (Studienbriefe der Fernuniversität Hagen), Hagen.
- Sokoll, Thomas* (1988), „Alte Armut“. Unterstützungspraxis und Formen lebenszyklischer Armut unter dem Alten Armenrecht, in: Bernd Weisbrod (Hg.), „Victorian Values“. Arm und Reich im viktorianischen England, Bochum, S. 13–64.
- Stadelmann, Rudolf/Fischer, Wolfram* (1955), Die Bildungswelt des deutschen Handwerkers um 1800. Studien zur Soziologie des Kleinbürgertums im Zeitalter Goethes, Berlin.
- Stone, Richard* (1997), Some British Empiricists in the Social Sciences 1650–1900, Cambridge.
- Studenski, Paul* (1961), The Income of Nations. Part One: History, New York.
- Schumpeter, Joseph A.* (1965), Geschichte der ökonomischen Analyse, Bd. 1, Göttingen.
- Schwartz, Otto* (1904), Leopold Krug als Nationalökonom. Ein Beitrag zur deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte und deren Theorien im XIX. Jahrhundert, Frankfurt am Main.
- Taylor, John A.* (2005), British Empiricism and the early Political Economy. Gregory King's 1696 Estimates of Natural Wealth and Population, Westport CT.
- Thomas, Maurice Walton* (Hg.) (1960), A survey of English economic history, London.
- Tooze, Adam J.* (2001), Statistics and the German State, 1900–1945. The Making of Modern Economic Knowledge, Cambridge.
- Tooze, Adam J.* (2004), Die Vermessung der Welt. Ansätze einer Kulturgeschichte der Wirtschaftsstatistik, in: Berghoff, Hartmut und Vogel, Jakob (Hg.), Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivwechsels, Frankfurt am Main, S. 325–351.
- Wehler, Hans-Ulrich* (2013), Die neue Umverteilung. Soziale Ungleichheit in Deutschland, München.
- Weisbrod, Bernd* (1988), „Neue Armut“. Markt und Moral unter dem Neuen Armenrecht, in: Bernd Weisbrod (Hg.), „Victorian Values“. Arm und Reich im viktorianischen England, Bochum.
- Wende, Peter* (1985), Geschichte Englands, Stuttgart, S. 65–96.
- Wrigley, Edward E./Schofield, Roger S.* (1981), Population History of England 1541–1871, Cambridge 1981.
- Zimmermann, Bénédicte* (2006), Arbeitslosigkeit in Deutschland. Zur Entstehung einer sozialen Kategorie, Frankfurt am Main.

Zitierte zeitgenössische Schriften

Anonym (*Davenant, Charles*) (1699), An Essay upon the Probable Method of Making a People Gainers in the Balance of Trade.

- Anonym (*King, Gregory*) (1696), Natural and Political Observations and Conclusions upon the State and Condition of England.
- Baxter, Dudley R.* (1868), The National Income, London.
- Boisguillebert, Pierre De Pesant de* (1697), Le Détail de la France.
- Chalmers, George* (1802), An Estimate of the Comparative Strength of Great Britain, London.
- Colquhoun, Patrick* (1806), A Treaties on Indigence, London.
- Colquhoun, Patrick* (1815), A Treaties on the Wealth, Power and Resources of the British Empire, London.
- Dallaway, James* (1793), Inquiries to the Origin and Process of the Science of Heraldry in England, with Explanatory Observations on Amoral Ensigns, Gloucester.
- Davenant, Charles* (1695), Essays on the Way and Means [of] Supplying the War.
- Dieterici, Carl Friedrich Wilhelm* (1838), Statistische Übersicht über die wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preußischen Staate und im deutschen Zollverein in dem Zeitraum 1831 bis 1836, Berlin.
- Dieterici, Carl Friedrich Wilhelm* (1846), Der Volkswohlstand im preußischen Staate. In Vergleichungen aus dem Jahre 1806 und von 1828 bis 1832, sowie aus der neuesten Zeit, nach statistischen Ermittlungen und dem Gange der Gesetzgebung aus amtlichen Quellen dargestellt, Berlin.
- Graunt, John* (1662), Natural and political observations upon the bills of mortality.
- Gülich, Gustav von* (1830, 1842 und 1845), Geschichtliche Darstellung des Handels, des Gewerbes und des Ackerbaus der bedeutendsten handelstreibenden Staaten unserer Zeit, 5 Bde., Jena.
- Harrison, William* (1577/78), The Description of England.
- Helfferich, Karl* (1913), Deutschlands Volkswohlstand 1888–1913, Berlin.
- King, Gregory* (ca.1695), Vitae Gregorij King Facialis Armorum primo Rouge Dragon titulo deinde Lancastriensis occursum praecipui.
- King, Gregory* (1695), A scheme of the rates and duties granted to his Majesty upon marriages, births and burials, and upon bachelors and widowers, for the term of five years.
- King, Gregory* (1696), A Scheme of the inhabitants of the City Gloucester.
- King, Gregory* (1697), A Computation of the Endowed Hospitals and Alm-houses in England.
- King, Gregory* (undatiert), Of the Naval Trade of England A[nn]o 1688 and the National Profit Then Arising Thereby.
- Knies, Karl* (1850), Die Statistik als selbstständige Wissenschaft, Kassel.
- Krug, Leopold* (1805), Betrachtungen über den Nationalreichtum des preußischen Staats und über den Wohlstand seiner Bewohner, 2 Bde., Berlin.

Massie, Joseph (1760), A Computation of the Money that Hath Been Exorbitantly Raised upon the People of Great Britain by Sugar Planters, from January 1759 to January 1760.

Ptucha, M. V. (1955), Ocerki po Istorii Statistiki v SSSR (Geschichte der Statistik der UdSSR), Bd. 1, Moskau.

Reden, Friedrich Wilhelm (1853), Erwerbs- und Verkehrsstatistik des Königsstaats Preußen, 3 Bde., Darmstadt.

Sandfort, Francis (1687), The History of the Coronation of the Most High, Most Mighty and Most Excellent of Monarchs James II.

Sandfort, Francis (1677), A Genealogic History of the Kings and Queens of England and the Monarchs of Great Britain from the Coqueat Anno 1066 to the Year 1667.

Smith, Sir Thomas (1583), The Commonwealth of England, London.

Stüßmilch, Johann Peter (1741), Von der göttlichen Ordnung und den Veränderungen des menschlichen Geschlechts, aus der Geburt, Tod und Fortpflanzung desselben erwiesen, Berlin.

Viebahn, Georg Johann Wilhelm von (1858–1868), Statistik des Zollvereinigten und nördlichen Deutschlands, 3 Bde., Berlin.