

Auf der Verwendungsseite des Sozialprodukts gehen in die Entscheidung über die Aufteilung des Einkommens auf Konsum und Ersparnis in gleicher Weise metaökonomische Erwägungen ein. Die Bedeutung der Werbung oder die Einschätzung von Prestige Konsum sind für die Beurteilung des Verbraucherverhaltens wichtig. Die Sparquote und die Aufteilung der Ersparnis auf verschiedene Sparformen wird von den Sparmotiven bestimmt. Der „Ratchet“-Effekt, der zu einer unterschiedlichen Reaktion der Verbraucher auf Einkommenserhöhungen und -senkungen führt, beruht auf bestimmten Hypothesen des Verbraucherverhaltens. Die praktische Relevanz solcher Informationen wird z. B. bei der Förderung der Vermögensbildung breiter Schichten durch den Staat sichtbar.

Erfolgt sie ohne Kenntnis der Sparmotive, wie dies in der Wirklichkeit weitgehend der Fall ist, und damit auch ohne Kenntnis der Möglichkeiten zur Beeinflussung des Sparerverhaltens durch finanzielle Anreize, besteht die Gefahr, daß die Maßnahmen ineffizient sind. Der hohe Anteil von Mitnahmeeffekten bei der Inanspruchnahme der Förderungsmaßnahmen (Sparprämien, Steuervergünstigungen) ist ein Indiz dafür, daß eine solche Gefahr nicht nur in der Theorie existiert.

Neben der Verwendung des Sozialprodukts spielen auch bei seiner Verteilung soziologische Fragestellungen eine wichtige Rolle. Die personelle Einkommensverteilung darf den sozialen Frieden als Grundlage der Gesellschaftsordnung nicht gefährden. Dieser wird seinerseits durch eine vertikale Mobilität gefördert, durch verfestigte soziale Strukturen dagegen beeinträchtigt. Das sind jedoch Kategorien, die zu analysieren, die Soziologie aufgerufen ist.

Ähnlich vielfältig sind die Berührungspunkte mit der Soziologie, wenn man auf unterschiedliche Bereiche der Wirtschaftspolitik, wie Konjunktur-, Wachstums-, Struktur- oder Allokationspolitik, abstellt. Die Rolle des Staates in der Gesellschaft – sein Anteil am Sozialprodukt, das Abstellen auf zentralisierte oder dezentralisierte Kompetenzen, die tragenden Grundsätze für eine Politik der sozialen Sicherung – lassen sich nur unter Berücksichtigung soziologischer Methoden klären. Dabei ist das Subsidiaritätsprinzip ebenso angesprochen, wie ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Freiheit und Sicherheit, das Finden effizienter Organisationsstrukturen, die Bekämpfung bürokratischer Allmachtstendenzen, die Forderung nach Bürgernähe usw.

Es würde der Wissenschaft nicht dienen, wenn man verschweigen würde, daß hier große Lücken in unserem Wissen bestehen und daß die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftswissenschaft und Soziologie erheblich zu wünschen übrig läßt. Dieser unbefriedigende Zustand erklärt auch, warum in den beiden folgenden Beiträgen nicht alle wirtschaftssoziologischen Fragestellungen abgedeckt werden konnten.

*Willi Albers*

## Wirtschaftssoziologie I: Allgemeine

- A. Klassische Fragestellungen
  1. Moral und Arbeitsteilung
  2. Kapitalismus
  3. Wirtschaft – soziale Ungleichheit – Staat
  4. Rationalität und die Motivation wirtschaftlichen Handelns
  5. Ökonomische Theorie und Ideologie
- B. Wirtschaftssoziologie zwischen Ökonomie und Soziologie
  1. Angelsächsische Beiträge
  2. Französische Wirtschaftssoziologie
  3. Zur Situation im deutschsprachigen Raum
  4. Konstitutionsprobleme der Wirtschaftssoziologie
- C. Ansätze zur Theoriebildung
  1. Zum Problem von Reduktion und Emergenz
  2. Ebenen soziologischer Analyse
  3. „Wirtschaft“ als Teilsystem komplexer Gesellschaften

Wirtschaftssoziologie als eigenständiges Wissenschaftsgebiet ist heute im deutschen Sprachraum nahezu inexistent. Aber auch Gegenstände und Probleme, die nach einem historischen Vorverständnis der Wirtschaftssoziologie zuzurechnen wären, werden sowohl von den Wirtschaftswissenschaftlern als auch von den Soziologen in der Bundesrepublik Deutschland nur sporadisch aufgegriffen. Dies ist insofern besonders überraschend, als ein großer Teil der als klassisch zu bezeichnenden Beiträge zur Wirtschaftssoziologie von deutschen Gelehrten stammt. Die Aufgabe dieses Beitrages besteht daher zunächst darin, die wesentlichen Fragestellungen in Erinnerung zu rufen, die das Problemfeld der Wirtschaftssoziologie konstituiert haben. Es ist sodann das (wandelbare!) Verhältnis von Nationalökonomie und Soziologie zu skizzieren, von dem Aktualität und Richtung wirtschaftssoziologischer Aktivitäten abzuhängen scheinen. Endlich sei versucht, den möglichen Beitrag neuerer Theorieentwicklungen zur Analyse wirtschaftssoziologischer Probleme anzudeuten.

### A. Klassische Fragestellungen

Zu den wesentlichen Prämissen der Wirtschaftssoziologie gehört die Vorstellung, daß die Entstehung und Entfaltung eines relativ autonomen verkehrswirtschaftlichen Systems nicht als ein isolierter Prozeß „wirtschaftlicher Entwicklung“, sondern nur im Zusammenhang gesamtgesellschaftlicher Veränderungen adäquat zu interpretieren ist. Die tiefgreifenden Veränderungen der europäischen Gesellschaft, deren Beginn man je nach Perspektive ins dreizehnte bis achtzehnte Jahrhundert legen kann, sind ohne die Zunahme von Arbeitsteilung, Geldwirtschaft, Fernhandel und Industrialisierung ebensowenig denkbar wie ohne die Veränderungen des Weltverständnisses,

die Verdrängung der Grundherrschaft durch die Landherrschaft und die Entstehung der Nationalstaaten. Im achtzehnten Jahrhundert formte sich das Bewußtsein einer historischen Diskontinuität zwischen Vergangenheit und Zukunft, die in der französischen Revolution ihren sichtbarsten Ausdruck und in den geschichtsphilosophischen Entwürfen des neunzehnten Jahrhunderts eine theoretische Verarbeitung fand. Auch die europäische Soziologie ist als Wissenschaft der „neuen Gesellschaft“ entstanden, d.h. als Beschreibung, Deutung und Erklärung des alle Lebensbereiche umfassenden Wandlungsprozesses, der zu einer in keiner früheren Gesellschaftsformation gegebenen Prädominanz des Wirtschaftlichen führte. Der Zusammenhang von „Wirtschaft“ und „Gesellschaft“ ist daher ein zentraler Themenbereich zahlreicher Denker, die heute von Soziologen als ihre Klassiker angesehen werden; ihre diesbezüglichen Fragestellungen können als erster Anhaltspunkt zur Identifizierung des Problemfeldes der Wirtschaftssoziologie dienen.

### 1. Moral und Arbeitsteilung

a. Es gehört zu den Symptomen des gegenwärtig gestörten Verhältnisses von Ökonomie und Soziologie, daß *Adam Smith* nur als ökonomischer, nicht jedoch als soziologischer Klassiker gilt. Unter dem skeptizistischen Einfluß *Humes* stellte sich für *Ferguson* wie für *Smith* die Frage nach den Grundlagen der Moral, für die eine metaphysische Garantie nicht mehr zu gewinnen war. Indem die schottische Moralphilosophie die Grundlagen der Moral in der Gesellschaft selbst suchte, wurde sie zur Begründerin einer soziologischen Tradition, die über *Durkheim* und *Parsons* bis in die Gegenwart führt. Die soziologische Bedeutung des *Smithschen* Denkens wird am deutlichsten, wenn man die Problemstellung seiner beiden Hauptwerke aufeinander bezieht.

In der „Theorie der ethischen Gefühle“ begründete *Smith* die moralische Urteilsfähigkeit des Menschen aus den Gefühlen der Sympathie und der Angemessenheit, die er bei der Beobachtung des Verhaltens anderer bzw. seiner selbst empfindet. Wenn der Mensch trotz seiner eigennützigen Orientierung sich moralisch oder sozialintegrativ verhält, so geschieht dies um der Sympathie und der Achtung willen, die er dadurch erfährt und mit anderen teilt. Insoweit als der Erfolg „von der Gunst und der guten Meinung ihrer Nachbarn und Standesgenossen“ abhängt, ist daher auch der soziale Zusammenhalt der Menschen gesichert. Was aber geschieht, wenn Menschen untereinander nicht mehr in dauerhaften Bindungen stehen, wenn ihre gegenseitige Abhängigkeit und Sympathie infolge der Flüchtigkeit und Vielfalt der Kontakte sinkt? Das Versagen der „ethischen Gefühle“ außerhalb der sozialen Nahwelt stellte den Ausgangspunkt der Fragestellungen des „Wohlstands der Nationen“ dar, wobei *Smith'* Antwort

nicht nur in der Theorie des Marktes, sondern ebenso in einer politischen Theorie bestand (*Winch* 1978). Bereits bei *Smith* findet sich das zentrale Problem *Durkheims*, die Frage nach dem Verhältnis von Moral und Arbeitsteilung vorgedacht.

b. *Emile Durkheim* unterschied zwei Prinzipien gesellschaftlicher Integration, nämlich sozialen Zusammenhalt infolge sozio-kultureller Ähnlichkeit („solidarité mécanique“) und infolge gegenseitigen Aufeinander-Angewiesenseins durch die Arbeitsteilung („solidarité organique“). In elementar organisierten (segmentären) Gesellschaften werden die Menschen durch ein ausgeprägtes, die Lebensvollzüge gleichartig regelndes „Kollektivbewußtsein“ und repressive Kontrollen „mechanisch“ zusammengehalten. Die Ähnlichkeit der Menschen duldet kaum Abweichungen, und jedermann kennt die für alle gleichen, als selbstverständlich angesehenen Normen, deren Verletzung durch rigorose Strafen geahndet wird. Offensichtlich hat sich diese Form des gesellschaftlichen Zusammenhalts überlebt, und zwar infolge der zunehmenden Arbeitsteilung, die ihrerseits als aktive Anpassung an die zunehmende Bevölkerungsdichte und die mit ihr einhergehende Konkurrenz um knappe Ressourcen erscheint. Die durch die Arbeitsteilung bedingte Spezialisierung macht jedoch die Menschen unähnlicher, individueller. Daher die gleichzeitig soziologische und moralwissenschaftliche Zentralfrage *Durkheims*: „Wie geht es zu, daß das Individuum, während es immer autonomer wird, immer mehr von der Gesellschaft abhängt? Wie kann es zu gleicher Zeit persönlicher und solidarischer sein?“

Im Gegensatz zur utilitaristischen Interpretation verneinte *Durkheim* einen Zusammenhang zwischen dem Fortschritt der Arbeitsteilung und der Mehrung menschlichen Glücks. Die Zunahme des Selbstmords ist das charakteristischste Symptom einer tendenziellen *Anomie*, d.h. einer ungenügenden moralischen Regulierung moderner Gesellschaft. Wie auch der Zustand der modernen Moraltheorie zeigt, wird das moralische Bewußtsein der Gesamtgesellschaft immer abstrakter, leerformelhafter und damit für die Alltagsmoral irrelevant. Während *Durkheim* in der ersten Auflage seines Werks über die Arbeitsteilung noch davon ausging, daß die Entwicklung des Wirtschaftsrechts – der nicht vertraglichen Elemente des Vertrags – im Normalfall zur Herstellung der „organischen“, d.h. durch den Austausch zwischen unterschiedlichen, jedoch komplementären Einheiten bewirkten Solidarität ausreiche, die „anomische Form der Arbeitsteilung“ also die Ausnahme darstelle, finden wir bereits im Vorwort zur zweiten Auflage den Hinweis auf die Notwendigkeit einer *intermediären Moral*, d.h. auf moralische Bindungen, die nicht mehr für die Gesellschaft als ganze, sondern für ausdifferenzierte Teilgruppen charakteristisch sind.

c. Die alle herkömmliche Moral zerstörenden *Wirkungen der Geldwirtschaft* und den aus der

Monetarisierung resultierenden „Fetischcharakter der Ware“ (vgl. Abschn. A.5.a.bb.) hatte im Anschluß an Turgot und Hegel bereits *Karl Marx* historisch und systematisch herausgearbeitet. Eine vertiefte Analyse des Zusammenhangs von Geldwirtschaft, gesellschaftlicher Differenzierung, menschlicher Individuation und moralischem Relativismus verdanken wir *Georg Simmel*: Die Fungibilität des Geldes ermöglicht erst eine Distanzierung des Menschen von seinen Produkten und von seinesgleichen, die Trennung von Subjekt und Objekt und eine anonyme Beziehung des einzelnen zum gesellschaftlichen Ganzen.

d. Die Ausbreitung der Geldwirtschaft ist der soziale Katalysator einer *ökonomischen Rationalisierung* nicht nur des Warenverkehrs, sondern auch weiterer sozialer Beziehungen, die bisher durch Sitte und Moral geregelt wurden. Die Vorstellung der Nutzenmaximierung als ethisch relevanter Haltung ist nur im Horizont von Geld- und Marktwirtschaft denkbar. Die in Teilen der ökonomischen Theorie vorausgesetzte utilitaristische Ethik ist somit keineswegs Ausdruck eines transhistorischen Naturrechts, sondern ebenso historisch relativ wie ihre individualistischen Prämissen. Wie vor allem Max Weber herausgearbeitet hat, ist „die Spannung zwischen religiös-ethischer und ökonomischer Rationalisierung des Lebens“ das eigentliche Ferment der Modernisierung. Der „okzidentale Rationalismus“ ist also nicht gegen, sondern mit der religiösen Tradition des Abendlandes entstanden. Erst die calvinistische Radikalisierung des Dualismus von religiösem Ethos und „Welt“ hat zu einer nicht mehr überbrückbaren Fremdheit beider, daraufhin zum „Sieg“ der profanen Rationalität und damit zum Wechsel des gesellschaftlichen Primats von der Religion auf die Ökonomie geführt (Schluchter).

Offen scheint die Frage, inwieweit die dadurch entstehende moralische Ambivalenz den normativen Charakter des Rationalitätspostulats beeinträchtigt. Die *Ambivalenz der modernen Rationalität* äußert sich heute vor allem in der Spannung zwischen formaler und materialer Rationalität. Die typischen Formen moderner Rationalität sind hinsichtlich der Ziel- oder Zweckdimension *beliebig* (Simmel; Claessens): Ökonomische Kalküle treffen beispielsweise unter Zugrundelegung beliebiger Zielfunktionen zu, technische Errungenschaften lassen sich für beliebige Zwecke einsetzen, usf. In dem Maße, wie deutlich wird, daß der dem abendländischen Rationalismus immanente Anspruch auf Weltbeherrschung auch nach seiner Befreiung von religiösen und moralischen Fesseln uneinlösbar bleibt, entsteht eine wachsende Feindseligkeit gegen die kapitalistische Zivilisation (Schumpeter 1942). Eine utilitaristische Ethik scheint als moralisches Fundament moderner Gesellschaften nicht auszureichen.

e. Eine zentrale Frage moderner *Gesellschaftstheorie* richtet sich daher auf die Grundlagen der Stabili-

tät moderner Gesellschaften. Die der Marxschen Tradition entstammende Hoffnung, daß durch gesamtgesellschaftliche Planung gleichzeitig die Herrschaft der Menschen über die Natur und die Abschaffung der Herrschaft von Menschen über Menschen gewährleistet werden könne, scheint trügerisch, denn je größer die Mittel rationaler Beherrschung natürlicher oder sozialer Vorgänge werden, desto mehr vervielfältigen sich gleichzeitig die Kombinationsmöglichkeiten dieser Mittel (von Hayek). Aus der fortschreitenden Arbeitsteilung resultiert eine gesellschaftliche Komplexität, die nach dem Modell der Handlungsrationalität nicht mehr zu beherrschen ist. Neuere Gesellschaftstheorien argumentieren daher systemtheoretisch: Während die strukturfunktionalistische Theorie T. Parsons' in Fortsetzung der Durkheim-Tradition auf einer normativen Integration der Gesellschaft beharrt, suchen R. K. Merton und N. Luhmann die Entbehrlichkeit moralischer Regulierungen durch funktionale Äquivalente (z. B. positives Recht, Berufs- und Mitgliedschaftsrollen, generalisierte Kommunikationsmedien) darzutun.

## 2. Kapitalismus

a. Wirtschaftswissenschaftler tendieren dazu, die Identität des Wirtschaftlichen als Gegenstands- und Analysebereich selbstverständlich vorauszusetzen. „Wirtschaft“ wird bestimmt durch Begriffe und Vorstellungen, die dem Verständnis moderner Verkehrswirtschaften entnommen sind. So wird hier vorausgesetzt, was sich – historisch gesehen – erst mühsam entwickelt hat, nämlich die *Verselbständigung von Produktion, Allokation und Verteilung* zu einer in sich hoch interdependenten, mit Bezug auf andere Gesellschaftsbereiche jedoch weitgehend autonomen „Marktwirtschaft“ (Polanyi 1944). Alle Stufenlehren des Wirtschaftens, wie sie vor allem von der historischen Schule der Nationalökonomie entwickelt wurden, kranken ebenfalls an der Prämisse eines universalgültigen Wirtschaftsbegriffs, der doch gerade die historische Einmaligkeit eines in sich geschlossenen Wirtschaftssystems verdeckt. Die alteuropäische Ökonomik handelte ebenso von den Pflichten des Hausvaters gegen Gott und Familie wie von der rechten Verwaltung der Sachgüter (Brunner); aber auch im Bereich der „Chrematistik“, der sachlichen Vorläuferin moderner Wirtschaftslehren, bestanden charakteristische Differenzen zum modernen Marktsystem (Belshaw 1965). Solange die Produktion primär durch traditionelle Normen und nicht durch die Orientierung an Absatzchancen gesteuert wurde, blieb der Markt ein peripheres Phänomen des Wirtschaftens. Typischerweise führte die Marktorientierung der Produktion zu einer Trennung von „Haushalt“ und „Betrieb“, und damit von Konsum und Produktion. Die Entstehung und Entfaltung des modernen Wirtschaftssystems hatte somit tiefgreifende Veränderungen des *gesamten* Alltagslebens zur Folge.

b. Lange vor der institutionellen Trennung von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie lassen sich zwei unterschiedliche Denktraditionen und Interpretationslinien der neueren Wirtschaftsentwicklung feststellen:

aa. Die erste, von der Klassik ausgehende, betrachtete das wirtschaftliche Geschehen als einen in sich geschlossenen Prozeß, dessen Gesetzmäßigkeiten aufzudecken, als die eigentliche Aufgabe der *Ökonomie* angesehen wurde. Diese *isolierende* Betrachtung des Wirtschaftsgeschehens ging zumeist mit einer politischen Betonung der Wirtschaftsfreiheit einher. Die technische Überlegenheit der Maschinenproduktion und die Entfaltung der Marktwirtschaft erschienen als Elemente eines selbstverständlichen Fortschritts, und man versprach sich von der ungehinderten Betätigung unternehmerischen Handelns und der daraus folgenden Entfaltung der Produktivkräfte eine Beseitigung des mit der frühen Industrialisierung einhergehenden Massenelends.

b. Die zweite, in theoretischer Hinsicht weit vielgestaltigere Denktradition betrachtete die moderne Wirtschaftsentwicklung als Element eines *gesamtgesellschaftlichen* Umbruchs und rechnete daher auch die negativ bewerteten Begleiterscheinungen zu den *konstitutiven* Momenten des zu betrachtenden Prozesses. Die Betrachtung war hier sozialwissenschaftlich und historisierend, in praktischer Hinsicht jedoch politisch, d.h. die Beseitigung der sozialen Mißstände wurde überwiegend nicht von der Entfaltung der Marktwirtschaft selbst, sondern vom staatlichen Eingreifen oder einer politischen Umwälzung erwartet. In dieser Hinsicht trafen sich Historismus und Sozialismus mit den konservativen und liberalen Vertretern der deutschen „Socialwissenschaft“ (Salin; Pankoke). Dies sind die Quellen einer *soziologischen* Betrachtung des Wirtschaftslebens.

c. Die hier betonte *Interdependenz* von ökonomischer, kultureller, sozialer und politischer Entwicklung fand in der zweiten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts ihren zusammenfassenden Ausdruck im Begriff des *Kapitalismus*. Wie bei allen epochaltypischen Kategorien blieb die begriffliche Ausarbeitung vielschichtig und unpräzise (vgl. Art. „Kapitalismus“), doch bleibt eine häufig auch politisch motivierte Begriffskritik solange vordergründig, als die durch den Begriff zentral anvisierten Vorstellungsinhalte nicht widerlegt oder begrifflich präziser formuliert werden. In theoretischer Hinsicht impliziert die Bezeichnung sozialer Phänomene als „kapitalistisch“, daß für ihre Erklärung die Untersuchung der Bedingungen und Auswirkungen der Akkumulation und Verwertung von Kapital als besonders aufschlußreich gilt. Die Bezeichnung einer ganzen Gesellschaftsformation als „kapitalistisch“ impliziert also, daß der Entstehung, Bewegung und Verwertbarkeit des Kapitals zentrale analytische Bedeutung für die Erklärung der diese Gesellschaftsformation kennzeichnenden Merkmale zugemessen wird.

aa. Die Frage nach der *Entstehung* des „modernen Kapitalismus“ gehört zu den stimulierendsten der bisherigen Soziologiegeschichte. Sowohl die Frage nach der „ursprünglichen Akkumulation“ (Marx) als auch Webers These vom Zusammenhang zwischen protestantischer Ethik und kapitalistischer Entwicklung haben eine breite, die Intentionen beider Autoren z.T. mißverstehende Folgeliteratur hervorgebracht. Falsch ist insbesondere die Vorstellung, Weber habe der „materialistischen“ Erklärung von Marx eine „idealistische“ entgegensetzen wollen. Für Weber sind „Ideen“ und „Interessen“ nicht alternative, sondern komplementäre Erklärungsmuster. Die von Marx betonte Bedeutung der „Einhegungen“ für die sozio-ökonomischen Umwälzungen im England des achtzehnten Jahrhunderts ist ebensowenig zu bestreiten (vgl. Polanyi 1944) wie die Bedeutung des Protestantismus für die Entstehung der kapitalistischen Wirtschaftsgesinnung. Fragwürdig bleibt jedoch der Schluß von historischen Konstellationen auf allgemeine Gesetzmäßigkeiten.

Im Zusammenhang mit der Modernisierung der sogenannten Entwicklungsländer bleibt die Frage nach den *sozialen Bedingungen wirtschaftlicher Entwicklung* nach wie vor aktuell (Lewis; Hoselitz; Belshaw 1970). Probleme der sozio-ökonomischen Entwicklung traditioneller Gesellschaften wie andere Probleme des Zusammenhangs von Weltmarkt und sozio-ökonomischer Entwicklung in abhängigen Gesellschaftsformationen müssen jedoch im folgenden zugunsten einer Konzentration auf Probleme des Verhältnisses von Wirtschaft und Gesellschaft bzw. von Ökonomie und Soziologie innerhalb der euro-amerikanischen „Wirtschaftsgesellschaften“ ausgeklammert bleiben.

bb. Die Frage nach den *Entwicklungstendenzen* des modernen Kapitalismus geht von der Beobachtung des im Gegensatz zu allen früheren Wirtschaftsformen dynamischen, d.h. steten Wandel erzeugenden Charakters moderner Wirtschaften aus. Diese Dynamik wurde bereits bei Marx bald unter dem Gesichtspunkt von konjunkturellen Schwankungen, bald unter dem Gesichtspunkt struktureller Veränderungen (Konzentrationstheorie), bald unter dem Gesichtspunkt immanenter Selbstzerstörungstendenzen der kapitalistischen Produktionsweise (tendenzieller Fall der Durchschnittsprofitrate) thematisiert. Während Konjunkturschwankungen in wirtschaftssoziologischer Sicht allenfalls unter dem Gesichtspunkt sozialer Determinanten unterschiedlicher Wirtschaftserwartungen interessieren, führt die Frage nach den strukturellen Folgen eines „unter der Peitsche der Konkurrenz“ ablaufenden Prozesses fortgesetzter technischer und wirtschaftlicher Innovation ins Zentrum wirtschaftssoziologischer Fragestellungen. Dabei hat sich allerdings eine den Stufen-theorien der Wirtschaftsentwicklung analoge, induktive Typologisierung, wie sie etwa in *Sombarts* Differenzierung unterschiedlicher Stadien des Kapi-

talismus gegeben ist, als wenig erklärungskräftig erwiesen.

Nach wie vor aktuell, bleibt jedoch die von Marx präformierte und dann vor allem von Schumpeter, Heimann und Polanyi entwickelte Denkfigur, *daß die immanente Dynamik des ökonomischen Systems gesellschaftliche Veränderungen induziert, die ihrerseits auf die Entwicklung des ökonomischen Systems zurückwirken*. Diese Fragestellung hat u.E. für die Wirtschaftssoziologie paradigmatischen Charakter.

### 3. Wirtschaft – soziale Ungleichheit – Staat

Auch wo produktive Tätigkeiten zu einem sich selbst steuernden marktwirtschaftlichen Systemzusammenhang ausdifferenziert sind, umfaßt dieser niemals die Gesamtheit der Produktion und Konsumtion von Gütern und Diensten. Stets bleibt ein umfangmäßig variabler Bereich der Selbstversorgung sowie regelmäßig ein Teil des Angebots unter unmittelbarer Herrschaft der politischen Gewalt („öffentliche Güter“). Die Wirtschaftssoziologie muß das Verhältnis dieser unterschiedlichen Versorgungsformen berücksichtigen und es mit den jeweiligen Gesellschaftsstrukturen theoretisch zu verknüpfen suchen. Dabei liegen begriffliche Mißverständnisse nahe, da im herrschenden Gesellschaftsverständnis nur der marktwirtschaftliche Bereich eindeutig als ökonomischer Gegenstand identifiziert wird, während die übrigen Produktions- und Konsumtionsformen stärker von politischen oder sozialen Prämissen her interpretiert werden.

a. Bereits *Smith* betrachtete die Staatstätigkeit ökonomisch und nichtpolitisch: Landesverteidigung, Justizwesen, Bildungs- und Verkehrswesen sind Staatsaufgaben, da sie „obwohl für ein großes Gemeinwesen höchst nützlich, ihrer ganzen Natur nach niemals einen Ertrag abwerfen, der hoch genug sein könnte, um die anfallenden Kosten zu decken“ (*Smith* 1776). Für *Hegel* dagegen, der die Entmischung der ökonomischen und der herrschaftlichen Sphäre auf die duale Begrifflichkeit von „Staat“ und „bürgerlicher Gesellschaft“ brachte, erschien der Staat als die „Wirklichkeit der sittlichen Idee“, also nicht mehr als bloßer Garant der bürgerlichen Ordnung, sondern als notwendiges *Gegengewicht* zum „System der Bedürfnisse“. Die damit einsetzende Reflexion des gesellschaftlichen Differenzierungsprozesses wurde durch *Lorenz von Stein* (1850) vertieft: Französische Revolution und preußische Reformen hatten zwar die rechtliche Gleichheit der „Citoyens“ gebracht, aber mit der Abschaffung der ständischen Privilegien und Monopole gleichzeitig die Bedingungen für die Verfestigung neuer sozialer Ungleichheiten geschaffen. Im Unterschied zu den alten Rechtsungleichheiten sind die neuen Ungleichheiten *ökonomisch* bedingt. Von Stein bestimmte – parallel zu Marx – den Widerspruch der bürgerlichen Gesellschaft als *Interessengegensatz* der „Klasse der

Besitzenden, welche das erwerbende Kapital besitzt“ und der „Klasse der Nichtbesitzenden, der die kapitallose Arbeit zugehört“. Anders als Marx, dem der Staat lediglich als Instrument der herrschenden Klasse erschien, sah von Stein den Staat als potentiellen Träger der *sozialen Reform*, der insbesondere mit den Mitteln einer „sozialen Verwaltung“ wesentliche Interessen der arbeitenden Klasse befriedigt. Die Spannung von Staat und bürgerlicher Gesellschaft führt bei von Stein zur Entwicklung des Sozialstaats (Böckenförde), ein Gedanke, der von Heimann (1929) weiterentwickelt wurde und heute bei Versuchen einer soziologischen Grundlegung der Sozialpolitik wieder aufgegriffen wird (von Ferber/Kaufmann).

b. In der Hegelschen Unterscheidung wurden Marktwirtschaft und (bürgerliche) Gesellschaft in eins gesetzt und dem Staat gegenübergestellt. Mit unterschiedlichen Schattierungen hat diese *dualistische Betrachtungsweise* das neunzehnte und die erste Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts beherrscht, wobei bald reduktionistisch nur von „Wirtschaft“ und „Staat“, bald integralistisch von „Basis“ und „Überbau“ die Rede war. Im Vordergrund des Interesses standen die neu entstehenden Mächte des Nationalstaats und der Großindustrie, deren gemeinsames Erfolgsprinzip, die bürokratische Herrschaft, nur von Max Weber frühzeitig erkannt wurde. Die herrschende Wirtschaftslehre betrachtete die Marktwirtschaft isolierend; sie vernachlässigte insbesondere die historische und sozio-kulturelle Bedingtheit des modernen Wirtschaftssystems und betrachtete auch den Staat lediglich unter dem Gesichtspunkt seiner unmittelbar wirtschaftspolitischen Funktionen. Der Historismus dagegen, politischen, kulturellen und sozialen Faktoren zu begreifen, vermochte es jedoch nicht, diese auf theoriefähige Begriffe zu bringen. Eine Theorie des gesellschaftlichen Gesamtzusammenhangs entwickelte lediglich Marx, wobei jedoch Struktur und Eigendynamik des nicht-kapitalistischen Bereichs unterbelichtet blieben. Erst seit 1950 sind erneute Versuche einer differenzierten Gesellschaftstheorie unternommen worden, die es gestattet, das Verhältnis von „Gesellschaft“, „Staat“ und „Wirtschaft“ genauer zu bestimmen (vgl. Abschn. C. 3. b.).

c. Die *soziale Ungleichheit* der ständischen Gesellschaft beruhte primär auf Unterschieden des Rechtsstatus und damit der *politischen* Macht, diejenige des Früh- und Hochkapitalismus primär auf Unterschieden des faktischen Besitzes und damit der *ökonomischen* Macht. Da im Industrialisierungsprozeß die Kapitalintensität der Produktion zunahm, wurde die Vorstellung einer Aufhebung des sozialen Gegensatzes von Kapital und Arbeit durch „Erwerb des Kapitals für jeden einzelnen Arbeiter“ (von Stein) immer illusorischer. Im Zuge einer *Zentralisation des Kapitals*, der „Expropriation von Kapitalist durch

Kapitalist“ (Marx) reduzierte sich vielmehr gleichzeitig die Klasse der „Kapitalisten“, d. h. derjenigen, die aufgrund ihrer Eigentumsrechte an den Produktionsmitteln unmittelbar betriebliche Herrschaft ausüben; „das Kapital“ wurde zur *anonymen Macht*. Die Strukturwandlungen der kapitalistischen Wirtschaft wurden zunächst als Machtzuwachs des Finanzkapitals interpretiert (Veblen, Hilferding). Seit der Weltwirtschaftskrise wird dagegen zunehmend die Bedeutung des *Organisationsgrades* als gesellschaftlicher Machtfaktor erkannt: Betriebliche Herrschaftsverhältnisse werden zunehmend durch formale Organisationsstrukturen vermittelt, eine durch ihre Organisationsmacht gekennzeichnete neue Elite entsteht (Mills), die Bedeutung der Eigentumsverhältnisse tritt zurück (Berle/Means).

Bedingt durch gemeinsame Interessen an technologischen Großprojekten und durch organisatorische Ähnlichkeit entstehen zudem *neue Kooperationsformen* zwischen staatlichen Administrationen und privaten Großunternehmen, deren Steuerung nicht mehr nach dem Marktmodell begriffen werden kann (Galbraith 1967). Damit entsteht innerhalb des Wirtschaftssystems ein *Machtgefälle* zwischen den hochorganisierten, langfristig planenden und daher von kurzfristigen Marktschwankungen weitgehend unabhängigen Großunternehmen einerseits und den nur auf einem oder wenigen Teilmärkten operierenden, mittel- oder kleinbetrieblichen Eigentümerunternehmen andererseits (Galbraith 1973). Dieser zunehmenden Trennung zweier Produktionssphären entspricht auch eine tendenzielle Spaltung des Arbeitsmarktes in einen gutbezahlten Sektor mit hoher Arbeitsplatzsicherheit und einen durch starke Lohnschwankungen und Instabilität der Beschäftigungsverhältnisse gekennzeichneten Sektor (Cain).

d. In dem Maße, wie der *Staat* neben seinen Ordnungsfunktionen Aufgaben der Wirtschafts- und Sozialpolitik übernimmt, wird er selbst zum *Mitgestalter der sozioökonomischen Verhältnisse*. Diese „gesellschaftsgestaltenden“ Funktionen wachsen ihm nicht erst unter der Programmatik sozialer Reform zu, sie waren bereits im Merkantilismus offenkundig; selbst die Institutionalisierung der Gewerbefreiheit ist als Akt der Wirtschaftspolitik zu verstehen. Mit der Zunahme öffentlicher Daseinsvorsorge, wie sie vor allem im Bereich der Infrastrukturinvestitionen und dem Ausbau der Dienstleistungen im Bildungs-, Sozial- und Gesundheitsbereich zum Ausdruck kommt, wird die öffentliche Verwaltung mehr und mehr zur Verteilungsinstanz für soziale Chancen und Möglichkeiten materieller Bedürfnisbefriedigung; dabei zeigen sich ähnliche Muster sozialer Ungleichheit wie im privatwirtschaftlichen Bereich (Kaufmann 1979).

Unter den Prämissen einer gedanklichen Trennung von „Staat“ und „Wirtschaft“ wurde die soziologische Betrachtung der ökonomischen Staatsfunktionen einer besonderen, von der Wirtschaftssoziologie

getrennten „*Finanzsoziologie*“ zugesprochen, wobei jedoch der Rang der Schumpeterschen Problemstellung (1918) in der Folge kaum mehr erreicht wurde (Ausnahme: O' Connor). Theorien einer „dualistischen Wirtschaftsordnung“ (Sultan) sind erst im Entstehen begriffen (vgl. Abschn. C. 3. c.), wobei der dritte Wirtschaftsbereich der Selbstversorgung noch weitgehend ausgeklammert bleibt.

e. Die skizzierten Entwicklungen bringen es mit sich, daß soziale Ungleichheit heute nicht mehr als durch die Eigentumsverhältnisse strukturierter *Klassengegensatz* konzipiert werden kann. Das soziale Schichtungssystem ist – nicht zuletzt unter dem Einfluß der Sozialpolitik – diffuser geworden. Dennoch sind bestehende soziale Ungleichheiten weiterhin in hohem Umfang durch die bestehenden Produktionsstrukturen (Giddens), aber auch durch die Struktur des politischen Prozesses (Bachrach/Baratz) bedingt. Politische und ökonomische Ohnmacht scheinen bei jenen Bevölkerungsgruppen zu kumulieren, die ihre Interessen weder organisiert noch konfliktfähig zur Geltung zu bringen vermögen.

#### 4. Rationalität und die Motivation wirtschaftlichen Handelns

Die Vorstellung vom „Homo oeconomicus“ und von seinem intellektuellen Nachfahren, „REMM (resourceful, evaluative, maximizing man)“, kann eine dreifache Bedeutung haben: (1) als realtypische Rekonstruktion empirischen Wirtschaftsverhaltens; (2) als Norm rationalen Wirtschaftsverhaltens; (3) als analytischer Ausgangspunkt entscheidungstheoretischer Kalküle.

Die verbreitete Kritik richtet sich zumeist gegen die erstgenannte Interpretation, indem auf zahlreiche Abweichungen konkreter Wirtschaftssubjekte von den Prinzipien des Rationalverhaltens hingewiesen wird (zuletzt Schmolders). Im Zusammenhang mit der Kritik der „Leistungsgesellschaft“ wird auch die zweite Interpretation in Frage gestellt. Die dritte wird zumeist nicht scharf von der ersten oder zweiten geschieden, da ihre eventuelle Kritik sich kaum auf den Inhalt, sondern auf den geringen explikativen oder fragwürdigen normativen Wert der Methode bezieht. Verhaltenswissenschaftliche oder ideologiekritische Einwände bewegen sich jedoch überwiegend noch im *Vorfeld* der soziologischen Frage, *welche Faktoren Gestalt und Folgen des ökonomischen Rationalverhaltens bedingen*.

a. Bei A. Smith findet sich noch keineswegs die vulgärökonomische Vorstellung eines notwendigen Zusammenhangs von Eigennutz und Rationalverhalten. Er dachte nicht von einer irgendwie gearteten intrinsischen Motivation wirtschaftlichen Verhaltens her, sondern betrachtete das ökonomische Rationalverhalten als Ergebnis des Zusammenspiels einer unspezifischen Nutzenorientierung, berufsspezifischer Normen und der Konkurrenz als situationsbe-

stimmendem Element. Nicht anders dachte Marx, für dessen Theorie der Kapitalist nur als „Charaktermaske“, als „Fanatiker der Verwertung des Werts“ interessiert. Bei beiden scheint allerdings die Disposition, sich unter den Bedingungen ökonomischer Konkurrenz rational an Gewinnchancen zu orientieren, selbstverständlich; besonders kulturelle oder psychologische Vorgaben wurden nicht reflektiert. Weber dagegen ging in seiner Wirtschaftssoziologie von einer weit größeren Variabilität möglicher Handlungsorientierungen einerseits und unterschiedlicher Opportunitätsstrukturen andererseits aus, die in ihrer Kombination die außerordentliche Vielfalt historisch vorfindbarer Formen der Bedarfsdeckung erklären sollen. Als für den Okzident charakteristisch galt ihm ein „an Rentabilitätschancen des kontinuierlichen Markterwerbs und Absatzes (Handel)“ sowie „an Chancen der Rentabilität in kontinuierlichen Güter-Beschaffungsbetrieben mit Kapitalrechnung“ orientiertes Handeln (Weber 1920). Diese spezifische Form einer kapitalistischen Erwerbsorientierung ist ein Ausdruck des okzidentalischen Rationalismus, dessen Erklärung den Kern der Weberschen Gesellschaftstheorie ausmacht. Er bildet die *kulturelle Voraussetzung* der modernen Wirtschaftsgesellschaft, während das spezifische Pflichtethos, welches in säkularisierter Form den Zusammenbruch der religiösen Fundamente des modernen Kapitalismus überdauert, zu den *psychologischen Voraussetzungen* des modernen Rationalverhaltens gezählt werden muß.

b. Ausgehend von der in der Ökonomie verbreiteten Vorstellung einer spezifischen *Motivation* des ökonomischen Handelns, hat Karl Mannheim die Bedingungen ihres Entstehens zu bestimmen gesucht. Wirtschaftliche Motivation ist für ihn eine bestimmte Ausprägung menschlichen Erfolgsstrebens. Ihre Bedingungen sind: (1) Die Erwartbarkeit wirtschaftlichen Erfolgs durch die Berechenbarkeit der Konsequenzen marktorientierten Handelns; (2) die allgemeine Zugänglichkeit zu ökonomischen Erfolgchancen mit der Auflösung des ständischen Gefüges; (3) das Dominantwerden des wirtschaftlichen Gefüges und die daraus resultierende soziale Anerkennung wirtschaftlichen Erfolges; (4) das Einrücken in eine unternehmerische Position; (5) freie oder gebundene Konkurrenz, wobei erstere zu einer psychischen Disposition des „ständigen Sich-Selbst-Überholens“ und kämpferischen „Gründerpersönlichkeiten“ führt, letztere statt Kampftugenden organisatorische Fähigkeiten und Unternehmensverbundenheit prägt.

Ökonomisches Rationalverhalten ist also keine genuine Motivation, sondern kann aus unterschiedlichen Motiven (Gelderwerb, Ansehen, Macht) resultieren; außerdem führt menschliches Erfolgsstreben nur in der spezifischen Position des Wirtschaftsunternehmers zu jener allumfassenden *Rechenhaftigkeit*, die dem Rationalmodell des „Homo oeconomicus“

nahekommt. Für die Angehörigen freier Berufe, Arbeiter oder Beamte existieren zumeist sowohl andere Erfolgskriterien als auch andere Zugangsbedingungen zum Erfolg, die rechenhaftes Verhalten nicht prämiieren, ja ihm sogar entgegenstehen können. Es hängt also vom Zusammenspiel institutionalisierter Wertorientierungen und der perzipierten Zugänglichkeit bestimmter Gratifikationen ab, wie Menschen ihre Interessen definieren, ein Gedanke, der von Parsons (1940) theoretisch ausgearbeitet wurde.

c. Soziologisch orientierte Autoren neigen also dazu, die Eigenständigkeit einer im Individuum festzumachenden Motivation zu ökonomischem Verhalten zu negieren und dieses vielmehr aus dem Zusammentreffen einer relativ unspezifischen Handlungsdisposition mit entsprechenden strukturellen Vorgaben und normativen Orientierungen zu erklären. Dementsprechend erscheint es durchaus möglich, daß über das „Veralten der Unternehmerfunktion“ (Schumpeter 1942) hinaus die soziale Bedeutung des Erwerbsstrebens – ja sogar die Arbeitsmotivation i. S. einer Bereitschaft zur Übernahme unselbständiger, als „entfremdend“ empfundener Tätigkeiten – mit dem Aufkommen *post-materialistischer Wertorientierungen* zurückgeht (Scitovsky; Hirsch; Klages/Kmiecniak). Es stellt sich daher die Frage, inwieweit der Wegfall typischer Motive ökonomischen Verhaltens notwendigerweise zu einem wirtschaftlichen Verfall führt, oder ob entweder Ersatzmotive mobilisiert oder aber individuelle Motivation im Produktionsprozeß weitgehend überflüssig gemacht werden kann.

Selbst wenn man die Existenz eines „*Leistungsmotivs*“ annimmt, dessen kulturelle Thematisierung mit wirtschaftlichem Wachstum korrelieren soll (McClelland), ist damit eine Fixierung von Leistungsmotivation auf den ökonomischen Bereich noch keineswegs bewiesen. Die experimentelle Leistungsmotivationsforschung hat sog. Vorläufermotive des Leistungsmotivs identifiziert und sowohl sozialisatorische wie situative Bedingungen spezifiziert, unter denen Personen hohe Leistungsmotivation entwickeln (Heckhausen). Diese sind nur über eine Vielzahl von Zwischenschritten mit den typischen Bedingungen ökonomischen Handelns vermittelbar. Individuelle Leistungsmotivation und gesamtwirtschaftliche Leistungsfähigkeit stehen auf jeden Fall in einem weit indirekteren Verhältnis, als die herrschende Ideologie der „Leistungsgesellschaft“ annimmt.

d. Die vorausgehenden Überlegungen stellen den universellen Erklärungsanspruch ökonomischer Rationalmodelle in zweifacher Hinsicht in Frage:

aa. Der ökonomische Rationalitätsbegriff bleibt *handlungstheoretisch*. Er geht stets von einem oder mehreren Subjekten aus, deren individuelle Nutzenmaximierung unter variablen Prämissen in Frage steht (methodologischer Individualismus). Rationales Handeln setzt jedoch stets eine ausreichende

Stabilität der Rahmenbedingungen des Handelns voraus. Nur unter der Voraussetzung ausreichend eingeschränkter Ungewißheit lassen sich die Bedingungen rationalen Verhaltens sinnvoll rekonstruieren. Anders als Max Weber bezieht daher die moderne Soziologie den Rationalitätsbegriff nicht mehr nur auf die Optionen des Handelns, sondern auch auf die systematischen Bedingungen, unter denen solche Optionen nur möglich sind (Diesing, Luhmann 1970). Es genügt daher auch nicht, den Begriff des Handelns auf „korporative Akteure“ auszudehnen, vielmehr zeigen neuere Analysen, daß „Systemrationalität“ nicht auf das Verfolgen von Zwecken, sondern auf die dauerhafte Erhaltung der Leistungsfähigkeit des Systems selbst gerichtet ist (Luhmann 1968; Kuhn, Belshaw 1970).

bb. Die gegenwärtigen Versuche von Ökonomen, das ökonomische Rationalmodell zu einer allgemeinen Theorie der Wahlhandlungen zu generalisieren, werden nur insoweit erklärungskräftig sein, als sie gleichzeitig die unterschiedlichen institutionellen Bedingungen mitberücksichtigen, unter denen menschliche Entscheidungen in verschiedenen gesellschaftlichen Kontexten stehen. Eine wesentliche Voraussetzung wirtschaftlicher Rationalität ist nicht nur „Rechenhaftigkeit“ (Weber), sondern auch „Rechenbarkeit“. Die kardinale Meßbarkeit von Nutzen und die beliebige Teilbarkeit vorhandener Ressourcen werden im wirtschaftlichen Bereich durch das Geldwesen sichergestellt, eine Situation, die etwa im politischen Bereich auch unter demokratischen Bedingungen („one man, one vote“) nicht gegeben ist. Rationales Verhalten setzt vor allem die Möglichkeit eines wiederholten *Lernens* über die Bedingungen des eigenen Erfolgs voraus. Wo die Strukturbedingungen ein Lernen am Erfolg bzw. Mißerfolg nicht gewährleisten, scheinen auch rationale Kalküle über solches Handeln wenig sinnvoll. Die Rationalität des Kalküls liegt dann lediglich in den Prinzipien seiner Konstruktion, nicht in der Wirklichkeit.

## 5. Ökonomische Theorie und Ideologie

a. Mit seiner „Kritik der politischen Ökonomie“ beabsichtigte Marx keine alternative Wirtschaftstheorie, sondern eine Gesellschaftstheorie, die gleichzeitig die Unumgänglichkeit *und* die Vergänglichkeit der kapitalistischen Produktionsweise – einschließlich ihrer ökonomischen Theorie – aufweisen sollte. Die politische Ökonomie „von Petty bis Ricardo“ ist für ihn keine Erklärung, sondern „Ausdruck“ und Ideologie der neuen Produktionsweise, die wesentlich auf dem Prinzip formal freier, jedoch material von der Herrschaft des Eigentümers der Produktionsmittel abhängiger Arbeit beruht.

Den *Begriff der Ideologie* als Element der Religionskritik hatte Marx bereits vorgefunden; seine Auseinandersetzung mit den Junghegelianern drehte sich um den Nachweis, daß das ideologische Denken

mit der „Entlarvung“ der Religion nicht zu seinem Ende gekommen sei, sondern in Philosophie und Nationalökonomie seine Fortsetzung finde. Die meisten Implikationen des modernen Ideologiebegriffs finden sich bereits bei Marx, wenngleich in ununterschiedener Form. Unter Aufnahme späterer wissenssoziologischer Differenzierungen des Ideologieproblems sind der Marxschen Kritik drei unterscheidbare Interpretationen des ideologischen Charakters der ökonomischen Theorie zu entnehmen:

aa. **Ideologie als interessengebundenes Denken:** Indem die politische Ökonomie den Interessengegensatz von Kapital und Arbeit verschweigt, definiert sie als wirtschaftliches Interesse in Wahrheit die Interessen des Unternehmers bzw. die Bedingungen der Kapitalakkumulation und -verwertung.

bb. **Ideologie als falsches Bewußtsein:** Indem sie sich selbst als Theorie eines Naturverhältnisses des Menschen zur Produktion versteht, verschweigt die politische Ökonomie gleichzeitig den gesellschaftlichen Charakter der bestehenden Produktionsverhältnisse. Wenn die Produktion nur unter dem Aspekt ihrer Verwertbarkeit auf dem Markt (Tauschwert) betrachtet wird, erscheint sie nicht mehr als ein soziales Verhältnis zwischen Produzenten bzw. Produzenten und Konsumenten, sondern als ein ausschließlich ökonomisches, im geldmäßigen Verkehr sich erschöpfendes. „Es ist nur das bestimmte gesellschaftliche Verhältnis der Menschen selbst, welches hier für sie die phantasmagorische Form eines Verhältnisses von Dingen annimmt“ (Kapital I). Dies versteht Marx unter bewußter Aufnahme religiöser Assoziationen unter dem „Fetischcharakter der Ware“. – Ausdruck eines falschen Bewußtseins ist die ökonomische Theorie, die sich selbst als eine Theorie der bürgerlichen Gesellschaft versteht, jedoch noch in einem zweiten Sinne: Indem sie die bestehenden Produktionsverhältnisse als Ausdruck einer natürlichen Ordnung versteht, negiert sie den historischen Charakter ihres Gegenstandes und legitimiert damit praktisch die bestehenden Verhältnisse und die mit ihnen verbundenen Formen von Herrschaft und Ausbeutung.

cc. **Ideologie als Ausdruck einer Seinsgebundenheit des Denkens:** „Die Menschen sind die Produzenten ihrer Vorstellungen, Ideen etc. etc., aber die wirklichen, wirkenden Menschen, wie sie bedingt sind durch eine bestimmte Entwicklung ihrer Produktivkräfte und des denselben entsprechenden Verkehrs bis zu seinen weitesten Formationen hinaus“ (Deutsche Ideologie). Der hier ausgesprochene Grundgedanke einer gesellschaftlichen Bedingtheit aller menschlichen Erkenntnis ist inzwischen Gemeingut nicht nur der Wissenssoziologie, sondern nahezu aller hermeneutischen Wissenschaften geworden, und in diesem Sinne wird der Ideologiebegriff heute auch gelegentlich „entschärft“ verwendet. Das eigentliche Ideologieproblem ergibt sich allerdings aus der Frage nach einer möglichen Beziehung

zwischen Seinsgebundenheit, Interessengebundenheit und „falschem Bewußtsein“, wie sie von Marx für die politische Ökonomie seiner Zeit dargetan wird: Die herrschende Ökonomie ist eine Ökonomie der Herrschenden, unabhängig davon, ob dies von ihren Autoren gewollt ist. Sie rechtfertigt eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, deren ausbeuterischen Charakter sie verschweigt.

b. Die Theoriegeschichte der Nationalökonomie zeigt wenig Spuren einer Auseinandersetzung mit dieser Marxschen Ideologiekritik, deren Fragestellungen doch das Selbstverständnis der meisten Geisteswissenschaften nachhaltig beeinflusst haben. Verwandte Probleme sind jedoch spätestens seit den Werturteilsdebatten im Verein für Socialpolitik sporadisch erörtert worden, etwa hinsichtlich der Normativität des Wirtschaftlichkeitsprinzips oder des „politischen Elements in der nationalökonomischen Doktrinbildung“ (Myrdal 1932). Immer dann, wenn ökonomische Theorie praktischen Zwecken dient bzw. dienen soll, gerät sie unvermeidlich in einen *Interessenzusammenhang* (Streeten), und der Ökonom steht vor der Alternative, diesen in seinen Problemstellungen und Aussagen zu berücksichtigen oder zu vernachlässigen. *H. Albert* hat durch die Unterscheidung von Wertbasis und Wertaussagenfreiheit der Wissenschaft das Problem zweifellos präzisiert, aber nicht gelöst. In Frage steht, inwieweit die institutionellen Möglichkeiten der Wissenschaftsfreiheit den Wissenschaftler und ganze Theorierichtungen davon entbinden können, sich und anderen über die Relevanzgesichtspunkte ihrer Problemwahl und mögliche praktische Konsequenzen bestimmter Formulierungen eines Problems Rechenschaft abzulegen (Winch 1969). In Frage steht insbesondere, inwieweit derartige Erörterungen ihrerseits Gegenstand eines wissenschaftlichen (und nicht bloß „wertenden“) Diskurses sein können, inwieweit also die Selbstvergewisserung der historischen, politischen, wissenschaftsorganisatorischen oder sozialen Bedingtheit ihrer Fragestellungen und Vorgehensweisen mit zu den Aufgaben einer Wissenschaft gehört.

c. Darüber hinaus stellt sich jedoch die Frage, ob überhaupt eine ideologiefreie ökonomische Theorie möglich ist. Folgt man der Untersuchung *Schumpeters* (1954), so ist wissenschaftlicher Fortschritt im Sinne einer nicht von Zeitumständen und sozialen Bedingungen der Wissensproduktion abhängigen ökonomischen Theorie zwar möglich, jedoch nur im Sinne einer Verfeinerung des analytischen Instrumentariums, d.h. der „technischen Analyse“ und der „zunehmenden Beherrschung einer größeren Anzahl von Fakten“.

Der Fortschritt der Wirtschaftswissenschaften beschränkt sich also auf den „Instrumentenkasten“ (J. Robinson), und vollzieht sich sozusagen hinter dem Rücken der Forscher, die zu ihrer Tätigkeit überwiegend durch ideologisch eingefärbte „Visionen“ praktischer Probleme, durch politische Absich-

ten oder auch durch persönliche Idiosynkrasien motiviert sind.

d. Gegen ein Wissenschaftsverständnis, das als Kriterium des Fortschritts nur noch formale Regeln gelten lassen will und Vernunft auf den Bereich des technisch Beherrschbaren reduziert, richtet sich die Kritik der *Frankfurter Schule* (Horkheimer, Adorno, Habermas, A. Schmidt). Die praktische Konsequenz solch restriktiver Auslegung „wissenschaftlichen Fortschritts“ scheint ihr die *Irrationalisierung jeglicher Praxis* und der Ausschluß weiterer Wirklichkeitsbereiche aus der wissenschaftlichen Erörterung zu sein. Es gehört zu den Bedingungen des Fortbestands der menschlichen Gattung, daß sie ihr Leben durch Arbeit (d.h. mittels technischer Weltbeherrschung) und Interaktion „also *auch* kraft wahrheitsfähiger Propositionen und rechtfertigungsbedürftiger Normen erhalten muß“ (Habermas). Es geht ihr um die Rehabilitierung einer praktischen Vernunft, die die Frage nach den Bedingungen menschlichen Zusammenlebens nicht aus dem Kreis des Wahrheitsfähigen ausgeschlossen sehen möchte. Sie artikuliert damit bereits angedeutete Probleme der moralischen Ambivalenz moderner Rationalität (vgl. Abschn. A. 1.). Die damit angesprochenen Grundlagenprobleme der Sozialwissenschaften können im folgenden nur insoweit angedeutet werden, als sie für die Konstitution der Wirtschaftssoziologie von unmittelbarer Bedeutung sind.

## B. Wirtschaftssoziologie zwischen Ökonomie und Soziologie

Erfahrungsobjekte der Wirtschaftssoziologie sind zum einen die wirtschaftlichen Vorgänge selbst, zum anderen jedoch auch die Wechselwirkungen zwischen einerseits wirtschaftlichen, andererseits politischen, kulturellen und sozialen Vorgängen. Je nach der Problemstellung, unter der diese Gegebenheiten betrachtet werden, lassen sich aus diesen Erfahrungsobjekten unterschiedliche Erkenntnisobjekte konstruieren. Insoweit als ökonomische und soziologische Problemstellungen sich eindeutig differenzieren lassen, sollte es also grundsätzlich keine Schwierigkeiten geben, den Anteil der Wirtschaftswissenschaften und der Soziologie an dem in Frage stehenden Gebiet zu identifizieren. Dennoch erscheint die Wirtschaftssoziologie als ein Gebiet, „auf dem sich weder Wirtschaftswissenschaftler noch Soziologen bewegen können, ohne einander ständig auf die Füße zu treten“ (Schumpeter 1965).

Die meisten Erörterungen des Gegenstandes beginnen denn auch mit dem *Verhältnis von Ökonomie und Soziologie*, wobei bald die Wirtschaftswissenschaft als Teil der Soziologie (Sombart, Weisser, Parsons), bald die Wirtschaftssoziologie als Hilfswissenschaft (Eisermann) oder als Teil der Wirtschaftswissenschaft (Schumpeter), bald beide als eigenständige Wissenschaften mit einer autonomen Systemati-

sierung (Smelser, Burghardt) betrachtet werden. Wenn sich heute in der Bundesrepublik Deutschland die Auffassung beiderseitiger Autonomie durchzusetzen scheint, so kommt darin u. a. die durch die Umorganisation der deutschen Universitäten geförderte institutionelle Verselbständigung beider Wissenschaften zum Ausdruck. Die Umstände dieser Trennung (vgl. Abschn. B.3.) haben zunächst zu einer Vernachlässigung der wechselseitigen Perspektiven geführt, so daß eine künftige Reorientierung wichtig ist. Sie kann nicht ohne Berücksichtigung der internationalen Entwicklung geschehen. Deshalb sei zunächst ein summarischer Überblick über angelsächsische und französische Beiträge zur Wirtschaftssoziologie gegeben. Die Darstellung beschränkt sich dabei auf Fragen, die dem Analysenniveau ökonomischer und soziologischer Makrotheorie entsprechen; für Probleme des mikroökonomischen Analyseniveaus vgl. Art. „Wirtschaftssoziologie II: Betriebssoziologie“.

### 1. Angelsächsische Beiträge

a. Bereits am Beginn der Institutionalisierung der Soziologie als eigenständiger Wissenschaft läßt sich eine charakteristische Differenz zwischen der kontinentalen und der angelsächsischen Entwicklung feststellen: Während die kontinentale Soziologie sich aus spekulativer Philosophie und Ökonomie entwickelte, und das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft für sie ein zentrales Thema darstellt (vgl. Abschn. A.), konstituierte sich die angelsächsische Soziologie aus anderen Quellen: Den Evolutionstheorien Spencers und Darwins, einer an den Polen „Instinkt“ oder „Kultur“ orientierten Sozialpsychologie, der Völkerkunde, dem Empirismus und dem Pragmatismus (vgl. Jonas 1968/69). Sie war von einem ungebrochenen Fortschrittsoptimismus und dem Glauben an die Machbarkeit aller Dinge – unter Einschluß der gesellschaftlichen Verhältnisse – beseelt und kontrastierte damit auffällig zur ambivalenten Einschätzung des „Fortschritts“ bei den europäischen Klassikern. Dementsprechend waren wirtschaftliche Entwicklungen für die angelsächsischen Soziologen lange überhaupt kein Thema. Auch von Seiten der sich vor allem an den Werken A. Marshalls und J. M. Keynes' inspirierenden angelsächsischen Nationalökonomie gingen zunächst kaum Impulse zur Bearbeitung wirtschaftssoziologischer Fragestellungen aus.

b. Diese Umstände machen die Originalität T. Veblens deutlich, der – von Haus aus Ökonom – die Marxsche Fragestellung nach den Entwicklungstendenzen des Kapitalismus mit amerikanischen Perspektiven verband und zum Begründer der amerikanischen Kapitalismuskritik werden sollte.

aa. Unter Verzicht auf Veblens evolutionstheoretische Perspektiven setzte die *institutionalistische Schule* (J. Commons, W. C. Mitchell, J. M. Clark)

die Analyse des von zunehmenden Konjunkturschwankungen erschütterten amerikanischen Kapitalismus und seiner Wandlungen fort und suchte nach Wegen einer Überwindung seiner „Planlosigkeit“ durch „institutionelle“ Stabilisierungen, worunter sowohl nationale Planungen als auch sonstige staatliche Eingriffe zum Schutze der Arbeiter usw. verstanden wurden. Die Argumentationen der (älteren) institutionalistischen Schule sind überwiegend wirtschafts- und sozialpolitisch, weniger im engeren Sinne soziologisch; doch treffen sie sich hierin mit dem Anliegen der historischen Schule in Deutschland. Ihr politischer Einfluß auf den „New Deal“ ist demjenigen der Kathedersozialisten auf die Sozialpolitik der Bismarck-Ära vergleichbar.

bb. Im engeren Sinne wirtschaftssoziologisch argumentieren die wichtigsten Vertreter des „*Neo-Institutionalismus*“, G. Myrdal und J. K. Galbraith. Sie postulieren für die Wirtschaftswissenschaften eine sozialwissenschaftliche Methodologie, die sich in charakteristischen Punkten von einer am Ideal der Naturwissenschaften orientierten Wissenschaftstheorie unterscheidet. Unterschiede ergeben sich insbesondere hinsichtlich der Behandlung des Wertproblems: Aufgabe der Wirtschaftswissenschaften ist hier nicht eine bloße Perfektion des „Instrumentenkastens“, sondern die Analyse wirtschafts- und sozialpolitischer Probleme, um dadurch zu ihrer Lösung beizutragen. Die Neo-Institutionalisten betonen insbesondere die wachsende Bedeutung der Großunternehmungen für die Struktur der Volkswirtschaft und das Ungenügen einer markttheoretischen Analyse zur Erklärung ihres Verhaltens. Sie sind politisch „reformistisch“ und fordern die Einführung einer demokratisch gesteuerten, indikativen Wirtschaftsplanung (Gruchy).

cc. Ähnlich wie für die Neo-Institutionalisten, ist die fortschreitende Konzentration ökonomischer Macht in einer verhältnismäßig kleinen Zahl nationaler oder internationaler Konzerne Ausgangspunkt einer Renaissance des Marxschen Denkens im angelsächsischen Raum. Von internationaler Bedeutung wurden insbesondere die Arbeiten von Baran und Sweezy sowie Miliband. Innerhalb der Wirtschaftswissenschaften hat sich die Bewegung der „*economic radicals*“ (Bronfenbrenner, Edwards et al.), gebildet, die sich nach einer theoretisch zunächst recht vielgestaltigen Phase zunehmend an einer kapitaltheoretischen Analyse nach Marxschem Vorbild zu orientieren scheint.

c. Die *Emigration deutschsprachiger Gelehrter* mit wirtschaftssoziologischen Interessen nach den Vereinigten Staaten (Colm, Heimann, Loewe, Polanyi, Schumpeter) blieb hinsichtlich einer integralen Betrachtungsweise ökonomischer und sozialer Phänomene dort zunächst ohne größere Resonanz. Immerhin entstanden Verbindungen zum Institutionalismus, dem G. Colm zugerechnet wird. A. Lowe (Loewe) fand in R. Heilbroner einen heute einflußrei-

chen Schüler. In England sind trotz gewisser historischer Voraussetzungen (Fabier) kaum Wirkungen der deutschen sozialwissenschaftlichen Emigration auf die Wirtschaftswissenschaften festzustellen.

Unmittelbaren Einfluß hatte lediglich Schumpeter, der die in Europa aktuelle Fragestellung „Kapitalismus oder Sozialismus“ in die dem amerikanischen evolutionären Denken besser entsprechende Perspektive eines *allmählichen*, nicht-revolutionären *Übergangs* zu einer neuen sozioökonomischen Formation brachte, für die die wesentlichen Merkmale des Kapitalismus – Trennung von Staat und Wirtschaft, Marktsteuerung, ökonomisch-motiviertes Leistungsstreben, ja möglicherweise sogar hedonistisch-materialistische Orientierungen – nicht mehr charakteristisch sein sollen. Derartige Zukunftsprognosen einer „post-industriellen Gesellschaft“ (D. Bell, vgl. hierzu Kern), einer „Dienstleistungsgesellschaft“ (Gartner/Riessman) oder eines „Niedergangs des Kapitalismus“ (Heilbronner 1976) werden unterschiedlich begründet. Was ihnen an theoretischer Stringenz fehlt, wird durch die gesellschaftliche Plausibilität ihrer Argumentation kompensiert. Wir finden hier eine implizit wirtschaftssoziologisch argumentierende intellektuelle Avantgarde, der gegenüber Europa nichts Vergleichbares aufzuweisen hat.

Als wesentliche *Argumentationselemente* seien festgehalten: (1) Die sinkende Bedeutung industrieller Produktion gegenüber den sog. Dienstleistungen; (2) die Erschöpfbarkeit der natürlichen Ressourcen und Grenzen der Umweltbelastung; (3) die zunehmende Bedeutung externer Effekte privatwirtschaftlicher Produktion; (4) wachsende Bedeutung der Faktoren Organisation und Planung in Verbindung mit einer zunehmenden Bedeutung von „Big Business“ und Staat; (5) daraus folgend, eine tendenzielle Überlastung der (wohlfahrts)staatlichen Steuerungspotentiale und Ressourcen; (6) zunehmende kulturelle Bedeutung der Wissenschaften; (7) Veränderungen auf Weltebene, die zu einer relativen Bedeutungsschrumpfung führen; (8) zunehmender Überdruß an materieller Produktion, einerseits infolge des Sinkens weiterer Expansionsmöglichkeit, andererseits infolge der Verschärfung von Verteilungskämpfen und verschiedener Formen von organisierter Kontrolle.

Weder die unter b. erwähnten Nationalökonomien noch die hier erwähnten Sozialwissenschaftler haben ihre Analysen der Verhältnisse in den Vereinigten Staaten auf eine verallgemeinernde Begrifflichkeit gebracht. Ihre Bedeutung liegt vor allem in der breiten *Öffentlichkeitswirkung*, in der weithin als berechtigt angesehenen Kritik an den herkömmlichen Deutungsmustern der sozioökonomischen Verhältnisse und in der Neuformulierung der zu untersuchenden und praktisch zu bewältigenden Probleme. Die Art der Kritik weist dabei deutliche Parallelen zur Auseinandersetzung mit der ökonomischen Rationaltheorie auf dem europäischen Kontinent auf.

d. Ansätze zu einer begrifflich konsistenten Theoriebildung bezeichnen sich – soweit sie nicht marxistisch orientiert sind – meist als *Systemtheorien*. Dabei sollte die durchgängige Verwendung des Wortes „System“ nicht darüber hinwegtäuschen, daß hierunter recht unterschiedliche Sachverhalte verhandelt werden, der allgemeine Sinn des Wortes ist kaum spezifischer als derjenige der früheren Modeworte „Struktur“ oder „Gebilde“: Es geht immer um komplexe Einheiten, deren Konstitution und Wirkung erklärt werden soll. In unserem Zusammenhang sind von Bedeutung einerseits die strukturfunktionalistischen Arbeiten sowie die in den siebziger Jahren rasch zunehmende Literatur zum Vergleich von Wirtschaftssystemen („Comparative Economics“). Bei ersteren handelt es sich um einen rein soziologischen, bei letzteren um einen rein ökonomischen Ansatz, eine wechselseitige Orientierung findet kaum statt. Wenngleich sich ein großer Teil der angelsächsischen komparativen Wirtschaftssystemforschung auf Problemstellungen der Neoklassik stützt, so unterscheidet sie sich doch von der traditionellen Rationaltheorie durch den systematischen Einbezug und die Variation institutioneller Elemente im Theoriekontext (vgl. Abschn. C.3.c.b.b.).

## 2. Die französische Wirtschaftssoziologie

a. Im Vergleich zum angelsächsischen und deutschsprachigen Raum haben sich Ökonomie und Soziologie in Frankreich erst spät zu Studiengängen mit eigenen Abschlüssen entwickelt. Dennoch kann hier eine weiter zurückreichende, eigenständige wirtschaftswissenschaftliche Entwicklung verfolgt werden, die in deutlicher Opposition zur angelsächsischen Rationaltheorie und in differenzierter Auseinandersetzung mit der Marxschen Tradition sich selbst als Wirtschaftssoziologie („*Sociologie économique*“) versteht. Wesentlicher Ausgangspunkt dieser Denkrichtung ist die Einsicht, daß die Vorstellung einer eigenständigen „wirtschaftlichen Realität“, die als bloße Beziehung zwischen Produktionsfaktoren, Gütern, Bedürfnissen, Angebot, Nachfrage usw. besteht, eine willkürliche Selektion ökonomisch relevanter Sachverhalte darstelle. Wirtschaft sei nirgends bloße „Tauschwirtschaft“, sie enthalte stets auch Elemente des Zwangs und der unentgeltlichen Hingabe (Perroux). Die ökonomische Theorie betrachte die sozialen Verhältnisse unter den Aspekten einer „*Händlergesellschaft*“, als ob es einzelne Individuen seien, die als „Wirtschaftssubjekte“ am Geflecht der Tauschaktivitäten partizipierten. Besondere Kritik erfährt L. Robbins' Definition der Wirtschaftswissenschaft als Wissenschaft von der Verwendung knapper Mittel zu (beliebigen!) alternativen Zwecken. Die damit angesprochene Verselbständigung des instrumentellen Aspekts des Wirtschaftens wird – ähnlich wie in der Frankfurter Schule – als Verschleierung der realen Verhältnisse angesehen. Statt

dessen wird es als Aufgabe der Wirtschaftswissenschaften betrachtet, die Realphänomene des Wirtschaftens auf der Aggregatebene zu erklären. So finden sich Studien zur interpersonellen bzw. gruppenspezifischen Einkommensverteilung, zu den sozialen Ursachen und Folgen von Konjunkturschwankungen, zur Struktur und Verhaltensweise von Interessenverbänden usw. Diese Denkrichtung führt zu eindrücklichen Synthesen zwischen theoretischen Fragestellungen und empirischen Forschungen (Marchal/Lecaillon, Parodi) auf einem mittleren, d.h. bewußt an den französischen Gesellschaftsverhältnissen orientierten Erklärungsniveau. *Wirtschaftliche Beziehungen werden hier theoretisch als Beziehungen zwischen sozialen Gruppen verstanden*, ihr Verteilungsergebnis als gleichzeitiges Ergebnis von Machtbeziehungen, Tauschverhältnissen und Umverteilungsvorgängen. Zentrales Erkenntnisobjekt ist hier also nicht – wie in der Neoklassik – die Erklärung der Preisbewegungen, sondern die Erklärung der Einkommensverteilung. Nicht eine abstrakte, in Geldwerten abgebildete Güterwelt, sondern die sozialen Verhältnisse zwischen Produzenten bzw. zwischen Produzenten und Konsumenten bilden den Gegenstand dieser Wirtschaftslehre. Dem entsprechend wird den Phänomenen wirtschaftlicher Macht und Machtkontrolle besondere Beachtung geschenkt (Lhomme, Bancal, Crozier/Friedberg).

b. Neben dieser sozialwissenschaftlichen Alternative zu einer ökonomistischen Wirtschaftslehre und dem durch Perroux, Gurvitch und Eucken inspirierten Versuch einer typologischen Ordnung sozialer Makrophänomene verdient die Beschäftigung französischer Soziologen mit Phänomenen der Industrialisierung Erwähnung, da hier dem *Zusammenhang von technologischen und sozialen Faktoren* schon früh systematische Bedeutung eingeräumt wurde. Im Unterschied zur deutschen und amerikanischen Betriebssoziologie verknüpfen Friedmann und seine Schüler (insbesondere Touraine) ihre betriebssoziologischen Untersuchungen systematisch mit institutionellen und gesamtgesellschaftlichen Fragestellungen. Nachhaltigen Einfluß auf die internationale Diskussion hatten insbesondere die Arbeiten von Fourastié zur Wirkung des technischen Fortschritts (*Dreisektorentheorie*), auf welche die heutige Diskussion um die „Dienstleistungsgesellschaft“ im wesentlichen zurückgeht. Gesellschaftstheoretisch bedeutungsvoll wurde die als „Konvergenztheorie“ in die internationale Diskussion eingegangene Fragestellung R. Arons, inwieweit der Prozeß der Industrialisierung infolge der immanenten technologischen und organisatorischen Entwicklungstendenzen auf die Dauer zu einer ähnlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung in allen hiervon betroffenen Gesellschaften führen werde.

c. Betrachtet man die französische Entwicklung im internationalen Kontext, so stellt man fest, daß vor allem die Problemstellungen Schumpeters und

Euckens rezipiert wurden, nicht jedoch die amerikanischen Institutionalisten. Die eigenständige sozialwissenschaftliche Orientierung der Wirtschaftswissenschaft war von intensiven Methodendebatten begleitet (Palmade). Eine Orientierung am naturwissenschaftlichen Erkenntnisideal findet sich kaum, vielmehr scheint es hier selbstverständlich, das Wirtschaftliche als humanwissenschaftlichen Erkenntnisgegenstand zu betrachten, was eine gleichzeitige technische Handhabung statistischer Methoden keineswegs ausschließt. Marxistische Strömungen (Althusser, Poulantzas) und Fragestellungen erscheinen hier weit weniger isoliert als im deutschen oder angelsächsischen Raum; sie stellen vielmehr Varianten des herrschenden intellektuellen Klimas dar.

### 3. Zur Situation im deutschsprachigen Raum

a. Trotz einer großen Tradition (vgl. Abschn. A.) kann gegenwärtig in der Bundesrepublik Deutschland von einer expliziten Wirtschaftssoziologie als Teilgebiet der Ökonomie und/oder der Soziologie nicht die Rede sein. Dabei ist jedoch auf charakteristische Unterschiede zwischen den deutschsprachigen Ländern aufmerksam zu machen: Von in *Österreich* tätigen Hochschullehrern stammen die beiden einzigen Einführungen in die Wirtschaftssoziologie (Burghardt, Fürstenberg), in der *Schweiz* hat sich – vor allem in Basel, Fribourg und St. Gallen – eine sozialwissenschaftliche Orientierung der Wirtschaftswissenschaften erhalten, die in der Bundesrepublik Deutschland bestenfalls in anwendungsnahen Teilgebieten der Ökonomie anzutreffen ist.

b. Den systematischen Ort der Wirtschaftssoziologie nahm in der *Bundesrepublik Deutschland* in den siebziger Jahren eine sich selbst als „*Politische Ökonomie*“ bezeichnende, überwiegend marxistisch inspirierte Richtung ein, die – mit Ausnahme des früh verstorbenen W. Hofmann – nur wenig neue gedankliche Ansätze in die Diskussion eingebracht hat. Soweit ihre Kritik der herrschenden Nationalökonomie Fundament hat, bedient sie sich der gleichen Argumente (Ideologieverdacht, Irrelevanzvorwurf), die wir bereits kennengelernt haben, ohne sie jedoch präziser auszuarbeiten. Die im Vergleich zur Marx'schen Theorie und auch zum Neomarxismus der zwanziger Jahre stärkere Beschäftigung mit den Staatsfunktionen betont die Bindung des Staats an die Interessen der Kapitalverwertung, wobei die Kapitalinteressen selbst sowie die Art der Abhängigkeit des Staates unterschiedlich bestimmt werden. Politisch induzierte Transformationsmöglichkeiten des kapitalistischen Systems werden ausgeschlossen. In theoretisch-methodischer Hinsicht fällt im Vergleich zur angelsächsischen und französischen Vergleichsliteratur die geringe Vertrautheit mit den Methoden und Ergebnissen der herrschenden Ökonomie, der hohe Abstraktionsgrad der Argumentation, die Reduktion der Ökonomiekritik auf marxi-

stische Autoren und eine enge terminologische Anlehnung an das Werk von Karl Marx auf (Frey).

c. Die indignierte Sprachlosigkeit, mit der die meisten *Wirtschaftswissenschaftler* auf diese neueste Infragestellung ihrer Wissenschaft reagierten, scheint eine Folge der Verdrängung der sozialwissenschaftlichen Tradition in der Wirtschaftswissenschaft seit den fünfziger Jahren zu sein. Nach dem Zweiten Weltkrieg orientierten sich die westdeutschen Sozialwissenschaftler zunächst überwiegend an den als fortgeschrittener angesehenen Sozialwissenschaften der angelsächsischen Siegermächte: In der Soziologie wurden die Rollentheorie, der Struktur-Funktionalismus und die Methodik der empirischen Sozialforschung rezipiert, in der Nationalökonomie die verfeinerte Gleichgewichtsökonomik der Neoklassik und die Keynesche Theorie. Gleichzeitig wurde damit jedoch auch die im angelsächsischen Sprachraum selbstverständliche gedankliche *Trennung von Soziologie und Ökonomie* rezipiert, die im Zusammenhang mit der durch die Studentenbewegung ausgelösten politischen Polarisierung im Rahmen der Neugliederung der Universität auch zu einer vielerorts willkommenen organisatorischen Trennung führte. Die zunehmende Mathematisierung der Wirtschaftswissenschaften tat ein übriges, um die Verständigungsbarrieren zu vertiefen und die irreführende Frontstellung „Exaktheit“ contra „Relevanz“ aufzurichten. Erst die in jüngster Zeit zunehmende Nachfrage nach anwendungsorientierten sozialwissenschaftlichen Analysen scheint das Verhältnis wechselseitiger Ignorierung wiederum zu modifizieren.

d. Paradoxerweise ist der Traditionsbruch in den Wirtschaftswissenschaften durch die große synthetische Leistung *W. Euckens* erleichtert worden. Euckens Überwindung der „großen Antinomie“ zwischen Historismus und Rationaltheorie (1940) ist in ihrer wirtschaftssoziologischen Bedeutung lediglich in Frankreich gewürdigt worden. In der Bundesrepublik Deutschland dagegen wurden allein die wirtschaftspolitischen Konsequenzen seines Denkens historisch wirksam, indem das Wirtschaftssystem der Verkehrswirtschaft zur gedanklichen Grundlage der Wirtschaftsordnung in der Bundesrepublik wurde. Die epistemologischen Probleme, die Eucken zur Unterscheidung von „Wirtschaftssystem“ und „Wirtschaftsordnung“ geführt hatten, wurden nicht weiter verfolgt, und zwar weder von den Nachfahren der historischen Schule (Weisser, Müller-Armack) noch von den Neoklassikern. Das Problem der Morphologie schien gelöst, Probleme des Wirtschaftsablaufs beherrschten fortan die Wirtschaftswissenschaft in unreflektierter Weise. Die Frage nach dem „Selbstverständnis der ökonomischen Theorie“ (Jonas 1964) wurde nicht mehr verstanden. Der dritte sozialwissenschaftliche Methodenstreit (Adorno u. a.) hat in den Wirtschaftswissenschaften kaum Folgen gehabt. Er stellt jedoch ein Element des „Reflexionsschubs“ dar, der seit den sechziger Jah-

ren nicht nur die deutsche, sondern auch die angelsächsische Soziologie erfaßt hat, und der zutreffenderweise mit dem Theorie-Praxis-Problem in Beziehung gesetzt wird (Beck). Die Verdrängung der historischen und sozialen Dimension des Wirtschaftens in der herrschenden Nationalökonomie der Bundesrepublik und die Vernachlässigung ökonomischer Probleme in der deutschen Nachkriegssoziologie sind gleichermaßen für die Aufnahmebereitschaft für vulgärmarxistische Argumente im letzten Jahrzehnt mit verantwortlich.

#### 4. Konstitutionsprobleme der Wirtschaftssoziologie

a. Aus dem referierten Diskussionsstand lassen sich eine Reihe übereinstimmender *Kritikpunkte* am herrschenden „ökonomistischen“ Paradigma der Wirtschaftswissenschaft festhalten:

aa. **Gegenstandsbereich:** Eine Wirtschaftswissenschaft, die den empirisch-historischen Entwicklungen der Wirtschaftsverfassung gerecht werden will, darf sich nicht als bloße Theorie der Marktwirtschaft verstehen. Die Existenz eines relativ autonomen Wirtschaftssystems stellt einen historischen Sonderfall dar, dessen Voraussetzungen und Grenzen mit bedacht werden müssen. Seit der Weltwirtschaftskrise und dem Zweiten Weltkrieg sind zudem staatliche und privatwirtschaftliche Aktivitäten international so stark verzahnt, daß eine diese Interdependenz berücksichtigende Theorie erforderlich erscheint. Vor allem im Hinblick auf ein angemessenes Verständnis der sozioökonomischen Entwicklungsproblematik der Dritten Welt muß zudem der Subsistenzproduktion (Selbstversorgung) vermehrte Beachtung geschenkt werden (Elwert).

bb. **Normative Kritik:** Die herrschende Rationaltheorie wird als „wertblind“ bezeichnet; ihr ist jeglicher Kontakt mit ethisch-moralischen, ästhetischen und politischen Kategorien abhanden gekommen. Sie vernachlässigt Machtphänomene und deren Auswirkungen, sie vermag Probleme der interpersonellen Güterverteilung und der sozialen Auswirkungen ökonomischer Entwicklungen nicht angemessen zu erfassen. Die ökonomische Theorie weist bereits durch ihre Ausgangsfragen und Grundbegriffe eine Selektivität auf, welche die von den Kritikern als „wesentlich“ angesehenen Probleme modernen Wirtschaftens nicht zur Sprache bringt.

Auf den Einwand, daß der wissenschaftliche Fortschritt die Freiheit der Problemwahl erfordere, antwortet die normative Kritik, daß unbeschadet solcher Freiheit auch die Relevanz von Problemstellungen wissenschaftlicher Erörterung zugänglich sein müsse. Der Umstand, daß das Wirtschaftsverständnis der Rationaltheorie auch wesentliche Teile des öffentlichen Bewußtseins prägt und ideologisch als Legitimation einer liberalistischen Wirtschaftspolitik und als Delegitimation sozialpolitischer Bemühungen

wirksam wird, sei nicht nur politisch, sondern auch wissenschaftlich relevant.

cc. **Empirische Kritik:** Im Anschluß an Argumente der historischen Schule und der ökonomischen Verhaltensforschung wird insbesondere die Allgemeingültigkeit des ökonomischen Erklärungsanspruchs in Frage gestellt. Es werden Sachverhalte namhaft gemacht, die sich mit Hilfe der Rationaltheorie nicht adäquat erklären lassen. Auf den Einwand, daß die theoretische Leistung einer Wissenschaft gerade an der Vereinfachung ihrer Ausgangsannahmen bestehe, antwortet die Kritik, daß dies nur insoweit zutrefte, als dadurch die Erklärungskraft einer Theorie für die realen Phänomene nicht leide.

b. Die angedeuteten Linien der Kritik konvergieren hinsichtlich der *Bestreitung des Anspruchs der herrschenden ökonomischen Theorie, die einzig zutreffende Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte zu sein*. Sie orientieren sich jedoch selbst an recht unterschiedlichen Erkenntnisinteressen, Begriffen und Prämissen und definieren auch ihren intellektuellen „Gegner“ unterschiedlich: Historisch-soziologische versus rationaltheoretische Betrachtungsweise, qualitative versus quantitative Methode, substantielle versus formale Theorie, marxistische versus bürgerliche Wissenschaft, Politik- bzw. Anwendungsorientierung versus Wertfreiheit usw. Die Situation wird noch unübersichtlicher durch die zunehmende Anwendung ökonomischer Theorieansätze in außer-„wirtschaftlichen“ Bereichen, durch die Entstehung einer Nicht-Markt-Ökonomik, einer ökonomischen Theorie der Politik, der Bürokratie usw. Lassen sich unter diesen Umständen überhaupt noch Ansatzpunkte zur Konstitution eines abgrenzbaren Wissenschaftsbereichs „Wirtschaftssoziologie“ finden?

c. Der vorangehende Überblick sollte nicht nur das Problemfeld der Wirtschaftssoziologie umreißen, sondern auch verdeutlichen, daß es mit einer gewissen Zwangsläufigkeit im *Überlappungsbereich* von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie – hier verstanden als institutionalisierte Wissenschaften – liegt, so daß eine Lösung des Konstitutionsproblems durch Abgrenzung von oder Subsumtion unter die Prämissen einer der beiden Wissenschaften kaum befriedigend gelingen kann. Das Verhältnis zweier Wissenschaften ist ohnehin weit vielschichtiger als die üblichen Abgrenzungs- und Zuschreibungsversuche wahrhaben wollen: Es läßt sich nach institutionellen Gesichtspunkten, nach theoretischen Orientierungen, nach Gegenstandsbereichen, nach untersuchten Problemstellungen oder nach dem Typus ihres praktischen Nutzens bestimmen, und es ist nicht zu erwarten, daß die Abgrenzung in diesen Dimensionen zu übereinstimmenden Ergebnissen führt (Kaufmann 1980). Ob daher die skizzierte Kritik der herrschenden Ökonomik selbst noch als ökonomische oder als soziologische zu verstehen ist, bleibt ein Streit um Worte, da die Unterscheidung von Erfahrungsobjekt, Erkenntnisobjekt und (theoretischer oder prakti-

scher) Problemstellung bei derartigen Erörterungen allzu leicht vernachlässigt wird. Ökonomisches Denken wird bald mit Rationaltheorie, bald mit der Gesamtheit veröffentlichter Meinungen zu Wirtschaftsfragen identifiziert; ebenso werden die Ausdrücke „sozial“, „gesellschaftlich“ und „soziologisch“ nicht trennscharf gebraucht.

d. Eine Reorientierung beider Wissenschaften auf das ihnen gemeinsame, historisch-gesellschaftlich vorgegebene Erfahrungsobjekt „Wirtschaft“ sollte weder bei Definitionen des „Wirtschaftlichen“ noch bei der abstrakten Erörterung des Verhältnisses beider Wissenschaften beginnen. Wie auch immer man eine Systematik der Sozial- oder Wirtschaftswissenschaften begründen mag, das Ergebnis muß stets unbefriedigend bleiben, *da es unmöglich ist, den Anforderungen theoretischer Stringenz, empirischer Identifizierbarkeit und anwendungsbezogener Problembearbeitung optimal zu genügen*. Es ist daher verständlich, daß an den Begriff „Wirtschaftssoziologie“ recht unterschiedliche Erwartungen geknüpft werden.

aa. Ökonomen neigen dazu, die von ihnen als nützlich erachteten soziologischen Informationen als „wirtschaftssoziologisch“ zu qualifizieren, Wirtschaftssoziologie also als eine Hilfswissenschaft der Ökonomie zu begreifen. Da der explikative Wert rationaler Handlungstheorien von der Adäquanz der Modellprämissen zu Realsituationen abhängig ist, erwarten Ökonomen von Soziologen typischerweise etwa Aufschluß über die Bestimmungsgründe des Angebots von Arbeitskraft (in Konkurrenz zu Freizeit, Familie), der Sparbereitschaft (unter Berücksichtigung unterschiedlicher Grade der „Geldillusion“) oder des Konsumentenverhaltens (unter Berücksichtigung von Effekten der Werbung) usw. Vor allem für wirtschaftspolitische Empfehlungen scheint es unerlässlich, auch die mutmaßlichen politischen und sozialen Reaktionen auf bestimmte Maßnahmen mit zu berücksichtigen.

Bei solchen von Soziologen erwarteten Informationen wird häufig nicht klar unterschieden zwischen *Daten*, die mit den Soziologen geläufigeren Methoden (z. B. der empirischen Sozialforschung) generiert werden, und *Hypothesen*, die auf der Basis soziologischer Theorien generiert werden. Der Einbau soziologischer Hypothesen in ökonomische Argumentationszusammenhänge ist in der Regel schwieriger als die Rezeption von Daten der empirischen Sozialforschung; ähnliches gilt umgekehrt für die Rezeption ökonomischer Wissensbestände in die Soziologie. Es ist daher unwahrscheinlich, daß sich ein kohärentes Konzept von Wirtschaftssoziologie entwickeln läßt, wenn man die Begriffe und Fragestellungen ökonomischer Theorie zum Ausgangspunkt nimmt.

bb. Mißverständnisse zwischen Nationalökonomie und Soziologie lassen sich vermeiden, wenn stärker als bisher zwischen *fachspezifischer Grundlagenforschung und multidisziplinärer anwendungsbezogener*

*Forschung* in den Sozialwissenschaften unterschieden wird. Erwartungen an die Soziologie stammen typischerweise aus dem Bereich der „angewandten Wirtschaftswissenschaft“, also auf der Makroebene aus den Bereichen der Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik. Während für die Fortschritte der herrschenden Wirtschaftstheorie die Variabilität der empirischen Gegebenheiten kaum ein Hindernis darstellt, ist der Reduktionismus der wirtschaftstheoretischen Betrachtungsweise für praxisorientierte Forscher offenkundig. Die Vorstellung ist weit verbreitet, daß den theoretisch orientierten Grundlagenwissenschaften homologe Anwendungsgebiete entsprechen, daß also das Problem der Anwendung wissenschaftlicher Einsichten im wesentlichen in einer tautologischen Umformung theoretischer in präskriptive Sätze besteht. Die Grundprobleme theoretischer Wissenschaften sind jedoch regelmäßig nicht strukturgleich mit denjenigen anwendungsbezogener Disziplinen. Wie auch die Praxis der anwendungsbezogenen Wirtschaftswissenschaft zeigt, kommt man hier regelmäßig nicht mit Theoremen der ökonomischen Theorie aus, sondern muß zusätzliche Annahmen einführen, deren Spezifizierung und empirische Prüfung häufig von der Soziologie erwartet wird. Das ist aber eine noch zu einfache Vorstellung. Wissenschaftliche Studien zur Analyse und Beeinflussung praktischer Problemlagen können meistens nicht ausschließlich auf den theoretischen Grundlagen einer einzigen Disziplin aufbauen, sondern besitzen (im günstigen Falle) eine multidisziplinäre Struktur. Diese erscheint jedoch nur bei einem relativ engen Problem- und Gegenstandsbezug möglich. Das Ergebnis problemorientierter Kooperation von Wissenschaftlern unterschiedlicher Disziplinen wird daher im Regelfall *weniger generalisierbar, aber dafür anwendungsnäher* sein als das Ergebnis monodisziplinärer Studien.

cc. Da die Lösung praktischer, z. B. wirtschaftspolitischer Probleme typischerweise die Anwendung von Wissensbeständen voraussetzt, die im Rahmen unterschiedlicher „Grundwissenschaften“ – z. B. Nationalökonomie, Soziologie, Rechtswissenschaft, Psychologie – gewonnen wurden, stellt sich angesichts der Heterogenität der theoretischen Prämissen die Frage, wodurch die Kompatibilität der disziplinspezifischen Erkenntnisse gesichert wird. Infolge des Fehlens gemeinsamer theoretischer Grundannahmen bleibt die Kommunikation hier in hohem Maße auf das alltägliche Wirklichkeitsverständnis des öffentlichen Bewußtseins angewiesen. Dabei stehen die Sozialwissenschaften in einem steten *Austauschverhältnis* zum öffentlichen Bewußtsein, dessen praktische Problemartikulierungen einerseits als Fragestellungen an die Wissenschaften herangetragen werden, während sich andererseits auch das öffentliche Problembewußtsein unter dem Einfluß dieser Wissenschaften wandelt.

Daher gilt, daß die Verwendung von Wissensbeständen, die scheinbar einer anderen Wissenschaft

„gehören“, an ein gemeinsames Vorverständnis des Gegenstandsbereichs gebunden ist, auf den sich die Informationen beziehen. Dabei kommt die Gemeinsamkeit des Vorverständnisses i. d. R. *nicht* auf theoretischem Wege, sondern nur unter Bezugnahme auf ein *gesellschaftliches* Vorverständnis zustande. Interdisziplinäre Kommunikation in den Sozialwissenschaften ist in hohem Umfang auf alltägliche bzw. solche wissenschaftliche Sprachregelungen angewiesen, die bereits ins öffentliche Bildungswissen übergegangen sind. *Die praktische Relevanz der Sozialwissenschaften ist also von öffentlichen Kommunikationsvorgängen abhängig*; sie ist nicht rein technisch zu bewerkstelligen, wie dies dem naturwissenschaftlichen Erkenntnisideal entspricht.

e. Für die Konstitution des Wissensgebietes Wirtschaftssoziologie ergibt sich aus diesen Überlegungen, daß Wirtschaftssoziologie nicht einfach mit dem Überlappungsbereich von ökonomischen und soziologischen Interessen gleichgesetzt werden kann. Die Kooperation zwischen Wirtschaftswissenschaftlern und Soziologen ist in erster Linie im Bereich der anwendungsbezogenen Forschung erforderlich, wobei hier eine primär gegenstands- und nicht disziplinbezogene Betrachtung erforderlich erscheint, wie dies im Rahmen des amerikanischen Konzepts der „Policy-Science“ bereits annäherungsweise verwirklicht ist. Daraus folgt, daß „Wirtschaftssoziologie“ nicht mit der Vielfalt jener heterogenen Anforderungen an Soziologen verwechselt werden sollte, die sich aus den spezifischen Erkenntnisinteressen angewandter Problemstellungen, wie z. B. Verbraucherpolitik, Bildungspolitik, Arbeitsmarktpolitik, Gesundheitspolitik, Umverteilungspolitik usw., ergeben. *Wirtschaftssoziologie* ist vielmehr ihrer Tradition und aktuellen Aufgabe nach das Bemühen um ein angemessenes *theoretisches Verständnis der gesellschaftlichen Grundlagen des Wirtschaftens und der wirtschaftlichen Grundlagen der Gesellschaft*.

Dabei gehört selbstverständlich die soziologische Analyse der im klassischen Sinne wirtschaftlichen Phänomene (Arbeitsteilung, Geld, Tausch, Produktion, Konsum) einschließlich ihrer institutionellen Voraussetzungen (Privateigentum, Vertrag, Unternehmung, öffentlicher und privater Haushalt) und der ihnen zugeordneten Rollen (Konsument, Unternehmer, Manager, Professional, Arbeiter) zum Kernbestand der Wirtschaftssoziologie, doch orientiert sich diese gängige Lehrbuchsystematik allzusehr an einer vordergründigen Interpretation des Wirtschaftslebens, wie sie sich im öffentlichen Bewußtsein ergeben hat. Sie suggeriert eine gesellschaftliche Unabhängigkeit des Wirtschaftssystems, die zwar von Teilen der liberalen Schule gefordert wird, jedoch praktisch unrealisierbar bleibt. Denn zum einen ist die Autonomie des Wirtschaftssystems voraussetzungsvoll und stets nur relativ. Und zum anderen wirkt sich die durch die „freie Wirtschaft“ erzeugte Dynamik im politischen, sozialen und

kulturellen Bereich aus. Es stellt sich die Frage, nach welchen übergeordneten Gesichtspunkten diese Zusammenhänge zu ordnen sind. Solche Gesichtspunkte zu begründen, ist Aufgabe der Theoriebildung.

### C. Ansätze zur Theoriebildung

Da die Wirtschaftssoziologie gegenwärtig kein institutionalisiertes Wissenschaftsgebiet darstellt (z.B. existieren entsprechende Ausschüsse bis jetzt weder in den ökonomischen noch in den soziologischen Fachverbänden), kann es im folgenden nicht darum gehen, den „Stand der wissenschaftlichen Diskussion“ darzustellen. Es wird lediglich auf einige Fragestellungen und theoretische Perspektiven hingewiesen, die für eine Rekonstruktion der Wirtschaftssoziologie von Bedeutung sein dürften. Im Vordergrund stehen dabei strukturtheoretische Überlegungen, während die von den Klassikern hervorgehobenen Probleme der historischen Entwicklung und des sozialen Wandels unterbelichtet erscheinen (für Ansätze hierzu vgl. Zapf). Darin spiegelt sich die relative Vernachlässigung von Sozial- und Wirtschaftsgeschichte sowie der Entwicklungstheorie in der jüngeren Ökonomie und Soziologie.

#### 1. Zum Problem von Reduktion und Emergenz

Kontroversen zwischen formalen und substantiellen Theorieansätzen, wie sie die Debatten zwischen Rationaltheorie und Historismus bzw. ökonomischer Anthropologie kennzeichneten, sind für die gegenwärtige Problemlage kaum mehr ergiebig. Der Soziologie ist weder Empirismus noch Induktivismus vorzuwerfen; eher scheint auch bei ihr die Bezugnahme auf den historischen Charakter ihres Gegenstandes allzusehr in den Hintergrund zu treten. Statt dessen scheint sich ein neues Feld der Kontroverse aufzutun, das politisch durch das Begriffspaar Individualismus – Kollektivismus, methodologisch durch das Begriffspaar Reduktion und Emergenz zu kennzeichnen ist. Die damit angesprochenen Fragen werden im folgenden unter Bezugnahme auf inhaltliche Probleme der Wirtschaftssoziologie erörtert.

a. Der Versuch, die Konstitution sozialer Phänomene als Resultante individueller Verhaltensweisen zu erklären, wird als „*methodologischer Individualismus*“ bezeichnet. Ihm liegt ein reduktionistisches Wissenschaftsprogramm zugrunde (Vanberg), d.h., es wird versucht, i. S. eines naturwissenschaftlichen Erkenntnisideals komplexe Gegebenheiten auf möglichst elementare Grundsachverhalte zurückzuführen und sie aus ihnen zu erklären. Demgegenüber gehen die meisten soziologischen Denktraditionen (mit Ausnahme der Verhaltenstheorie) von der Annahme „emergenter Eigenschaften“ aus, d.h. von der Vorstellung, daß soziale Phänomene eine Eigendynamik entwickeln und durch Eigenschaften gekennzeichnet

sind, die sich nicht allein auf Eigenschaften und/oder Verhaltensweisen von an diesen Sozialphänomenen beteiligten Individuen reduzieren lassen. Methodologische Individualisten werfen Soziologen, die emergente Eigenschaften zum Ausgangspunkt der Analyse nahmen, „Holismus“, „Soziologismus“ oder „methodologischen Kollektivismus“ vor, wobei der Übergang von wissenschaftstheoretischen zu politischen Vorbehalten fließend zu sein scheint. Umgekehrt werfen Strukturtheoretiker dem methodologischen Individualismus eine wissenschaftstheoretische Überhöhung politisch liberaler Positionen vor (Israel).

Unter „*Soziologismus*“ wird in der Soziologiegeschichte der zuerst von Durkheim erhobene Anspruch verstanden, „Soziales nur durch Soziales zu erklären“; gelegentlich versteht man darunter auch einen Anspruch der Soziologie, ihr Wissen zur Grundlage aller anderen Wissenschaften machen zu wollen. Der letztgenannte Anspruch wird heute höchstens noch von einigen Nachfahren von A. Comte oder K. Marx erhoben; dagegen ist nicht zu bestreiten, daß die Diffusion soziologischer bzw. ökonomischer Begriffe und Betrachtungsweisen ins öffentliche Bewußtsein dort zu einer politisch durchaus relevanten Konkurrenz der Deutungsmuster führen kann. Wie man die Durchsetzung ökonomischer Interpretationsmuster für bestimmte gesellschaftliche Sachverhalte als „*Ökonomisierung*“ bezeichnet, kann bei der Durchsetzung soziologischer Deutungsmuster von einer *Soziologisierung* gesprochen werden. Derartige Diffusionsprozesse sind allerdings keine bloße Folge des „*Begriffsimperialismus*“ einzelner Wissenschaftler oder Schulen, sondern Resultante komplexer Austauschprozesse zwischen Wissenschaft und Öffentlichkeit.

b. Was die *methodische* Problematik betrifft, so gibt es zweifellos gute Gründe für die These, daß der Schluß von einer – zumeist intuitiven – Sicht des Ganzen auf seine Teile *allein* zu Trugschlüssen führt, und soziologische Theorien, die den Einfluß individueller Variablen konsequent ausschließen, müssen sich zweifellos den gleichen Vorwurf der Wirklichkeitsverkürzung gefallen lassen, der in der Vergangenheit gegen die individualistische Rationaltheorie erhoben wurde. Fruchtbarer scheint die Vorstellung, daß „individualistische“ und „kollektivistische“ Ansätze aufgrund ihrer *unterschiedlichen Formen der Reduktion* geeignet sind, sich im Hinblick auf die Analyse konkreter Probleme gegenseitig zu ergänzen und zu kontrollieren. Wenn man daran festhält, daß das Ziel wissenschaftlicher Theoriebildung die Analyse und Erklärung einer Vielfalt ausgewählter Phänomene mit Hilfe der kleinstmöglichen Zahl von Begriffen und Operationen darstellt, so bleibt doch Art und Ausmaß der Reduzierbarkeit durch Eigenschaften der zu analysierenden Phänomene bzw. der zur Erklärung einer bestimmten Klasse von Phänomenen erforderlichen kognitiven Muster beschränkt.

Blieben die Ausgangsannahmen einer Theorie unter dem für die adäquate Analyse eines Gegenstandsbereichs erforderlichen Grad der Komplexität, so liefert die Theorie lediglich Scheinerklärungen und täuscht eine Einfachheit vor, die das Verständnis konkreter Phänomene eher verstellt als erhellt.

c. Für einen großen Teil der sozialwissenschaftlich relevanten *Wirtschaftstheorie* ist es charakteristisch, daß sie von der Perspektive eines individuellen Akteurs ausgeht, dem bestimmte Eigenschaften und/oder Verhaltensweisen zugeschrieben werden. Die Aggregation individueller Verhaltensweisen zu Makrogrößen stellt seit dem exemplarischen Nachweis der Funktionsweise des Konkurrenzmarktes durch Smith (1776) die bevorzugte Denkweise der ökonomischen Rationaltheorie dar, die sich in letzter Zeit zu einer Theorie rationaler Wahlhandlungen zu erweitern sucht. Die Bedeutung dieses Denkmodells ist dabei nicht nur methodischer, sondern auch normativer Art: Weil Postulate der freien Entfaltung der Persönlichkeit und ähnliche individualistische Werte als Grundkonsens demokratischer Gesellschaften vorausgesetzt werden, erscheint die Frage auch von besonderer praktischer Relevanz, ob und unter welchen Bedingungen die Verfolgung individueller Präferenzen zu einem für alle Gesellschaftsmitglieder akzeptablen kollektiven Ergebnis führen. Die Antwort auf diese Frage gibt die ökonomische Theorie durch die Formulierung marktwirtschaftlicher Gleichgewichtsbedingungen mit dem Instrumentarium der Marginalanalyse.

Aus soziologischer Sicht ließen sich dagegen die Bedingungen eines funktionsfähigen Konkurrenzmarktes etwa wie folgt bestimmen:

(1) Hochgradige Arbeitsteilung, d. h. gegenseitige Abhängigkeit der Wirtschaftssubjekte infolge fehlender Selbstversorgung;

(2) Akzeptanz von Geld als Tauschmittel, Wertaufbewahrungsmittel und Rechenbasis, d. h. ausreichende Währungsstabilität, um eine Orientierung an anderen Tauschformen zu verhindern;

(3) Vertragsfreiheit bei gleichzeitig garantierter Rechtssicherheit des Wirtschaftsverkehrs;

(4) Ausschluß alternativer Möglichkeiten des Gelderwerbs als durch Einsatz von Produktionsmitteln (z. B. weder durch Machtausübung noch durch Erlangen staatlicher Vorteile);

(5) praktisch unbeschränkte Substituierbarkeit der Vertragspartner, d. h. keine Beschränkung des Marktzugangs durch technische, politische oder soziale Bedingungen;

(6) Handlungsprämissen bei den beteiligten Personen, die einer intensiven Erwerbsorientierung förderlich sind, d. h. Orientierung am Extremalprinzip und ‚stabilisierende Erwartungen‘ i. S. von Lowe.

Es sei darauf hingewiesen, daß Markttransparenz nicht zu diesen Bedingungen gehört. Auch ohne sie können die Wirtschaftssubjekte zu einer bedingungslosen Konkurrenz und zu einem möglichst wirt-

schaftlichen Einsatz der Produktionsfaktoren veranlaßt werden, da der Markt-Preis-Mechanismus ein *Lernen am Erfolg* bzw. Mißerfolg ermöglicht: Er stellt gleichzeitig ein Informations- und ein Sanktionsinstrument dar. Eine Modifikation der institutionellen Voraussetzungen oder der individuellen Handlungsprämissen kann selbstverständlich auch zu anderen Ergebnissen, beispielsweise zu kollektiver Selbstschädigung (Jöhr 1976) führen.

Wie diese Skizze zeigt, läßt sich eine befriedigende soziologische Theorie des Marktes nur durch die Kombination von individuumsbezogener und strukturbezogener Betrachtungsweise gewinnen (vgl. auch Abschn. A.4.). Wenn man den Individuen konstante Dispositionen unterstellt, wie das für die klassische Theorie ökonomischer Rationalität aber auch für die neuere Theorie der Wahlhandlungen charakteristisch ist, so muß der Grund der Variabilität beobachteter Verhaltensweisen sogar ausschließlich in den situativen und institutionellen Bedingungen gesucht werden, die die Interessenlage des Handelnden bestimmen. Eine strukturorientierte Wendung des ökonomischen Denkansatzes wird jedoch bisher nur sehr zögernd (beispielsweise bei der Untersuchung der Folgen unterschiedlicher Abstimmungsregeln) verfolgt. Unter „Optimalbedingungen“ werden vielmehr in der Regel grenznutzentheoretische Kriterien verstanden, nicht die institutionellen oder handlungsmäßigen Voraussetzungen, unter denen in der Wirklichkeit Zustände eintreten können, die einem so definierten Optimum nahe kommen.

Noch deutlicher wird das Erfordernis der Annahme emergenter Eigenschaften, um zu einem adäquaten Verständnis wirtschaftlicher Gegebenheiten zu kommen, wenn man *externe Effekte* marktwirtschaftlicher Prozesse nicht als Residualkategorie behandeln will. Daß (positive und negative) externe Effekte mit wachsendem Staatsanteil und fortschreitender Technisierung der Produktion zunehmen, ist unbestritten. Die Interdependenzen zwischen Marktwirtschaft und Staat bzw. Natur, Kultur und sozialem Reproduktionsbereich sind jedoch nur einer Theorie zugänglich, die auch mit der Annahme emergenter Eigenschaften operiert.

d. Die *normativen* Prämissen des methodologischen Individualismus werden fragwürdig, wenn man die Strukturwandlungen des modernen Kapitalismus bedenkt. Wirtschaftssubjekte sind zunehmend seltener Einzelunternehmer, sondern im Regelfalle *korporative Akteure* (vgl. Abschn. A.3.c.) Natürliche Personen werden – was ihren Einfluß angeht, – gegenüber der überlegenen Macht organisierter Wirtschaftssubjekte immer marginaler. Die „freie Entfaltung der Persönlichkeit“ wird durch die Macht der Organisationen gegenüber ihren Mitgliedern und Klienten immer stärker eingeschränkt. Dabei entsteht zudem ein durch die Organisationsstrukturen vermittelter Konflikt zwischen Mitgliedern und Klienten einer Organisation (Grunow/Hegner/Kaufmann).

Zunehmend kann die ökonomische Rationaltheorie praktischen Nutzen nur noch für organisierte Einheiten beanspruchen, ihr Individualismus ist also fiktiv.

e. Der Umstand, daß die Markttheorie von der weitgehenden Substitution des Einzelunternehmers durch kooperativ geführte Großunternehmen für die Gültigkeit ihrer Aussagen keine Kenntnis zu nehmen braucht, macht besonders deutlich, daß „Emergenz“ nichts mit Metaphysik oder Kollektivismus, sondern mit der Wahl von Theorieelementen zu tun hat. „Emergent“ *erscheinen Eigenschaften stets mit Bezug auf ein bestimmtes Analysenniveau*, wenn bestimmte Eigenschaften auf die hier zugelassenen Elemente nicht zurückführbar sind. Es gehört zu den schwierigsten Leistungen der Theoriebildung, die elementaren Begriffe so zu bestimmen, daß sie eine bestimmte Klasse von Phänomenen adäquat zu rekonstruieren gestatten. Die gegenwärtige Vielfalt soziologischer Theorieansätze läßt sich ordnen, wenn wir davon ausgehen, daß im Gegenstandsbereich der Soziologie mehrere Klassen von Phänomenen zu unterscheiden sind, deren gegenstandsadäquate theoretische Konstruktion unterschiedliche Ausgangsanahmen voraussetzt.

## 2. Ebenen soziologischer Analyse

a. Zwar finden wir bereits bei den Klassikern Ansätze zur Unterscheidung mehrerer Analyseebenen (z. B. Handeln-Beziehung-Gebilde), konsequent wird dieser Ansatz jedoch erst in neueren Theorien verfolgt. So unterscheidet H. M. Johnson unter Fortführung des strukturfunktionalistischen Ansatzes (Parsons/Smelser; Merton) in seiner Wirtschaftssoziologie zwischen sechs Systemebenen – von der Gesamtgesellschaft bis zur Einzelunternehmung – wobei die Unterscheidung allerdings nicht primär nach soziologischen Kategorien, sondern nach Annahmen über *hierarchisierte* Funktionszusammenhänge erfolgt.

N. Luhmann unterscheidet drei Analyseniveaus soziologischer Theorie, nämlich Interaktion, Organisation und Gesellschaft. Interaktionen, Organisationen und Gesellschaften werden von ihm als soziale Systeme angesehen und begrifflich behandelt, wobei sich Interaktionen durch das Merkmal der Anwesenheit, Organisationen durch das Merkmal formalisierter Mitgliedschaft und Gesellschaft durch das Merkmal möglicher und sinnvoller Kommunikation unterscheiden. Wie die meisten Versuche soziologischer Theoriebildung geht auch er davon aus, daß es mit einem einheitlichen Instrumentarium von Grundbegriffen möglich sei, den gesamten Gegenstandsbereich der Soziologie adäquat zu rekonstruieren. Dieser Anspruch hat zwar den Vorteil, die reale Interdependenz der Gegenstände unterschiedlicher Analyseebenen innerhalb eines einheitlichen Begriffsinstrumentariums zu erörtern. Dennoch scheint es fraglich, ob der sehr abstrakte systemtheoretische Zugriff auf allen Analyseebenen sich als gleich

fruchtbar erweisen wird. Bisher hat es den Anschein, als ob sich in der forschungspraktischen Anwendung *unterschiedliche* Theorieansätze mit Bezug auf verschiedene Analyseebenen als besonders erklärungskräftig erweisen.

b. Die folgende Darstellung orientiert sich daher nicht an einem einzigen Theorieansatz, sondern an der Vorstellung komplementärer Leistungen unterschiedlicher Ansätze, deren Leistungsfähigkeit mit Bezug auf bestimmte Analyseebenen betont wird. Dabei erscheint es erforderlich, neben den drei von Luhmann hervorgehobenen Analyseebenen noch eine Individualebene und eine institutionelle Ebene der Analyse (Touraine) zu unterscheiden. Wir gehen also von fünf Analyseebenen aus, die sich auf unterschiedliche Klassen sozialer Phänomene beziehen, die ihrerseits als nicht aufeinander reduzierbar angesehen werden, in ihrer Wirksamkeit in der konkreten Wirklichkeit jedoch selbstverständlich interdependent sind.

**aa. Individualebene:** Zu erklären sind hier *Handlungen bzw. Verhaltensweisen natürlicher Personen in sozialen Situationen*. Hier liegt die Stärke des verhaltenstheoretischen Ansatzes: Individuelles Verhalten wird als Resultante vorangehender Lernprozesse und antizipierter Sanktionen in der Handlungssituation beschrieben. Soziale Phänomene werden hier durch psychologische Lehrsätze, insbesondere solche der Lernpsychologie erklärt. Die Affinität zur herrschenden Ökonomie besteht zum einen in dem beiden gemeinsamen „methodologischen Individualismus“, zum anderen in der Betrachtung sozialer Interaktionen als Austauschprozesse. Der Versuch, die Genese und Funktionsweise von Makrostrukturen aus den dieser Analyse zugänglichen Mikroprozessen zu erklären (Blau, Belshaw 1970), hat bisher nicht zu überzeugenden Ergebnissen geführt (Prattis). Dennoch ist es aufgrund des Gewichtes individualistischer Werte in unserer Kultur *normativ* und aufgrund der vielfältigen Beteiligung von Individuen an sozialen Aktivitäten *explikativ* notwendig, diese Analyseebene auch im Rahmen soziologischer Theoriebildung nicht zu vernachlässigen. Zur Kennzeichnung von Merkmalen der Individuen dienen im soziologischen Kontext Begriffe wie Motiv, Bedürfnis, Präferenz, Deprivation, Einstellung, Handeln, Situationsdefinition, Lernen, Ressource.

**bb. Interaktionsebene:** Zu erklären sind hier *soziale Beziehungen zwischen natürlichen Personen* hinsichtlich ihrer Stabilität, Dynamik und relevanten Ergebnisse mit Bezug auf Dritte. Als Grundbegriffe kommen hier beispielsweise Interesse, Erwartung, Kommunikation, Konflikt, Identität, Rolle, Wahrnehmung, Austausch, Macht, Sanktion und Situation in Frage. Das höchste Ordnungs- und Auflösungsvermögen entwickeln auf dieser Analyseebene die Theorieansätze des symbolischen Interaktionismus, da hier der Analyse des situativen und normativen Kontextes der Interaktion und der Bedeutung der Identität der

Interaktionspartner systematisch Beachtung geschenkt wird. In wirtschaftssoziologischer Hinsicht könnte diese Forschungsrichtung dann interessant werden, wenn sie unter Fortführung der Simmelschen Fragestellung den spezifischen Prägungen sozialer Interaktion unter den Symbolbedingungen des Geldes nachgehen würde. Dadurch ließe sich das Problem der Motivation wirtschaftlichen Handelns (A.4.) im Kontext konkurrierender Wirklichkeitsorientierungen einer Klärung näher bringen. Bis jetzt sind jedoch wirtschaftssoziologische Beiträge dieser Forschungsrichtung nicht bekannt geworden, möglicherweise gerade deshalb, weil hier einfachere Ansätze des sozialen Austauschs als ausreichend angesehen werden.

**cc. Organisationsebene:** Zu erklären sind hier die *Bedingungen organisierter kollektiver Aktion*, und zwar unter Berücksichtigung sowohl der Binnenprobleme der Organisation als auch ihrer Umweltbeziehungen. Während ältere Organisationstheorien Organisationen als geschlossene, zielgerichtete Systeme betrachteten, betrachtet die neuere Organisationstheorie Organisationen als in sich hierarchisch und funktional differenzierte, umweltoffene Systeme, die ihre Funktionsfähigkeit durch fortgesetzte Abstimmung zwischen internen und externen Erfordernissen aufrechterhalten müssen (Simon, Luhmann, Thompson). Die systemtheoretisch orientierte Organisationssoziologie markiert besonders deutlich den Unterschied zu einer soziologischen Handlungstheorie, die von der Vorstellung individueller Akteure ausgeht. Organisationen werden durch Entscheidungen konstituiert (Luhmann 1978), die zwar einmal von Personen oder Personengruppen getroffen sein mögen, sich jedoch gegenüber ihren Urhebern selbständigen und als Vorgaben für Dritte fungieren, die diese Entscheidungen nicht getroffen haben. Als Grundbegriffe kommen hier beispielsweise Position, Entscheidung, Mitgliedschaft, Hierarchie, Kommunikationsstruktur, Personalstruktur, Umweltstruktur in Frage. Organisationen besitzen i. d. R. eine eigene Rechtspersönlichkeit und können sich so als „korporative Akteure“ deutlich von natürlichen Personen unterscheiden (Coleman).

**dd. Institutionelle Ebene:** Zu erklären sind hier die *Struktur und Funktionsweise gesellschaftlich institutionalisierter, relativ autonomer Teilsphären* wie Staat, Wirtschaft, Religion, Familie oder Wissenschaft. Die institutionelle Ebene unterscheidet sich von der Organisationsebene dahingehend, daß sie nicht mehr als durch ein einziges Entscheidungszenrum gesteuert gedacht werden kann, sondern gerade durch das Problem der Koexistenz bzw. Koordination einer Mehrzahl grundsätzlich autonomer Einheiten gekennzeichnet ist. Ihre Elemente sind soziale Gebilde vom Beziehungs- oder Organisationstypus, wobei im politischen und ökonomischen Bereich der Organisationstypus zunehmend dominiert. Soziologische Theorieansätze, die die spezifischen Probleme

der institutionellen Ebene zum Gegenstand haben, sind erst in Entwicklung begriffen. Den Prototyp einer Theorie dieser Ebene stellt die Markttheorie dar, die das Koordinationsproblem jedoch nur unter spezifischen Prämissen löst. Die soziologische Theorieentwicklung dürfte sich in zwei Richtungen bewegen: Zum einen als Weiterentwicklung unterschiedlicher organisationstheoretischer und markttheoretischer Ansätze in Richtung auf eine Inter-Organisationstheorie (Negandhi, Benson, Evan, Cook, Kartik), zum anderen in Richtung auf eine Theorie des Legitimationsproblems (Habermas 1973; Offe). Wie bereits die ältere Institutionstheorie hervorhob, werden die institutionellen Sphären durch gesamtgesellschaftlich akzeptierte regulative Ideen (z.B. Wohlstandssteigerung, Ordnungssicherung, Gesundheit) charakterisiert, die sowohl ihre Existenz wie ihre Selektivität legitimieren. Die den institutionellen Sphären zugeordneten Wissenschaften (z.B. Nationalökonomie, politische Wissenschaft, Medizin) übernehmen gleichzeitig die Reflexion und Legitimation des Zusammenhangs einer institutionellen Sphäre, sie werden normativ wirksam.

So beruht beispielsweise der Erfolg der ökonomischen Markttheorie nicht allein auf ihren explikativen Qualitäten, sondern auf der normativen Bedeutung des Modells einer freien Marktwirtschaft im politischen und kulturellen System des Westens, unabhängig davon, inwieweit die realen Märkte den skizzierten Bedingungen entsprechen. Die „*Ordnungsmacht*“ der *Wirtschaftstheorie* (Hofmann 1961) wirkt sich i. S. einer Legitimation der gewählten Prämissen aus und stabilisiert die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte (Lowe): Insoweit als die Wirtschaftssubjekte sich am Modell der Marktwirtschaft orientieren, erscheint für sie ein ökonomisches Rationalverhalten erfolgversprechend, und sie tragen i. S. einer „self-fulfilling-prophecy“ zur Funktionsfähigkeit des Marktes bei. Für eine Rekonstruktion der Probleme der institutionellen Ebene dürfte daher eine Verknüpfung der interorganisationstheoretischen mit der wissenssoziologischen Perspektive besonders aussichtsreich sein.

**ee. Gesellschaftsebene:** Gesellschaftstheoretische Analysen haben den *Gesamtzusammenhang der Gesellschaft und dessen Wandlungen* zum Gegenstand. Der offenkundigste Unterschied zwischen der modernen Gesellschaft und ihren historischen Vorgängern liegt in der Größe derjenigen Einheiten, die als ein in sich interdependenter, jedoch nach außen unabhängiger sozialer Verband anzusehen sind. In gesellschaftstheoretischer Perspektive kann man die Entwicklung der Menschheit als Fortschreiten des gesellschaftlichen Zusammenhangs von einer Vielzahl unverbundener kleinerer Einheiten zu immer größeren Einheiten charakterisieren, wobei es heute bereits fraglich erscheint, inwieweit noch Nationalstaaten oder supranationale Vereinigungen i. e. S. als „Gesellschaften“ anzusprechen sind, oder ob sich das

Problem der gesellschaftlichen Integration bereits auf das Niveau der „Weltgesellschaft“ (Luhmann 1975, S. 51–71) verlagert hat. Ein Großteil der klassischen soziologischen Theorie war implizit Gesellschaftstheorie, insofern sie Genese, Konstitution und Entwicklungstendenzen unterschiedlicher Gesellschaftsformationen auf Begriffe zu bringen suchte. Sie vernachlässigte jedoch die im Prozeß der Modernisierung sich ausdifferenzierenden intermediären Ebenen und gewann daher ebenso wenig Tiefenschärfe wie der methodologische Individualismus.

Geht man von der hier postulierten Unterscheidung zwischen Organisations-, institutioneller und Gesellschaftsebene aus, so betrifft die gesellschaftstheoretische Analyse im wesentlichen die Integrationsprinzipien *moderner* Gesellschaft. Im Anschluß an Hegel, Spencer, Durkheim, Parsons und Luhmann kann die Entwicklung der modernen Gesellschaft als *Differenzierungsprozeß* begriffen werden (Flora). Die Verselbständigung der institutionellen Bereiche ist selbst Ausdruck des strukturellen Differenzierungsprozesses, der im Prinzip moderner Verfassungen seinen Ausdruck findet: Indem die Handlungsmöglichkeiten des Staates durch die Freiheitsrechte der Bürger begrenzt und legitimiert werden, und indem diese Freiheitsrechte selbst als Eigentums- und Berufsfreiheit (Wirtschaft) als Glaubens- und Kulturfreiheit (Religion) als Elternrecht (Familie) und als Freiheit von Wissenschaft und Kunst definiert werden. *Der Zusammenhalt moderner Gesellschaften beruht also auf der Trennung und Spezifizierung von Funktionen auf unterschiedlichen Niveaus der sozialen Aggregation, wobei der Zusammenhang durch die wechselseitige Abhängigkeit der ausdifferenzierten Bereiche gestützt wird.*

Neben der skizzierten Denktradition hat sich auf gesellschaftstheoretischer Ebene eine von Marx herkommende Denktradition erhalten, welche gesellschaftliche Evolution nicht in erster Linie als Differenzierungsprozeß, sondern als Wechselspiel der Entwicklung von Produktivkräften und der Veränderung von Produktionsverhältnissen begreift. Den Prozessen der Produktion und der Bedarfsdeckung wird damit eine analytische und praktische Priorität gegenüber politischen, kulturellen oder sozialen Faktoren der Gesellschaftsevolution eingeräumt. Eine derartige Annahme scheint als Universalaussage kaum prüfbar, ist jedoch für komplexe Gesellschaften kompatibel mit dem differenzierungstheoretischen Ansatz, da dieser über die relative Bedeutung der verschiedenen institutionellen Bereiche keine Postulate enthält. Die These von der Dominanz der Produktivkraftentwicklung könnte durch Untersuchung der Interdependenzen zwischen den institutionalisierten Sphären geprüft und durch den Nachweis erhärtet werden, daß die Eigendynamik des Wirtschaftssystems größeren Einfluß auf die Wandlungen in den übrigen institutionellen Sphären nimmt, als daß umgekehrt diese die Entwicklung des Wirt-

schaftssystems beeinflussen. Insoweit als der ökonomische Fortschritt auf dem Verbrauch nicht regenerierbarer natürlicher Ressourcen oder der Erosion sozialer Voraussetzungen (Normen, Motive) des gesellschaftlichen Zusammenhangs beruht, kann von einem *parasitären* Verhältnis des Wirtschaftssystems zu anderen Gesellschaftsbereichen gesprochen werden.

c. In *theoretischer* Hinsicht ist die Fruchtbarkeit der Unterscheidung der postulierten Analyseebenen sozialer Phänomene davon abhängig, inwieweit sie durch unterschiedliche Ausgangsannahmen adäquat rekonstruierbar sind, eine Reduktion der Analyseebenen also zu erheblichen Erklärungsverlusten führen würde. Selbstverständlich soll mit der Zuordnung bestimmter Theorierichtungen zu den einzelnen Analyseebenen nicht behauptet werden, daß diese sich ausschließlich auf dem betreffenden Niveau bewegen. Vielmehr beanspruchen nahezu alle Theorierichtungen Aussagen über das Gesamtspektrum sozialer Phänomene; die vorgeschlagene Unterscheidung mag zur Prüfung der Frage dienen, inwieweit sie dabei das Problem unterschiedlicher Niveaus der sozialen Emergenz ernst genug nehmen.

In *praktischer* Hinsicht hängt die Relevanz der postulierten Analyseebenen davon ab, inwieweit die Unterscheidung von Niveaus sozialer Emergenz *Konflikte* im Erfahrungshorizont der Gesellschaftsmitglieder adäquater zu situieren und zu erklären vermag. Von besonderer Bedeutung erscheint hierbei die Unterscheidung von Organisationstheorie und Gesellschaftstheorie sowie die Unterscheidung von Handlungstheorie als Erklärung des Handelns individueller Akteure und Organisationstheorie als Erklärung der Bestandsprobleme und Handlungsweisen korporativer Akteure. Die intermediären Analyseebenen der Interaktion bzw. institutioneller Koordination lassen sich nur dann adäquat rekonstruieren, wenn sie sowohl auf die Elemente der komplexeren als auch auf die Elemente der elementarerer Analyseebenen bezogen werden.

Die theoriebezogene Unterscheidung unterschiedlicher Analyseebenen darf nicht zu einer gegenstandsbezogenen Trennung unterschiedlicher Wirklichkeitsebenen verdinglicht werden. Vielmehr liegen – wie gerade aus der Markttheorie bekannt – die eigentlich interessanten soziologischen Forschungsprobleme i. d. R. im Untersuchungsbereich mehrerer Analyseebenen. Wir vermögen die Gültigkeit unserer Überlegungen bezüglich eines bestimmten Gegenstandes gerade dadurch zu erhärten, daß wir mit den begrifflichen Mitteln unterschiedlicher Analyseebenen zu konvergierenden Ergebnissen gelangen.

### 3. „Wirtschaft“ als Teilsystem komplexer Gesellschaften

<sup>1</sup> Nahezu alle neueren Theorieansätze betrachten „Wirtschaft“ als *System*, wobei allerdings recht

unterschiedliche Systembegriffe zugrundegelegt werden (Wagener). Unterschiede bestehen nicht nur hinsichtlich der hier nicht weiter zu erörternden Ausgangsannahmen und Grundbegriffe verschiedener Systemtheorien, sondern auch hinsichtlich des epistemologischen Charakters der angenommenen „Systeme“: Handelt es sich um modellartige Konstruktionen des Forschers oder um reale Zusammenhänge oder um analytische Abstraktionen vorfindbarer Wirklichkeit?

a. Die Mehrdeutigkeit des Begriffs „Wirtschaftssystem“ verweist auf das bevorzugte Erfahrungsobjekt der klassischen Wirtschaftssoziologie, das auf Privateigentum an den Produktionsmitteln beruhende und marktmäßig gesteuerte Wirtschaftssystem des modernen Kapitalismus. Für die sozio-ökonomische Entwicklung der westlichen Industriegesellschaften ist die Ausdifferenzierung eines seinem Anspruch nach „freien“, durch den Rückkoppelungsmechanismus des Marktes gekennzeichneten und insofern „realen Systems“ arbeitsteiliger Produktion und Zirkulation von Gütern charakteristisch. Bemerkenswert ist hierbei nicht nur die weitgehende organisatorische Trennung der Produktions- und Zirkulations-sphäre von den Einrichtungen des Staates und der privaten Haushalte, sondern die gesellschaftliche Akzeptanz einer weitgehenden Autonomie der wirtschaftlichen Tätigkeit unter den Prämissen des Privateigentums und der Wirtschaftsfreiheit.

aa. Zur *kulturellen Legitimation* der Autonomie des Wirtschaftssystems hat bekanntlich die Nationalökonomie von Smith bis Eucken entscheidend beigetragen, und ein Großteil der Ökonomiekritik, wie sie seit Marx von unterschiedlichen Schulen der Wirtschaftssoziologie vorgetragen wurde, sucht diese Legitimation in Frage zu stellen. Die Unterscheidung von Gesellschaftsebene und institutioneller Ebene erlaubt uns, einige Klarheit in diese Kontroverse zu bringen.

Die Begründung der Wirtschaftsfreiheit beruht im wesentlichen auf einer Theorie der *Wirtschaftsordnung*, d. h. der Erörterung der Frage, welche Institutionalisierung wirtschaftlicher Tätigkeit am ehesten eine Maximierung des Volkswohls sichert. Die Begründung der Wirtschaftsfreiheit bedient sich also ihrerseits im wesentlichen ökonomischer Argumente: Wirtschaftsfreiheit *soll* sein, weil die Autonomie der Wirtschaftssubjekte im Rahmen der Gesetze eine sehr differenzierte Koordination ihrer Handlungen über den Markt-Preis-Mechanismus erlaubt und auf diese Weise zu einer Optimierung der Faktorallokation und zu einer Nachfrageorientierung des Güterangebots führt. Nur wenige Autoren (Röpke, von Hayek) haben darüber hinaus argumentiert, daß die Wirtschaftsfreiheit auch in ihren metaökonomischen, sozialen und politischen Auswirkungen positiv zu bewerten und daher erhaltenswürdig sei. Damit begeben sie sich auf die Ebene einer gesellschaftstheoretischen Argumentation, während der Großteil

der ordnungspolitischen Debatten und auch die neueren Versuche einer Theorie der Wirtschaftssysteme auf dem *institutionellen* Analyseniveau verbleiben.

bb. Der ganz überwiegende Teil der heute herrschenden Ökonomiekritik bewegt sich dagegen implizit auf gesellschaftstheoretischer Ebene, d. h. sie betrifft die Auswirkungen des hohen Autonomiegrades des Wirtschaftssystems auf wirtschaftsexterne Bereiche: Verschlechterung der „Lebensqualität“ durch Umweltverschmutzung, Gesundheitsschädigung als Folge der Gestaltung von Arbeitsprozessen, Kulturverlust als Folge der Migrationsprozesse, Ungleichheit der Einkommens- und Lebenslagen, Beeinträchtigung der Autonomie politischer Akteure durch wirtschaftliche Macht, Zerstörung gewachsener Sozialstrukturen durch ökonomisch bedingte Mobilisierung, Zerstörung der Moral durch Belohnung des Eigennutzes usw. Zwar hat die Wirtschaftstheorie durch das Konzept der „externen Effekte“ versucht, derartige Phänomene begrifflich einzufangen, doch werden diese lediglich als „soziale Kosten“ (bzw. Nutzen) und damit in der immanenten Perspektive des „Wirtschaftssystems“ sichtbar (Jänicke). Politische (z. B. Loyalitätsverlust) oder soziale (z. B. schlechtere Entwicklung der nachfolgenden Generation) Folgen kommen nicht in ihrem spezifischen Bedingungs-zusammenhang zur Sprache. Die weitgehende Beziehungslosigkeit von ökonomischer Theorie und Ökonomiekritik ist also auf einen fehlenden Theoriezusammenhang zurückzuführen, der primär auf der gesellschaftstheoretischen Ebene hergestellt werden müßte. Eine wirtschaftssoziologische Theorie, die diesen Namen verdient, müßte eine *Theorie variabler gesellschaftlicher Institutionalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten* sein. Sie darf die Autonomie des Wirtschaftssystems nicht voraussetzen, sondern müßte unterschiedliche Grade seiner Verflochtenheit mit den Bereichen der Politik, der Kultur und der sozialen Lebenswelt mit in die Betrachtung einbeziehen.

b. Bei der Konzeptualisierung des Wirtschaftssystems auf *gesellschaftstheoretischer* Ebene wird die Frage nach dem epistemologischen Charakter des zugrundeliegenden Systembegriffs besonders dringlich. Im Unterschied zur von Hegel herkommenden Gegenüberstellung von „Staat“ und „Gesellschaft“ (vgl. Abschn. A. 3.) wird in der modernen Soziologie der Gesellschaftsbegriff zur Kennzeichnung der *Gesamtheit* aller relevanten Sozialbezüge verwandt, die dann nach verschiedenen Gesichtspunkten systematisiert werden. Systemtheoretisch erscheinen dann „Staat“ und „Wirtschaft“ als Teil- oder Subsysteme von „Gesellschaft“. In den okzidentalen Gesellschaften haben Wirtschaft und Politik einen vergleichsweise hohen Grad an institutioneller Selbständigkeit erreicht. Bestimmt man (reale) Systemqualitäten durch den Grad der Abgrenzbarkeit eines Handlungszusammenhangs von seiner Umwelt sowie

durch Kapazitäten der Selbststeuerung, so scheint es zunächst unproblematisch, hier vom „politischen“ bzw. „ökonomischen System“ zu sprechen. Dagegen scheint es wenig befriedigend, die übrigen Gesellschaftsbereiche zu einer Art Restgröße des „soziokulturellen Systems“ (Habermas) oder „normativen Systems“ (Offe) zusammenzufassen. Die meisten gesellschaftstheoretischen Versuche (Parsons, Luhmann, Schluchter) gehen von einer den kulturellen und sozialen Bereich differenzierenden, vier Sphären unterscheidenden Klassifikation der grundlegenden Differenzierung moderner Gesellschaften aus. Schaub. 1 versucht eine Synopse des gesellschaftlichen Funktionszusammenhangs komplexer Gesellschaften gemäß den Vorstellungen einer vierfachen Primärdifferenzierung zu geben, wobei auch die in Abschn. C. 2. entwickelten fünf Analyseebenen angedeutet sind. Diese Darstellungsform läßt typische Schwierigkeiten der gesellschaftstheoretischen Analyse allerdings nicht deutlich werden.

aa. *Talcott Parsons'* strukturfunktionalistische Theorie geht von der Vorstellung aus, daß jedes soziale System gemäß dem sogenannten AGIL-Schema vier Grundfunktionen – *Adaptation, Goal-Attainment, Integration, Latent-Pattern-Maintenance* – zu erfüllen habe. Demzufolge tendieren Gesellschaften als umfassende Systeme dazu, sich in vier Subsysteme zu differenzieren, die unterschiedliche Primärfunktionen erfüllen. Dabei ist der Grad der strukturellen Ausdifferenzierung dieser Funktionen historisch und kulturell variabel angesetzt, in modernen Gesellschaften jedoch am weitesten fortgeschritten. Der „Wirtschaft“ wird die Funktion der Anpassung (A), der „Politik“ die Funktion der kollektiven Zielerreichung (G), dem „sozialen“ Bereich die Funktion der Integration (I) und dem kulturellen Bereich die Funktion der Erhaltung von Normen bzw. Handlungsmustern (L) zugeschrieben. Der gesellschaftliche Zusammenhang wird dann in Form bereichsüberschreitender Leistungen der einzelnen Subsysteme

Schaub. 1: *Gesellschaftliche Funktionen und Leistungen der zentralen institutionellen Bereiche*

	ökonomischer	politischer	kultureller	sozialer
I. Gesellschaftliche Funktion (Gesellschaftsebene)	materielle Versorgung/Wohlstand, Erhöhung der Anpassungsfähigkeit dank Ermöglichung zeitlicher Verschiebung von Problemlösungen	Selbstbehauptung, Herstellung bindender Entscheidungen	Sinnkonstitution Legitimation Deutung	Fortpflanzung Sozialisation Regeneration Solidarität Loyalität
II. Steuerungssprache für Entscheidungen (institutionelle Ebene)	Geld	Macht/Recht	Bedeutungskomplexe Symbole Wertideen	Alltagssprache Sympathie
III. Typische Einrichtungen (Organisationsebene)	Betriebe, Unternehmungen, öffentliche Dienstleistungsorganisationen	Regierung, Parteien, Verwaltung, Gerichte	Kirchen Wissenschaft Kunst Massenmedien	Familie, soziale Dienste, freie Assoziation, Nachbarschaft
IV. Typischer Teilhabemodus natürlicher Personen (Interaktionsebene)	Arbeit, Konsum	Wahrnehmung von Rechten	Identifikation	Partizipation
V. Leistungen für natürliche Personen (Individualebene)	Bedarfsdeckung	Ordnungssicherung Daseinsvorsorge	Fundierung von Erlebnisweisen, Stabilisierung von Wahrnehmungsmustern	Motivbildung, Kompetenzentwicklung

me konstruiert: Wirtschaft ermöglicht Wohlstand, Politik ermöglicht Macht, das integrative Subsystem ermöglicht Solidarität, das kulturelle Subsystem ermöglicht Prestige für Normkonformität. Die Beziehungen zwischen den primären Subsystemen werden sodann weiter als doppelte Austauschbeziehungen analysiert und das AGIL-Schema auch auf nachgeordnete Analyseebenen angewandt (Parsons/Smelser).

Wie Johnson deutlicher herausgearbeitet hat, handelt es sich hier um eine *doppelte* Schematisierung: Die postulierten vier Grundfunktionen jedes sozialen Systems sind *analytisch* gemeint, sie gelten auch für segmentäre Gesellschaften, in denen sie strukturell nur wenig ausdifferenziert sind. Auch in kapitalistischen Gesellschaften ist das strukturell ausdifferenzierte (reale) „politische“ bzw. „ökonomische System“ nicht identisch mit den Handlungszusammenhängen, welche die Funktionen A bzw. G erfüllen. Da Austauschbeziehungen jedoch nur zwischen den strukturierten Teilsystemen angenommen werden können und überdies das AGIL-Schema in schematischer Form auf den verschiedenen Analyseebenen wiederholt wird, bleibt dieselbe Unschärfe des Begriffs „Wirtschaft“, die bereits die früheren Kontroversen zwischen rationaltheoretischer und historisch-soziologischer Betrachtung kennzeichnete.

bb. Niklas Luhmann, der seine Gesellschaftstheorie in kritischer Auseinandersetzung mit Parsons entwickelt, sieht die Autonomie der einzelnen Gesellschaftsbereiche vor allem durch die Institutionalisierung „generalisierter Kommunikationsmedien“ (Geld, Macht, Wahrheit, Liebe) gesichert (1975, S. 179–192). Indem auf gesamtgesellschaftlicher Ebene Sinnsphären (Wirtschaft, Politik, Wissenschaft, Familie) ausdifferenziert werden, die auf ein je spezifisches Kommunikationsmedium festgelegt sind, ergeben sich ausreichende gesellschaftliche Vorgaben für die Verselbständigung auf institutioneller Ebene und die Zurechenbarkeit von Interaktionen zu bestimmten institutionellen Sphären. Die damit sowohl kulturell als auch rechtlich und organisatorisch stabilisierte Ausdifferenzierung des Gesellschaftssystems ist die Voraussetzung weiterer interner Differenzierungen der Sphären und der Entwicklung „sehr voraussetzungsvoller, gleichsam unnatürlich vereinseitigter Erlebnis- und Verhaltensweisen“. Für den wirtschaftlichen Bereich hat Luhmann diesen Grundgedanken bisher in zwei Aufsätzen (1970, S. 204–231, 1972) ausgearbeitet. Ausgehend von der wirtschaftstheoretischen Bestimmung des Wirtschaftens durch Rationalität, Geld oder Knappheit, stellt er die Frage „für welche Funktionen die Gesellschaft eigentlich Zweck/Mittel-Rationalität als Entscheidungsprinzip, Geld als Institution oder Knappheit als Problemkonzept entwickelt und durch Ausdifferenzierung als System für sich zur Hochleistung bringt“.

Als Konsequenz dieses Ansatzes bestimmt Luhmann die gesellschaftliche Funktion des Wirtschafts-

systems nicht als die Befriedigung von Bedürfnissen, sondern als *Ermöglichung einer zeitlichen Auseinanderziehung von Prozessen der Bedürfnisbefriedigung*, wie sie ja auch in der Ökonomie aus der Theorie der Produktionsumwege bekannt ist. Von anderen generalisierten Kommunikationsmedien unterscheidet sich das Geld vor allem dadurch, daß es auf der Ebene des Wirtschaftssystems als Ganzem eine hohe *Komplexität* in der Weise erhält, daß die Entscheidungen einzelner Wirtschaftssubjekte die Dispositionsfreiheit anderer Wirtschaftssubjekte im Regelfalle nicht beeinträchtigen, sondern erhöhen: „Die paradoxe ‚Moral‘ des Geldes ist die, daß jeder aus den insgesamt verfügbaren Möglichkeiten auswählen darf, sofern und soweit dadurch die insgesamt verfügbaren Möglichkeiten nicht verkleinert werden.“ Wirtschaft wird dadurch zu dem gesellschaftlichen Teilsystem mit der höchsten Eigenkomplexität und d. h. mit der höchsten Fähigkeit zur gleichzeitigen Erhaltung disponibler Möglichkeiten, wie es auch dem Grundgedanken der „Anpassung“ bei Parsons entspricht. Der Marxschen These einer Dominanz ökonomischer Faktoren für die gesellschaftliche Entwicklung stimmt Luhmann für die okzidentalischen Gegenwartsgesellschaften zu, indem er annimmt, daß der funktionale Primat im Laufe des letzten Jahrhunderts vom politischen Teilsystem auf das wirtschaftliche Teilsystem des Gesellschaftssystems übergegangen sei, was sich beispielsweise in der Ökonomisierung weiterer Lebensbereiche ausdrückt. Eine Verschiebung des funktionalen Primats auf ein anderes Teilsystem, z. B. dasjenige der Wissenschaft, scheint jedoch möglich, sofern Engpässe weiterer gesellschaftlicher Evolution in anderer Hinsicht entstehen.

1. c. *Wirtschaftssoziologische Fragestellungen* können von einem derartigen gesellschaftstheoretischen Vorgriff aus, der für eine Überwindung der einseitigen Ausrichtung auf ökonomische Größen unerlässlich erscheint, *in verschiedene Richtungen weiterentwickelt werden*.

aa. Zunächst in Richtung auf eine soziologische Rekonstruktion der klassischen Fragestellung der Ökonomie, also als *Marktsoziologie* (Albert). Die Erklärung der institutionellen Voraussetzungen und sozialen Restriktionen für die Wirkungsweise des Konkurrenzprinzips (vgl. Abschn. C. 1. c.) ist noch wenig systematisch erfolgt. Dabei ist systematisch zu berücksichtigen, daß potentiell konkurrierende Wirtschaftssubjekte heute in der Regel arbeitsteilig organisierte Unternehmungen sind, die nicht nur externen (Markt) sondern auch internen Restriktionen unterliegen. Für den Bereich korporativer Akteure wird die Vorstellung entbehrlich, daß das Verhalten von Wirtschaftssubjekten psychologisch zu erklären sei. Verfeinerungen der Nutzentheorie und Spekulationen über Motivwandlungen der am Wirtschaftsleben beteiligten Menschen (vgl. Abschn. A. 4.) werden in dem Umfange für die Markttheorie

irrelevant, als derartige Motive durch das Arrangement der Organisation aufgefangen werden: Durch die Formalisierung der Mitgliedschaftsrolle werden die Anbieter von Arbeitskraft zu einer Generalisierung ihrer Arbeitsbereitschaft gezwungen, die dann nach organisationsinternen Maximen eingesetzt wird.

Das Unternehmen als Ganzes ist durch Strukturentscheidungen auf der institutionellen Ebene bereits so ausschließlich auf wirtschaftliche Erfolgskriterien festgelegt, daß hier alternative Zielsetzungen (z. B. Wohltätigkeit oder die Gewinnung politischer Macht) als illegitim erscheinen und nur auf Umwegen verfolgt werden können. Während der ausschließlich am ökonomischen Erfolg orientierte Einzelunternehmer entweder durch metaökonomische Motive (Weber) oder durch die „Peitsche der Konkurrenz“ (Marx) getrieben wird, oder aber eine menschliche Karikatur darstellt, ist die *ökonomische Zwecksetzung für Wirtschaftsunternehmen institutionell gesichert*. Unterschiedliche Intensitätsgrade der Konkurrenz vermögen zwar die Gewinnspanne und den internen Rationalisierungsdruck zu beeinflussen, schlechter Geschäftsgang mag bei günstiger allgemeiner Wirtschaftslage zur Abwanderung der Arbeitskräfte (Hirschmann) oder zum Konkurs führen, *eine Umorientierung auf außerökonomische Ziele bleibt im Gegensatz zu natürlichen Personen ausgeschlossen*. Individuelle Nutzenabwägungen scheinen nur noch auf dem Arbeits„markt“ und auf den Konsumgütermärkten eine unmittelbare Rolle zu spielen: Die Vorstellung, daß den Präferenzen dieser Individuen für Allokationsentscheidungen wesentliche Bedeutung zukomme, wird in dem Maße fraglich, als Größe und Organisation von Industrie und Handel zunehmen, der Einzelunternehmer also durch korporative Akteure verdrängt wird. Zum einen sinkt die relative Sanktionsmacht der nachfragenden natürlichen Personen aufgrund ihrer im Verhältnis zur wachsenden Gesamtnachfrage abnehmenden Einzelnachfrage. Zum zweiten führt die Eigenkomplexität der Unternehmungen und die Ausdehnung ihrer Planungshorizonte dazu, daß unternehmerische Entscheidungen in wachsendem Umfang durch *organisationsinterne Restriktionen* bestimmt werden. Das bedeutet nicht, daß Unternehmungen dadurch marktunabhängig würden, sondern nur, daß ihre Flexibilität hinsichtlich der Wünsche und Bedürfnisse von Konsumenten abnimmt. Besonders gravierend wird diese *Unabhängigkeit korporativer Akteure von den Wünschen und Bedürfnissen der Individuen* dann, wenn wir mit Galbraith und Coleman annehmen, daß die Strukturverschiedenheit natürlicher und korporativer Akteure dazu führt, daß stabile Interaktionsmuster nur unter natürlichen Personen einerseits und korporativen Akteure andererseits entstehen, und sich beide in charakteristischer Weise unterscheiden. Wenn die These „Personen behandeln andere Personen bevorzugt, und korpora-

tive Akteure behandeln andere korporative Akteure bevorzugt“ (Coleman) zutreffen sollte, so wäre es nicht mehr vertretbar, in der Markttheorie von einer einheitlichen Vorstellung des Wirtschaftssubjektes auszugehen.

Eine Rekonstruktion markttheoretischer Probleme mit den Methoden der *Inter-Organisationstheorie* bietet sich insbesondere für die Situationen des bilateralen Monopols, der monopolistischen Konkurrenz und des engen Oligopols an. Dabei ist insbesondere mit zu berücksichtigen, daß Unternehmungen auf unterschiedlichen Märkten miteinander in Beziehung stehen können, wobei es von Unternehmensinternen Entscheidungen abhängt, inwieweit die Verhaltensweisen auf unterschiedlichen Märkten koordiniert und unkoordiniert ablaufen.

bb. Eine zweite Entwicklungslinie führt zur Frage des *Vergleichs von Wirtschaftssystemen*. Die diesbezüglichen Problemstellungen wurden früher unter dem Stichwort Morphologie (Strukturlehre) im Gegensatz zur Katallaktik (Lehre von den Tauschprozessen) abgehandelt und kristallisierten sich dann unter dem Einfluß Euckens zu einer Lehre der Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsordnungen. Unter „Wirtschaftssystemen“ verstand Eucken (1940) die rational konstruierten Idealtypen „zentralgeleitete Wirtschaft“ und „Verkehrswirtschaft“, die er in verschiedene „Formen“ differenzierte. Unter „Wirtschaftsordnungen“ dagegen wurden die raum-zeitlich variablen, konkreten Regelungen des Wirtschaftslebens verstanden, zu deren Verständnis die Lehre der Wirtschaftssysteme beitragen soll. In einem späteren Werk (1952) wurde dagegen der Begriff der Wirtschaftsordnung normativ als Frage nach „wirtschaftspolitisch brauchbaren Ordnungen“ gewendet und bestimmte in dieser Form die nachfolgenden „ordnungstheoretischen Debatten“. Heute werden die Begriffe „Wirtschaftssystem“, „Wirtschaftsordnung“ und „Wirtschaftsverfassung“ konkurrierend und in ähnlicher Mehrdeutigkeit verwandt. Auch die Versuche französischer Wirtschaftssoziologen (vgl. Lhomme, in: Gurvitch), zu einer mehrfachen Typologie globaler Wirtschaftsphänomene zu gelangen, haben zu wenig überzeugenden Ergebnissen geführt. Das ungelöste Problem scheint dabei einerseits in der mangelnden Reflexion *unterschiedlicher Interdependenzgrade* ökonomischer und sonstiger gesellschaftlicher Sachverhalte zu liegen, andererseits jedoch auch im Fehlen von gleichzeitig theoretisch und empirisch relevanten Vergleichsdimensionen begründet zu sein. Euckens Bezugspunkt der Koordination von Wirtschaftsplänen stellt zweifellos eine derartige Dimension dar; offensichtlich bedarf es jedoch mehrerer, am besten auf zu lösende praktische Probleme des Wirtschaftens (z. B. Information, Allokation, Verteilung) bezogener struktureller Dimensionen, um zu einem höheren analytischen Auflösungsvermögen im Systemvergleich zu gelangen (Knirsch, in: Boettcher). In dieser Richtung bewegen sich neuere Arbeiten zum

Vergleich von Wirtschaftssystemen (Eckstein, Montias, Neuberger/Duffy, Leopold, Watrin, Hedtkamp), während Hensel im wesentlichen an der Euckenschen Dichotomie festhält. Mit Ausnahme von Leopold und Neuberger/Duffy fehlt diesen Arbeiten jedoch ein expliziter Bezug zu anderen gesellschaftlichen Teilsystemen, so daß auch die Probleme der sog. „mixed economy“ meist nur empirisch (Pickersgill/Gary und Joyce), aber nicht analytisch angegangen werden. Die meisten Autoren gehen von einem entscheidungstheoretischen Ansatz aus, wie er sich für neoklassische Ökonomen anbietet. Die relativ leicht zugänglichen *rechtlichen* Elemente von Verfassungen (Ballerstedt, Gutmann u. a.) werden kaum einbezogen. Eine bemerkenswerte Ausnahme bildet Pryor, der den Systemvergleich von einer Theorie der Verfügungsrechte her entwickelt.

*Soziologische* Arbeiten zum Vergleich von Wirtschaftssystemen fehlen nahezu vollständig. Wie gezeigt wurde, müßte hier gleichzeitig mit mehreren Analyseebenen gearbeitet werden, von denen anzunehmen ist, daß sie sich empirisch in allen entwickelten Gesellschaften nachweisen lassen. Ein auf das Wirtschaftssystem zentrierter Systemvergleich mit vorindustriellen Wirtschaftsformen erscheint aus soziologischer Perspektive angesichts des unterschiedlichen gesellschaftlichen Integrationsprinzips (nur segmentäre Differenzierung) wenig sinnvoll. Ein Systemvergleich industrieller Gesellschaften müßte berücksichtigen, daß die grundlegenden Differenzierungsmuster in westlichen und östlichen Gesellschaften ungleich sind. Beispielsweise scheint in sozialistischen Gesellschaften die Trennung von Staat und Wirtschaft auf der institutionellen Ebene nicht, auf der Organisationsebene jedoch durchaus gegeben.

cc. Wie bereits M. Weber voraussah, scheint die historische Durchsetzung des Prinzips bürokratischer Organisation zur Annäherung der Struktur des politischen und des ökonomischen Systems in okzidentalischen Gesellschaften zu führen, was durch die Analysen von Galbraith erhärtet wurde. Es stellt sich daher die Frage, inwieweit es überhaupt noch sinnvoll ist, den Bereich der Wirtschaft als einen theoretisch gesondert zu behandelnden Bereich auszusondern, oder ob nicht bereichsübergreifende Theorien gleiche oder höhere Erklärungskraft besitzen. Vor allem die angelsächsische „*Neue politische Ökonomie*“ kann als Versuch gelten, wirtschaftliche und politische Phänomene von einem einheitlichen Theorieansatz her zu analysieren. Zu erwähnen ist die ökonomische Theorie der Politik (Downs 1957, Herder-Dorneich/Groser, zusammenfassend Kirsch) die Theorie der öffentlichen Güter (Olson, zusammenfassend Mueller) und die ökonomische Theorie der Bürokratie (Downs 1967, Tullock, Niskanen, zusammenfassend Roppel), nicht zuletzt jedoch die schon ältere Theorie sozialer Steuerungsmechanis-

men von Dahl/Lindblom. Mit Ausnahme des letztgenannten Ansatzes, der die Mehrebenenproblematik bereits reflektiert, bleiben diese Ansätze jedoch implizit oder explizit der organisatorischen Analyseebene verhaftet, auf der zweifellos eine wechselseitige Befruchtung mit organisationssoziologischen Ansätzen möglich ist. Hinzu kommt, daß das fiskalische Handeln des Staates grundsätzlich der ökonomischen Funktion im Sinne der gesellschaftstheoretischen Unterscheidungen zuzurechnen ist, dieses aber keinesfalls die zentrale gesellschaftliche Funktion des Staates darstellt. Die Ähnlichkeiten auf der organisatorischen Ebene sollten also die Differenzen auf der institutionellen Ebene nicht überdecken. Insoweit scheint es fraglich, ob die neue politische Ökonomie eine zu den soziologischen und politologischen Ansätzen konkurrenzfähige Theorie der Politik oder gar der Interdependenz von Wirtschaft und Politik zu entwickeln vermag.

dd. Aussichtsreicher scheint in diesem Zusammenhang die Ökonomie der Verfügungsrechte („Economics of property rights“). Wenn der Ausgangspunkt der ökonomischen Analyse nicht mehr die Welt der Preise und Güter, sondern die Verfügbarkeit von Rechten i. S. sanktionierter zwischenmenschlicher Beziehungen ist, die mit der Existenz und der Nutzung von Gütern zusammenhängen (Furubotn/Pejovich), so findet die Ökonomie damit von einer bloßen Mensch-Ding-Perspektive zu einer Perspektive des Verhältnisses zwischen Menschen zurück. Die *Möglichkeit der gleichzeitigen Existenz unterschiedlicher Rechte an den gleichen Gütern* macht die Analyse komplexer, jedoch realitätsnäher. Leider scheinen die meisten bisherigen Analysen auf die Verfügungsrechte zentraler Entscheidungsträger konzentriert, die als natürliche Personen an die Stelle des korporativen Akteurs treten, wie dies den Prämissen des methodologischen Individualismus entspricht. Dieser Ansatz ist insoweit unrealistisch, als sich die Ansprüche der Organisationsangehörigen teilweise direkt an die Organisation (als juristische Person), teilweise jedoch an bestimmte Positionsinhaber richten, mit denen sie in durch die Organisation definierten positionalen Beziehungen stehen. Die Handlungsmöglichkeiten der zentralen Entscheidungsträger müssen also im hohen Maße als durch organisationsinterne Rücksichten mitbestimmt angesehen werden. Grundsätzlich scheint der Theorieansatz geeignet, eine Reihe der im vorangehenden monierten Mängel der individualistischen Rationaltheorie zu reduzieren: Sowohl die angemessene Berücksichtigung institutioneller Regelungen als auch die Unterscheidung von Verknüpfung der individuellen, interaktiven, organisatorischen und interorganisatorischen Analyseebene scheinen grundsätzlich möglich, ebenso ein stärker realitätsbezogener Vergleich von Elementen unterschiedlicher Wirtschaftssysteme (Pryor).

ee. Von Seiten der Soziologie liegen neben den gesellschaftstheoretischen Beiträgen vor allem Bei-

träge zur *Organisationstheorie* vor. Ausgangspunkt ist dabei überwiegend die Webersche Bürokratietheorie, welche die Merkmale der Hierarchie, der Aktenführung, der Hauptamtlichkeit und Fachschulung des Personals sowie die Amtsführung nach generellen Regeln hervorhob. Diese am Typus der öffentlichen Verwaltung gewonnenen Merkmale werden im Rahmen der neueren Organisationssoziologie in einer auch Phänomene wie Großunternehmungen, Kirchen, Parteien, Verbände, Krankenhäuser oder Universitäten adäquat interpretierende Theoriesprache umzusetzen versucht; für unterschiedliche Ansätze vgl. Coleman, Crozier/Friedberg, Luhmann, Thompson. Es handelt sich somit um eine die Bereiche der öffentlichen und der privaten Produktion gleichzeitig erfassende Theorie, deren Verallgemeinerungstendenzen jedoch ähnliche Bedenken hervorrufen müssen wie diejenigen der Rationaltheorie: In dem Maße wie konkrete Einrichtungen sich selbst als Organisationen i.S. der modernen Organisationstheorie begreifen, ist damit zu rechnen, daß bestimmte, in der Praxis bereits angelegte Verhaltensweisen und Problemlösungsmuster weiter i.S. einer „Rationalisierung“ ausgebaut werden. Es sind ja gerade die spezifischen Möglichkeiten der Rationalisierung, die rein technische Überlegenheit der bürokratischen Organisation über jede andere Form der Kooperation, die das Dominantwerden dieses Strukturtypus sozialer Beziehungen erklären. Der Organisationstheorie kommt für die Entwicklung moderner Organisationsphänomene eine ähnliche „ordnungstiftende“ Bedeutung zu wie der klassischen Nationalökonomie für den Markt. Dementsprechend werden auch ihr gegenüber zunehmend ideologische und sozialkritische Einwände erhoben: Als praktische Konsequenz einer ausschließlich organisationstheoretischen Betrachtungsweise wird eine Überbewertung der Organisationsinteressen zu Lasten der in Organisationen Tätigen oder von deren Leistungen Betroffenen vermutet. Organisationen werden als „unmenschlich“, „anonym“ und „opportunistisch“ qualifiziert, die Arbeit in Großorganisationen wird als spezifische Form der Entfremdung beschrieben, die Macht von Großorganisationen gegenüber den nicht organisierbaren Leistungsempfängern oder auch kleinen Produzenten diagnostiziert.

Berechtigung und Tragweite derartiger Kritik sind auf dem Analyseniveau der Organisation allein kaum zu entscheiden. Zu untersuchen sind insbesondere die Konsequenzen formalisierter Organisation für die Formen der Interaktion und die Modi der Bedürfnisbefriedigung und Interessenberücksichtigung natürlicher Personen. Durch das *Prinzip der formalen Organisation* entsteht eine scharfe Trennung von Beteiligten und Betroffenen, zwischen Organisationsangehörigen und außenstehenden Abnehmern von Organisationsleistungen. Besonders problematisch erscheinen dabei die Verbraucherbeziehungen der Privatwirtschaft (Biervert u. a., von Hippel), die

Publikumsbeziehungen öffentlicher Verwaltungen (Grunow u. a.) sowie die Beziehungen zwischen sozialpolitischen Einrichtungen, insbesondere sozialen Diensten und ihren Adressaten (Badura/Gross, Kaufmann 1979).

ff. Die organisationstheoretische Betrachtungsweise ist jedoch insbesondere auch nach der *institutionellen Seite* hin ergänzungsbedürftig. Wenn davon auszugehen ist, daß unmittelbare Kontrollmöglichkeiten der Leistungsabnehmer ohne organisierte Sanktionsmacht immer schwächer werden und Preisverhandlungen in den Beziehungen zwischen Großorganisationen nur verhältnismäßig geringe Bedeutung besitzen, geht die empirische Erklärungskraft der marginalistischen Markttheorie weiter zurück. Damit verschwinden jedoch nicht die Probleme, die theoretisch zu lösen, die Markttheorie beanspruchte. Diese Probleme finden unterschiedliche Bezeichnungen, und ihre Bestimmung impliziert – wie diejenige jedes praktischen Problems – normative Voraussetzungen. Übernimmt man die normativen Voraussetzungen der okzidentalen individualistischen Anthropologie, so läßt sich die aus Markt- und Demokratietheorie ja bekannte Problematik zur Frage verdichten: Wie kann unter den Bedingungen eines hohen Organisationsgrades der gesellschaftlich relevanten Produktion von Gütern und Diensten sichergestellt werden, daß die Produktion zugleich effizient im Sinne des optimalen Einsatzes knapper Ressourcen als auch effektiv im Sinne der subjektiven Bedürfnisse der Leistungsadressaten oder anerkannter gesellschaftspolitischer Ziele erfolgt?

Die differenzierteste zusammenhängende Entwicklung der Problemstellung geben immer noch Dahl/Lindblom: Sie unterscheiden: (1) grundlegende, allgemein akzeptierte Wertvorstellungen über das Zusammenleben von Individuen mit unterschiedlichen Interessen (Freiheit, Rationalität, Demokratie, subjektive Gleichheit, Sicherheit, Fortschritt, soziale Teilhabe); (2) rationale Entscheidung („rational calculation“) und praktische Durchsetzung („control“) als zu unterscheidende Dimensionen instrumenteller Leistungsfähigkeit; (3) Bezugsprobleme ökonomischer Aktivität (Verteilung, Ressourcennutzung, Information, Allokation, Erweiterung nutzbarer Ressourcen, Produktivität); (4) vier Steuerungsmechanismen (Hierarchie, Polyarchie, Bargaining und Preissystem), die im Regelfalle nicht exklusiv, sondern in Kombination auf unterschiedlichen Ebenen produktions- und distributionsbezogener Entscheidungsprozesse auftreten. Gegenstand der Untersuchung sind sodann diejenigen Kombinationen von Steuerungsmechanismen, die unter bestimmten Rahmenbedingungen besonders geeignet erscheinen, die Kriterien der drei übrigen Dimensionen zu erfüllen. Die Schwierigkeit dieses Ansatzes hängt mit der Komplexität der berücksichtigten Dimensionen und einer allzu handlungsorientierten Analyse ihrer Beziehungen zusammen.

gg. Angesichts des Umstandes, daß Großunternehmen in Privateigentum den gleichen Schutz einer „Privatsphäre“ genießen wie natürliche Personen (und sie wesentlich wirksamer verteidigen können), existieren kaum empirische Studien über die Dynamik der Inter-Organisationsbeziehungen im privatwirtschaftlichen Bereich. Im öffentlichen Bereich hat neuerdings die sog. *Implementationsforschung* das Problem aufgegriffen und versucht, die Umsetzung politischer Entscheidungen (z.B. Gesetze) in die Praxis unter dem Gesichtspunkt zu verfolgen, unter welchen Bedingungen maßgebliche Entscheidungen zu gewünschten Ergebnissen führen (Berman; Mayntz). Im Unterschied zur „Neuen politischen Ökonomie“, die vor allem Entscheidungsprobleme untersucht, ist die soziologische Politikforschung in erster Linie an Problemen der Durchsetzbarkeit von Interessen oder politischen Programmen sowie an der Feststellung der Wirkungen politischer Maßnahmen interessiert.

### Literatur

- Adorno, Theodor W. u.a.:** Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie. (Neuwied - Berlin 1969) 1978<sup>6</sup>.
- Adorno, Theodor W. (Hrsg.):** Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft? Stuttgart 1969.
- Albert, Hans:** Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive. Neuwied - Berlin 1967.
- Aron, Raymond:** Die industrielle Gesellschaft (Franz. Paris 1962) Frankfurt a. M. - Berlin 1962.
- Bachrach, Peter / Baratz, Morton S.:** Macht und Armut (Engl. New York 1970). Frankfurt a. M. 1977.
- Badura, Bernhard / Gross, Peter:** Sozialpolitische Perspektiven: Eine Einführung in Grundlagen und Probleme sozialer Dienstleistungen. München 1976.
- Ballerstedt, Kurt:** Wirtschaftsverfassungsrecht. In: **Bettermann, K. A. u.a.:** Die Grundrechte. Handbuch der Theorie und Praxis der Grundrechte (Berlin 1958) 1972<sup>2</sup>, Band III, S.1-90.
- Bancal, Jean:** L'économie des sociologues. Paris 1974.
- Baran, Paul A. / Sweezy, Paul M.:** Monopolkapital. Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. (Engl.: New York 1966) Frankfurt a. M. 1973.
- Beck, Ulrich:** Objektivität und Normativität. Die Theorie-Praxis-Debatte in der modernen deutschen und amerikanischen Soziologie. Reinbek 1974.
- Bell, Daniel:** Die nachindustrielle Gesellschaft. (Engl. New York 1973) Frankfurt a. M. - New York 1975.
- Belshaw, Cyril S.:** Traditional Exchange and Modern Markets. Englewood Cliffs, N.J. 1965.
- Belshaw, Cyril S.:** The Conditions of Social Performance. London 1970.
- Benson, John Kenneth:** The Interorganizational Network as a Political Economy. Administrative Science Quarterly, Ithaca, N. Y., 20 (1975), S. 229-249.
- Berle, Adolf A.:** The American Economic Republic. New York 1963.
- Berle, Adolf A. / Means, Gardiner C.:** The Modern Corporation and Private Property (New York 1932), rev. ed. 1968.
- Berman, Paul:** The Study of Macro- and Micro-Implementation. Public Policy, Cambridge, Mass., 26 (1978), S.157-180.
- Biervert, Bernd / Fischer-Winkelmann, Wolf / Rock, Reinhard:** Grundlagen der Verbraucherpolitik. Reinbek 1977.
- Blau, Peter M.:** Exchange and Power in Social Life. New York - London - Sydney 1964.
- Böckenförde, Ernst-Wolfgang:** Lorenz von Stein als Theoretiker der Bewegung von Staat und Gesellschaft zum Sozialstaat (1963). In: **Böckenförde, Ernst Wolfgang:** (Hrsg.): Staat und Gesellschaft. Darmstadt 1976, S.131-171.
- Boettcher, Erik (Hrsg.):** Beiträge zum Vergleich der Wirtschaftssysteme. Berlin 1970.
- Bronfenbrenner, Martin:** Radical Economics in America: A 1970 Survey. Journal of Economic Literature, Menasha, Wisc., 8 (1970), S.747-766.
- Brunner, Otto:** Das „ganze Haus“ und die alteuropäische „Ökonomik“. In: Neue Wege der Verfassungs- und Sozialgeschichte (Göttingen 1956) 1968<sup>2</sup>, S.103-127.
- Burghardt, Anton:** Allgemeine Wirtschaftssoziologie. Eine Einführung. München 1974.
- Cain, Glen G.:** The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey. Journal of Economic Literature, Nashville, Tenn., 14 (1976) S.1215-1257.
- Claessens, Dieter:** Rationalität revidiert. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen, 17 (1965): S.465-476.
- Coleman, James S.:** Macht und Gesellschaftsstruktur (Engl. New York 1974). Tübingen 1979.
- Commons, John R.:** Institutional Economics - It's Place in Political Economy. 2 vols. Madison 1961.
- Cook, Karen S.:** Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations: Sociological Quarterly, Columbia, 18 (1977): 62-82.
- Crozier, Michel / Friedberg, Erhard:** Macht und Organisation: Die Zwänge kollektiven Handelns. (Französisch: Paris 1977) Königstein, Ts. 1979.
- Dahl, Robert A. / Lindblom, Charles E.:** Politics, Economics and Welfare. (New York 1953). Chicago - London 1976<sup>2</sup>.
- Diesing, Paul:** Reason in Society. Five Types of Decisions and their Social Conditions. (Urbana 1962) Westport, Conn. 1973<sup>2</sup>.
- Downs, Anthony:** Ökonomische Theorie der Demokratie. (Engl.: New York 1957) Tübingen 1968.
- Downs, Anthony:** Inside Bureaucracy. Boston 1967.
- Durkheim, Emile:** Über die Teilung der sozialen Arbeit. (Französisch: Paris 1893) Frankfurt a. M. 1977.
- Eckstein, Alexander (Ed.):** Comparison of Economic Systems. Berkeley 1971.
- Edwards, Richard C. et al.:** The Capitalist System. A Radical Analysis of American Society. (Englewood Cliffs 1972) 1978<sup>2</sup>.
- Eisermann, Gottfried:** Wirtschaft und Gesellschaft. Stuttgart 1964.
- Elwert, Georg:** Die Verflechtung sozioökonomischer Sektoren. Habilitationsschrift. Universität Bielefeld 1980.
- Eucken, Walter:** Die Grundlagen der Nationalökonomie. (Jena 1940) Berlin - Heidelberg - New York 1965<sup>8</sup>.
- Eucken, Walter:** Grundsätze der Wirtschaftspolitik (Tübingen 1952). 1975<sup>5</sup>.
- Evan, William M. (Ed.):** Interorganizational Relations. Harmondsworth 1976.
- Ferber, Christian von / Kaufmann, Franz-Xaver (Hrsg.):** Soziologie und Sozialpolitik. Sonderheft 19 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen 1977.
- Flora, Peter:** Quantitative Historical Sociology. Current Sociology, The Hague - Paris 23 (1975).
- Fourastié, Jean:** Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts. (Französisch: Paris 1949) Köln 1969<sup>2</sup>.
- Frey, Bruno S.:** Die Renaissance der Politischen Ökonomie. Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bern, 110 (1974), S.357-407.
- Friedmann, Georges:** Grenzen der Arbeitsteilung (Französisch: Paris 1956). Frankfurt a. M. 1959.
- Fürstenberg, Friedrich:** Wirtschaftssoziologie. (Berlin 1961) 1970<sup>2</sup>.
- Furubotn, Eirik G. / Pejovich, Svetozar (Eds.):** The Economics of Property Rights. Cambridge, Mass. 1974.

- Galbraith, John K.:** Die moderne Industriegesellschaft (Engl.: London 1967) München - Zürich 1968.
- Galbraith, John K.:** Wirtschaft für Staat und Gesellschaft. (engl. Boston 1973) München - Zürich 1974.
- Gartner, Allan / Riessman, Frank:** Der aktive Konsument in der Dienstleistungsgesellschaft. Zur politischen Ökonomie des tertiären Sektors. (Engl.: New York 1974) Frankfurt a. M. 1978.
- Giddens, Anthony:** Die Klassenstruktur fortgeschrittener Gesellschaften. (Engl.: London 1973) Frankfurt a. M. 1979.
- Godelier, Maurice:** Ökonomische Anthropologie (Französisch: Paris 1973) Reinbek 1973.
- Gruchy, Allan L.:** Contemporary Economic thought: The Contribution of Neo-institutional Economics. Clifton, N. J. 1972.
- Grunow, Dieter / Hegner, Friedhart / Kaufmann, Franz-Xaver:** Bürger und Verwaltung. 4 Bde. Frankfurt a. M. 1978.
- Gurvitch, Georges (Ed.):** Traité de sociologie. Tome 1, Paris 1958.
- Gutmann, Gernot u. a.:** Die Wirtschaftsverfassung der Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart - New York 1976.
- Habermas, Jürgen:** Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus. (Frankfurt a. M. 1973) 1975<sup>3</sup>.
- Habermas, Jürgen:** Zur Rekonstruktion des historischen Materialismus. Frankfurt a. M. 1976.
- Hartwell, Ronald M.:** The Industrial Revolution and Economic Growth. London 1971.
- Hayek, Friedrich A. von:** Studies in Philosophy, Politics and Economics. London 1967.
- Hayek, Friedrich A. von:** Die Verfassung der Freiheit (Engl.: Chicago - London 1960) Tübingen 1971.
- Heckhausen, Heinz:** Leistungsmotivation. Handbuch der Psychologie, Göttingen, Bd. 2, 1965, S. 602 - 702.
- Hedtkamp, Günter:** Wirtschaftssysteme, Theorie und Vergleich. München 1974.
- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich:** Grundlinien der Philosophie des Rechts oder Naturrecht und Staatswissenschaft im Grundrisse (Berlin 1821) Frankfurt a. M. - Berlin - Wien 1972.
- Heilbroner, Robert L.:** Die Zukunft der Menschheit. (Engl.: New York 1974) Frankfurt a. M. 1975.
- Heilbroner, Robert L.:** Der Niedergang des Kapitalismus. (Engl.: New York 1976) Frankfurt a. M. 1977.
- Heimann, Eduard:** Soziale Theorie des Kapitalismus - Theorie der Sozialpolitik. Tübingen 1929.
- Heimann, Eduard:** Soziale Theorie der Wirtschaftssysteme. Tübingen 1963.
- Hensel, K. Paul:** Systemvergleich als Aufgabe. Stuttgart - New York 1977.
- Herder-Dorneich, Philipp / Groser, Manfred:** Ökonomische Theorie des politischen Wettbewerbs. Göttingen 1977.
- Hilferding, Rudolf:** Das Finanzkapital (Wien 1910) Frankfurt a. M. 1973.
- Hippel, Eike von:** Verbraucherschutz (Tübingen 1974) 1979<sup>2</sup>.
- Hirsch, Fred:** Social Limits to Growth. London 1977.
- Hirschmann, Albert O.:** Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmungen, Organisationen und Staaten. (Engl.: Cambridge, Mass., 1970) Tübingen 1974.
- Hofmann, Werner:** Gesellschaftslehre als Ordnungsmacht. Berlin 1961.
- Hofmann, Werner:** Grundelemente der Wirtschaftsgesellschaft. Reinbek 1969.
- Hoselitz, Bert Frank:** Wirtschaftliches Wachstum und sozialer Wandel. Berlin 1969.
- Israel, Joachim:** Die sozialen Beziehungen (Schwed. Oslo 1973) Reinbek 1977.
- Jänicke, Martin:** Wie das Industriesystem von seinen Mißständen profitiert. Wiesbaden 1979.
- Jähr, Walter Adolf:** Die kollektive Selbstschädigung durch Verfolgung des eigenen Vorteils. In: Wettbewerb, Konzentration und wirtschaftliche Macht. Festschrift für H. Arndt. Berlin 1976, S. 127 - 159.
- Johnson, Harry M.:** Sociology. (New York 1960) London 1964.
- Jonas, Friedrich:** Das Selbstverständnis der ökonomischen Theorie. Berlin 1964.
- Jonas, Friedrich:** Geschichte der Soziologie. 2 Bde. (Reinbek 1968/69) 1976<sup>2</sup>.
- Kartik, L. (Ed.):** Organization and Environment: Theory, Issues and Reality. London 1978.
- Kaufmann, Franz-Xaver (Hrsg.):** Bürgernahe Sozialpolitik. Planung, Organisation und Vermittlung sozialer Leistungen auf lokaler Ebene. Frankfurt a. M. 1979.
- Kaufmann, Franz-Xaver:** Nationalökonomie und Soziologie. Zum Problem der Interdisziplinarität in den Sozialwissenschaften. In: Emil Küng (Hrsg.) Wandlungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Festschrift für W. A. Jähr. Tübingen 1980, S. 31 - 49.
- Kern, Lucian (Hrsg.):** Probleme der postindustriellen Gesellschaft. Köln 1976.
- Kirsch, Guy:** Ökonomische Theorie der Politik. Tübingen - Düsseldorf 1974.
- Klages, Helmut / Kmiecik, Peter (Hrsg.):** Wertwandel und gesellschaftlicher Wandel. Frankfurt a. M. 1979.
- Krüsselberg, Hans-Günter:** Marktwirtschaft und ökonomische Theorie - Ein Beitrag zur Theorie der Wirtschaftspolitik. Freiburg i. Br. 1969.
- Kuhn, Alfred:** The Logic of Social Systems. San Francisco - London 1974.
- Leipold, Helmut:** Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich: Grundzüge einer Theorie der Wirtschaftssysteme. (Stuttgart 1976) 1979<sup>2</sup>.
- Lewis, William A.:** Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums. (Engl.: London 1955) Tübingen - Zürich 1956.
- Lhomme, Jean:** Pouvoir et société économique. Paris 1966.
- Lowe, Adolph:** Politische Ökonomik. (Engl.: New York 1965) Frankfurt a. M. - Wien 1968.
- Luhmann, Niklas:** Knappheit, Geld und die bürgerliche Gesellschaft. Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Göttingen, 23 (1972), S. 186 - 210.
- Luhmann, Niklas:** Zweckbegriff und Systemrationalität. Über die Funktion von Zwecken in sozialen Systemen. (Tübingen 1968) Frankfurt a. M. 1973<sup>2</sup>.
- Luhmann, Niklas:** Soziologische Aufklärung 1. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme (Köln - Opladen 1970) 1974<sup>4</sup>.
- Luhmann, Niklas:** Soziologische Aufklärung 2. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft. Opladen 1975.
- Luhmann, Niklas:** Organisation und Entscheidung. Opladen 1978.
- Mannheim, Karl:** Über das Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens. Ein Beitrag zur Wirtschaftssoziologie (1930) In: Wissenssoziologie - Auswahl aus dem Werk. (Neuwied - Berlin 1964) 1970<sup>2</sup>, S. 625 - 687.
- Marchal, Jean / Lecaillon, Jacques:** La répartition du revenu national. 3 Tomes. Paris 1958.
- Marx, Karl:** Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie (Rohentwurf: 1857-1858). (Erstausgabe Moskau 1939) Berlin 1953.
- Marx, Karl:** Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. 3 Bde. (Hamburg 1867-1894) Marx-Engels-Werke (MEW) Bd. 23 - 25. Berlin 1962 - 1964.
- Marx, Karl / Engels, Friedrich:** Die deutsche Ideologie (1845/46). Erstausgabe Moskau 1932) Marx-Engels-Werke (MEW) Bd. 2. Berlin 1958.
- Mayntz, Renate (Hrsg.):** Empirische Implementationsforschung. Kronberg 1980.
- McClelland, David C.:** Die Leistungsgesellschaft. (Engl.: New York - London 1961) Stuttgart 1966.
- Merton, Robert K.:** Social Theory and Social Structure (Glencoe, Ill. 1949, rev. ed. 1957) New York - London 1968.
- Miliband, Ralph:** Der Staat in der kapitalistischen Gesellschaft (Engl.: New York 1969) Frankfurt a. M. 1975.

- Mills, C. Wright:** Die amerikanische Elite (Engl.: New York 1956) Hamburg 1962.
- Montias, John Michael:** The Structure of Economic Systems. New Haven - London 1976.
- Mueller, Dennis C.:** Public Choice, a Survey. *Journal of Economic Literature*, Kingsport, Tenn., 14 (1976), S. 395-433.
- Müller-Armack, Alfred:** Genealogie der Wirtschaftsstile. (Stuttgart 1941) 1944<sup>3</sup>.
- Musgrave, Peter W.:** The Economic Structure. London 1969.
- Myrdal, Gunnar:** Das politische Element in der national-ökonomischen Doktrinbildung. (Berlin 1932) Bonn-Bad Godesberg 1976<sup>2</sup>.
- Myrdal, Gunnar:** Jenseits des Wohlfahrtsstaates (Engl.: London 1960) Stuttgart 1961.
- Negandhi, Anant R. (Ed.):** Interorganization Theory. Kent 1975.
- Neuberger, Egon / Duffy, William J.:** Comparative Economic Systems: A Decision-making Approach. Boston-London et al. 1976.
- Niskanen, William A.:** Bureaucracy and Representative Government. Chicago - New York 1971.
- O'Connor, James:** Die Finanzkrise des Staates (Engl.: New York 1973) Frankfurt a. M. 1974.
- Offe, Claus:** Strukturprobleme des kapitalistischen Staates. (Frankfurt a. M. 1972), 1977<sup>4</sup>.
- Olson, Mancur jr.:** Die Logik des kollektiven Handelns (Engl.: Cambridge, Mass. 1965) Tübingen 1968.
- Palmade, Guy (Ed.):** L'économie et les sciences humaines. 2 Tomes. Paris 1967.
- Pankoke, Eckart:** Sociale Bewegung, Sociale Frage, Sociale Politik. Grundfragen der deutschen „Socialwissenschaft“ im 19. Jahrhundert. Stuttgart 1970.
- Parodi, Maurice:** L'économie et la société française de 1945 à 1970. Paris 1971.
- Parsons, Talcott:** Die Motivierung des wirtschaftlichen Handelns (Engl.: 1940). In: Beiträge zur soziologischen Theorie (Engl.: rev. ed. Glencoe, Ill., 1954) Darmstadt-Neuwied 1973<sup>3</sup>: S. 136-159.
- Parsons, Talcott / Smelser, Neil J.:** Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. Glencoe, Ill. 1956.
- Perroux, François:** Zwang, Tausch, Geschenk. Zur Kritik der Händlergesellschaft. (Französisch: Paris 1960) Stuttgart 1961.
- Pickersgill, Gary M. / Pickersgill, Joyce, E.:** Contemporary Economic Systems. A Comparative View. Englewood Cliffs, N. J. 1974.
- Polanyi, Karl et al.:** Trade and Markets in the Early Empires. Glencoe, Ill. 1957.
- Polanyi, Karl:** The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen (Engl.: New York-Toronto 1944) Frankfurt a. M. 1978.
- Poulantzas, Nicos:** Politische Macht und gesellschaftliche Klasse. (Französisch: Paris 1968) Frankfurt a. M. 1975<sup>2</sup>.
- Prattis, J. I.:** The State of the Arts in Economic Anthropology: Reflections on a Theme. *The Canadian Review of Sociology and Anthropology*, Calgary, 10 (1973), S. 193-198.
- Pryor, Frederic:** Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations. Bloomington-London 1973.
- Robinson, Joan:** Economic Philosophy. London 1962.
- Röpke, Wilhelm:** Jenseits von Angebot und Nachfrage. (Erlenbach-Zürich 1958) Bern-Stuttgart 1979<sup>5</sup>.
- Röpke, Wilhelm:** Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart. (Erlenbach-Zürich 1942) Bern-Stuttgart 1979<sup>6</sup>.
- Roppel, Ulrich:** Ökonomische Theorie der Bürokratie. Freiburg 1979.
- Salin, Edgar:** Politische Ökonomie. Geschichte der wirtschaftspolitischen Ideen von Platon bis zur Gegenwart. (Zürich 1923) Tübingen-Zürich 1967<sup>5</sup>.
- Schenk, Karl-Ernst (Hrsg.):** Ökonomische Verfügungsrechte und Allokationsmechanismen in Wirtschaftssystemen. Berlin 1978.
- Schluchter, Wolfgang:** Die Entwicklung des okzidentalen Rationalismus. Tübingen 1979.
- Schmölders, Günter:** Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben. Reinbek 1978.
- Schumpeter, Joseph A.:** Die Krise des Steuerstaates (1918). In: Aufsätze zur Soziologie. Tübingen 1953, S. 1-71.
- Schumpeter, Joseph A.:** Geschichte der ökonomischen Analyse. (Engl.: New York 1954) Göttingen 1965.
- Schumpeter, Joseph A.:** Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. (Engl.: New York 1942) München 1975<sup>4</sup>.
- Scitovsky, Tibor:** Psychologie des Wohlstands (Engl.: New York-London-Toronto 1976) Frankfurt a. M.-New York 1977.
- Simmel, Georg:** Philosophie des Geldes. (München-Leipzig 1900) Berlin 1958<sup>6</sup>.
- Simon, Herbert A.:** Models of Man, Social and Rational. New York-London 1957.
- Smelser, Neil J.:** Soziologie der Wirtschaft (Engl.: Englewood, Cliffs, N. J. 1963) München 1968.
- Smith, Adam:** Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. (Engl.: London 1776) München 1974.
- Sombart, Werner:** Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. 3 Bde. (Leipzig 1902) Berlin 1955/1969 (Reprint der 2. A. 1928).
- Stein, Lorenz von:** Geschichte der sozialen Bewegung in Frankreich von 1789 bis auf unsere Tage. 3 Bde. (Leipzig 1850) Darmstadt 1959<sup>3</sup>.
- Streeten, Paul:** Programme und Prognosen. Einführung zu Gunnar Myrdal, Das Wertproblem in der Sozialwissenschaft (Engl.: New York 1958) Bonn-Bad Godesberg 1975<sup>2</sup>, S. 13-42.
- Sultan, Herbert:** Finanzwissenschaft und Soziologie. Handbuch der Finanzwissenschaft, Tübingen 1952<sup>2</sup>, Bd. 1, S. 66-98.
- Thompson, James D.:** Organizations in Action. New York-London 1967.
- Touraine, Alain:** Die postindustrielle Gesellschaft (Französisch: Paris 1969) Frankfurt a. M. 1972.
- Tullock, Gordon:** The Politics of Bureaucracy. Washington, D. C. 1965.
- Vanberg, Victor:** Die zwei Soziologien: Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie. Tübingen 1975.
- Veblen, Thorstein B.:** Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. (Engl.: New York-London 1899) München 1971.
- Wagener, Hans-Jürgen:** Zur Analyse von Wirtschaftssystemen. Berlin-Heidelberg-New York 1979.
- Watrin, Christian (Hrsg.):** Information, Motivation und Entscheidung. Studien zum Vergleich von Wirtschaftssystemen. Berlin 1973.
- Weber, Max:** Wirtschaftsgeschichte, Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Aus den nachgelassenen Vorlesungen hrsg. v. S. Hellmann / M. Palyi. (München-Leipzig 1923) Berlin 1958<sup>3</sup>.
- Weber, Max:** Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Bd. I (Tübingen 1920) 1972<sup>6</sup>.
- Weber, Max:** Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie. 2 Hbde. und Erläuterungsbd. (Tübingen 1922) 1976<sup>6</sup>.
- Weisser, Gerhard:** Wirtschaft. Handbuch der Soziologie. (Hrsg. W. Ziegenfuß). Stuttgart 1956, S. 970-1101.
- Winch, Donald:** Economics and Policy. A Historical Study. London 1969.
- Winch, Donald:** Adam Smiths Politics. An Essay in Historiographic Revision. Cambridge 1978.
- Zapf, Wolfgang (Hrsg.):** Theorien des sozialen Wandels. Köln-Berlin 1969.