

William Baumol und die institutionelle Allokation unternehmerischen Handelns

Döring, Thomas

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Döring, T. (2011). *William Baumol und die institutionelle Allokation unternehmerischen Handelns*. (sofia-Diskussionsbeiträge zur Institutionenanalyse, 11-2). Darmstadt: Hochschule Darmstadt, FB Gesellschaftswissenschaften und Soziale Arbeit, Sonderforschungsgruppe Institutionenanalyse (sofia). <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-358479>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

sofia

Sonderforschungsgruppe
Institutionenanalyse

**William Baumol
und die institutionelle Allokation
unternehmerischen Handelns**

Thomas Döring

sofia-Diskussionsbeiträge 11-2, Darmstadt 2011

ISBN: 978-3-941627-04-8

Sofia-Diskussionsbeiträge
zur Institutionenanalyse
Nr. 11-2

ISSN 1437 - 126X

ISBN 978-3-941627-04-8

Thomas Döring

**William Baumol
und die institutionelle Allokation
unternehmerischen Handelns**

Darmstadt 2011

Gliederung

1 Einleitung und Problemstellung	3
2 Baumols Sichtweise der Bedeutung des Unternehmers für die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft	8
2.1 Institutionen und Allokation unternehmerischen Handelns: Produktives, unproduktives und destruktives Unternehmertum.....	8
2.2 Abgrenzung des Baumolschen Ansatzes von bestehenden Unternehmertheorien	11
3 Empirische Studien zur Überprüfung der Relevanz des Baumolschen Ansatzes.....	17
4 Offene Fragen in der Analyse des Zusammenhangs zwischen Institutionen und Unternehmerverhalten	22
4.1 Verfeinerung der Baumolschen Unternehmertheorie in theoretischer Sicht.	22
4.2 Zur Interdependenz von institutionellen Regeln und unternehmerischem Handeln	25
4.3 Staatliches Handeln, politisches Unternehmertum und die Veränderung von Institutionen	27
5 Hervorbringung von unternehmerischem Handeln – mehr als nur eine Frage der institutionellen Allokation?.....	30
Literaturverzeichnis.....	34

1

Einleitung und Problemstellung

Mit seiner Feststellung, dass eine Erklärung wirtschaftlicher Entwicklung ohne eine Analyse der hierfür zentralen Rolle unternehmerischen Handelns zwangsläufig unvollständig bleiben muss, hat William Baumol bereits früh auf ein zentrales Defizit der ökonomischen Standardtheorien im Bereich der Wachstumsforschung hingewiesen.¹ Obwohl mittlerweile eine Vielzahl von empirischen Studien die Bedeutung von Unternehmern und Unternehmertum als einer zentralen Determinante wirtschaftlicher Entwicklung hervorheben², findet sich in den traditionellen wachstumstheoretischen Modellen neoklassischer Prägung³ keinerlei Berücksichtigung dieser Einflussgröße. Im Zentrum steht vielmehr eine weitgehend formal-analytische Betrachtung des Zusammenspiels von für Wachstum als relevant angesehenen Variablen (Sozialprodukt, Kapital, Arbeit). Aber auch innerhalb der sogenannten neuen Wachstumstheorie, die wirtschaftliche Entwicklung modellendogen als durch Faktoren wie „technischer Fortschritt“ oder „Humankapital“ determiniert interpretiert, findet die empirisch nachgewiesene Bedeutung von Unternehmertum und damit verbundener Innovationsverhalten keine oder eine lediglich indirekte Beachtung.⁴ Unternehmerisches Handeln wird in diesen Ansätzen im Regelfall als bloße Nutzen-Kosten-Entscheidung bezüglich Investitionen in Forschung und Entwicklung gedeutet, die neues Wissen (bzw. Innovationen) als Grundlage technologischen Fortschritts und – darüber vermittelt – wirtschaftlichen Wachstums hervorbringen.⁵

-
- 1 Diese Defizit der ökonomischen Standardtheorie wird in der folgenden Aussage Baumols (1968; S. 66) in prägnanter Form hervorgehoben: „The theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet“. Siehe hierzu auch Bianchi/Henrekson (2005; S. 1), die mehr als 30 Jahre nach Baumols Feststellung darauf hinweisen, dass nach wie vor „there has been little room for the entrepreneurial element in theoretical mainstream economics. [...] [T]he terms entrepreneur and entrepreneurship are virtually non-existing in the leading graduate textbooks“. In ähnlicher Weise stellt auch Lowrey (2003; S. 3) fest: „Most mainstream economists at present have not yet shown substantial interest in entrepreneurs and entrepreneurship as primary instrument of long-term economic development and growth“
- 2 Siehe stellvertretend Audretsch/Thurik (2000), Carree et al. (2002) oder Wennekers/Thurik (1999). In gleicher Weise stellt auch Baumol (1968; S. 65) fest: „It has long been recognized that the entrepreneurial function is a vital component in the process of economic growth“.
- 3 Siehe grundlegend Solow (1956). Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der neoklassischen Wachstumstheorie Frenkel/Hemmer (1999).
- 4 Siehe zu dieser Feststellung auch Deutschmann (2009; S. 3).
- 5 Zu dieser Sichtweise merken Bianchi/Henrekson (2005; S. 15) an: „There is no ‚new man‘ involved in novel and extraordinary activities, but rather a large scale, routinized, (almost) predictable path of innovation via investment in R&D“. Oder mit den Worten von Solo (1951; S. 417) als einem bedeutenden Vertreter der traditionellen ökonomischen Wachstumstheorie: „Innovation is more realistically analyzed as an ordinary business activity than as the extraordinary efforts of new firms or new man; invention and innovation are subject to costs and result in revenues like any other business activity“. Siehe auch Kollintzas/Angeletos (2000; S. 4) sowie Boettke/Coyne (2006, S. 121).

Der Rolle des Unternehmers wird damit in den Standardmodellen der ökonomischen Wachstumstheorie eine nachrangige Rolle beigemessen, wie dies auch für institutionelle Einflussfaktoren zur Erklärung von Prozessen wirtschaftlicher Entwicklung der Fall ist. Zwar belegen ein Vielzahl von in der jüngeren Vergangenheit durchgeführten empirischen Untersuchungen, dass – analog zum Faktor „unternehmerisches Handeln“ – ebenso den Einflüssen des gesellschaftlichen „Datenkranzes“ (institutionelle Bedingungen, politische Steuerungssysteme, kulturelle Dispositionen) eine maßgebliche Relevanz für die Begründung von Wachstumsdivergenzen zwischen Ländern oder Regionen zukommt.⁶ Eine Integration dieser empirischen Erkenntnis in theoretische Erklärungsmodelle wirtschaftlichen Wachstums hat bislang allerdings lediglich außerhalb des ökonomischen Mainstreams stattgefunden.⁷ In der Literatur wird diese Vernachlässigung von zwei zentralen Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung – der Rolle von Unternehmern einerseits sowie des Einflusses der jeweiligen institutionellen Rahmenbedingungen andererseits – vor allem auf Probleme bei der mathematischen Modellierung der beiden genannten Faktoren zurückgeführt, wodurch deren vorbehaltlose Einbindung in die weitgehend formal-analytisch ausgerichteten Ansätze der traditionellen Wachstumstheorie nicht möglich erscheint.⁸

Vor dem Hintergrund dieser einleitenden Ausführungen kann die Besonderheit der Baumolschen Überlegungen zur gesellschaftlichen Allokation von unternehmerischem Handeln darin gesehen werden, die spezifischen Auswirkungen der (historisch) gegebenen gesellschaftlichen Institutionen auf das Verhalten von Unternehmern und die sich daraus ergebenden Folgeeffekte für das wirtschaftliche Wachstum eines Landes näher zu untersuchen. Damit wendet sich Baumol einer aus Sicht des ökonomischen Mainstreams bis dahin weitgehend unreflektiert gebliebenen Thematik zu.⁹ Im Zentrum des Baumolschen Ansatzes steht dabei die Frage nach der

⁶ Siehe hierzu stellvertretend Scully (1988), Rodrik et al. (2004), Iyigun/Rodrik (2004) oder auch Sobel (2008a). Letzterer stellt in diesem Kontext treffenderweise fest, dass diese empirischen Befunde „had led to a resurgence in the idea that a country’s ‚institutions‘ rather than its factor endowment or location are primarily responsible for economic prosperity“ (ebenda; S. 37).

⁷ Siehe für entsprechende Ansätze unter anderem North (1992) oder auch Bauer (2000).

⁸ So stellen Boettke/Coyne (2007; S. 119) fest: „Although many in the economics literature realize the importance of the entrepreneur, this topic has not received the widespread recognition that it deserves. This lack of focus results primarily from the fact that it is difficult to formally model and measure entrepreneurial behavior. Institutions are also often missing from formal models and their influence on economic decision is often ignored“. In ähnlicher Weise äußert sich auch Baumol (1993a; S. 197): „The entrepreneur is the specter who haunts our economic models. It seems to be taken for granted in the literature that, even if entrepreneurs are not in complete control of our economic destiny, they influence its direction as few, if any others, are able to do. But having acknowledged this, implicitly or explicitly, normally no more is done to incorporate the entrepreneur’s role into the mainstream models of value theory or the theory of the firm“.

⁹ Siehe hierzu auch Baliamoune-Lutz (2007; S. 1), der feststellt, dass „it was for the most part ignored in development research [...] that the failure of institutional reform, and other potential determinants of growth, to produce expected economic growth and development could be explained by [...] the interplay of entrepreneurship, and policy and institutional reform“.

unter dem Blickwinkel wirtschaftlicher Entwicklung kanalisierenden Wirkung eines gesellschaftlichen Regelsystems und der damit verbundenen Anreizstrukturen für unternehmerisches Verhalten. Damit verbunden ist die These, dass unternehmerisches Handeln nicht schon per se einen (positiven) Wachstumsbeitrag induziert, sondern vielmehr die jeweilige Ausgestaltung der institutionellen Regeln dafür ausschlaggebend ist, inwiefern das in einer Gesellschaft vorhandene unternehmerische Potenzial sich als wirtschaftlich innovativ und damit wachstumssteigernd erweist.

Mit der so definierten Problemstellung des Zusammenwirkens von Institutionen und unternehmerischen Verhalten zeigt sich bei Baumol eine gewisse Nähe zur österreichischen Schule, deren Vertreter – neben anderen Fragestellungen – ebenso die Wechselwirkungen von institutionellen (gesellschaftlichen) Regeln, Marktprozessen und unternehmerischen Entscheidungen in den Mittelpunkt ihrer Analysen gestellt haben.¹⁰ Ein entsprechender Hinweis auf diese – zumindest thematische – Verbindung zu jener Forschungsrichtung innerhalb der Ökonomik findet sich bei Baumol allerdings nicht. Im Unterschied dazu knüpft er explizit an Joseph Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung und die mit ihr verbundene Definition der Funktion des Unternehmers an.¹¹ Die dort entwickelten Charakteristika unternehmerischen Handelns bilden den Ausgangspunkt für Baumols eigene „Unternehmertheorie“, die nicht nur in theoretischer Hinsicht um den Einfluss gesellschaftlicher Institutionen erweitert wird, sondern deren Plausibilität Baumol auch anhand von historischen Fallanalysen zu belegen versucht. In Publikationen jüngerer Datums verweist Baumol zudem auf die Arbeiten von Douglass North, die er aufgrund der Betonung des Einflusses gesellschaftlicher Institutionen auf das Unternehmerverhalten nicht nur als ebenso originell wie grundlegend in diesem Forschungsfeld erachtet. Die dabei von North gewonnen Erkenntnisse sieht Baumol zugleich als eine Bestätigung seiner eigenen Untersuchungsergebnisse.¹²

Auch wenn mit dem vorliegenden Beitrag der Erkenntnisgewinn der Baumolschen Überlegungen nicht grundlegend in Frage gestellt wird, kann dennoch kritisch hinterfragt werden, ob die Baumolsche Analyse des Zusammenwirkens von Institutionen und Unternehmerverhalten bereits alle für die eigene Problemstellung relevanten Facetten umfasst. So wird hier zum einen die These vertreten, dass Baumol durch seine Betrachtung von Institutionen als einer exogen vorgegebenen Größe das wechselseitige Beeinflussungsverhältnis, welches zwischen institutionellen Regeln und unternehmerischen Handeln besteht, konzeptionell nicht angemessen abbilden kann. Dieses analytische Defizit hat jedoch zur Konsequenz, dass die Rolle des Un-

¹⁰ Siehe stellvertretend Hayek (1960), von Mises (1949) oder auch Lachmann (1976). Boettke/Coyne (2007, S. 119) stellen hierzu fest: „In contrast to other schools of economic thought, the Austrians have not only realized the importance of institutions, but have attempted to provide a connection between an economic understanding of institutions, the market process, and entrepreneurship“.

¹¹ Siehe Schumpeter (1911, 1964) ebenso wie Schumpeter (1928).

¹² So findet sich etwa in Baumol/Strom (2010; S. 535) der folgende Hinweis: „As [...] Douglass North has long emphasized, it is the institutions of the society that arguably have served to reallocate entrepreneurial activity to a considerable extent from rent-seeking and military violence to innovation and production“.

ternehmers – so eine weitere These – einseitig auf dessen wirtschaftliche Funktionen beschränkt bleibt, während jene für die Fragestellung ebenso relevanten Implikationen „politischen Unternehmertums“ ausgeblendet bleiben oder zumindest nicht angemessen thematisiert werden. Während die beiden zuletzt genannten Aspekte auf eine (immanente) Erweiterung des Baumolschen Analyse Rahmens zielen, trifft dies nicht auf einen weiteren Punkt zu, der auf eine grundlegende Kritik an den Baumolschen Überlegungen abzielt. So ist die den Ausgangspunkt der gesamten Baumolschen Argumentation bildende Annahme, dass für die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft in erster Linie die (Re-)Allokation des vorhandenen unternehmerischen Potenzials entscheidend sei, keineswegs zwingend. Vielmehr wird im vorliegenden Beitrag die Gegenthese formuliert, dass jenseits der Allokation eines gegebenen unternehmerischen Potenzials vor allem dessen Steigerung und somit das gesamte Angebot des Produktionsfaktors „Unternehmertum“ eine zentrale Determinante wirtschaftlicher Entwicklung darstellt. Abweichend vom reinen Allokationsproblem sind für die Hervorbringung unternehmerischen Handelns zusätzlich zu den bestehenden institutionellen Regeln allerdings noch weitere Bestimmungsfaktoren (Fähigkeitsniveau, Motivation etc.) in den Blick zu nehmen, was bei Baumol aufgrund einer Vernachlässigung evolutionsökonomischer Überlegungen jedoch ausgeblendet bleibt.

Um die hier formulierten Thesen zu begründen, geht der vorliegende Beitrag im zweiten Kapitel zunächst auf jene Arbeiten von Baumol ein, in denen der Beitrag unternehmerischen Handelns zu wirtschaftlicher Entwicklung als durch Institutionen entscheidend gesteuert betrachtet wird (Kapitel 2.1). Das Augenmerk liegt hierbei vor allem auf den in Abhängigkeit vom jeweiligen institutionellen Setting sich ergebenden Ausprägungen von Unternehmerverhalten (produktiv, unproduktiv, destruktiv). Daran anknüpfend erfolgt in einem zweiten Schritt eine Einordnung (bzw. Abgrenzung) der Baumolschen Überlegungen im Verhältnis zu anderen ökonomischen Unternehmertheorien, um die Besonderheit der Sichtweise und den damit verbundenen Erkenntnisgewinn des Ansatzes von Baumol besser hervorheben zu können (Kapitel 2.2). Um die Frage nach der empirischen Relevanz seiner Unternehmertheorie zu beantworten, wird im Rahmen des nachfolgenden Kapitels zunächst auf entsprechende Studien eingegangen, die – zumindest in einem weiter gefassten Sinne – empirische Evidenz für den Baumolschen Überlegungen liefern (Kapitel 3). Mit dem vierten Kapitel wird auf offene Fragen im Zusammenspiel von Institutionen und Unternehmerverhalten eingegangen, wobei zunächst solche theoretischen Beiträge anderer Autoren eingegangen, die sich als Ergänzung des Baumolschen Ansatzes interpretieren lassen (Kapitel 4.1). Daran anschließend sollen der exogene Charakter von institutionellen Regeln und die daraus abgeleitete Bewertung unternehmerischen Handelns als produktiv oder unproduktiv kritisch hinterfragt werden (Kapitel 4.2). Zudem erfolgt in diesem Kontext eine nähere Betrachtung unternehmerischen Verhaltens im politischen Sektor und die damit verbundenen Rückwirkungen auf institutionelle Regeln (Kapitel 4.3). Während in den drei zuletzt genannten Teilkapiteln noch eine konstruktive Kritik des Baumolschen Ansatzes überwiegt, zielen die abschließenden Überlegungen des Beitrags (Kapitel 5) auf eine Diskussion der grundlegenden Beschränkungen im Erklärungsgehalt des von Baumol entwickelten

Ansatzes zur Analyse des Einflusses von Institutionen auf Unternehmertum im Kontext wirtschaftlicher Entwicklungsprozesse.

2

Baumols Sichtweise der Bedeutung des Unternehmers für die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft

2.1

Institutionen und Allokation unternehmerischen Handelns: Produktives, unproduktives und destruktives Unternehmertum

Anders als noch in früheren Schriften zur Bedeutung von unternehmerischen Handeln für Prozesse wirtschaftlicher Entwicklung¹³ geht Baumol (1990) in seinem bekannten Beitrag mit dem Titel „Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive“ von der grundlegenden Annahme aus, dass das Vorhandensein unternehmerischen Potenzials zwar zwischen einzelnen Gesellschaften variiert, letztlich aber unter gesamtwirtschaftlichen Wachstumsaspekten keinen „Engpassfaktor“ darstellt. Als entscheidend für einen positiven Wachstumsbeitrag des bestehenden Unternehmertums muss vielmehr dessen Allokation zwischen verschiedenen Verwendungsweisen angesehen werden, die allesamt zwar – aus individueller Sicht – mit der Erzielung ökonomischer Renten einhergehen, die aber nicht zwingend auch als wirtschaftlich produktiv bewertet werden können. Welche dieser Verwendungsweisen zu einem jeweils gegebenen Zeitpunkt realisiert wird, hängt vielmehr von der Ausgestaltung der gegebenen gesellschaftlichen Institutionen und der damit verbundenen Anreizstruktur ab.¹⁴

Den Ausgangspunkt für die Ausarbeitung dieser These bildet – wie einleitend zu diesem Beitrag bereits erwähnt – der von Schumpeter (1928) definierte Unternehmerbegriff, wonach die zentrale Funktion eines Unternehmers in der Hervorbringung von Neukombinationen vorhandener Ressourcen und deren Durchsetzung im Marktprozess zu sehen ist. Zu solchen Neukombinationen (bzw. Innovationen) zählen dabei bekanntermaßen die Einführung neuer Produkte, die Umsetzung neuer Produktionsverfahren, die Etablierung neuer Organisationsformen innerhalb eines Unternehmens oder ganzer Wirtschaftszweige, die Erschließung neuer Märkte ebenso wie die Gewinnung neuer Ressourcen (Rohstoffe, Halbfertigprodukte etc.). Nach dem Dafürhalten von Baumol (1990; S. 897) sind Schumpeters Überlegungen jedoch in zweifacher Hinsicht unvollständig bzw. nicht weitreichend genug, um die Rolle von Unternehmern im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Entwicklungspro-

¹³ Siehe etwa Baumol (1968; S. 65ff.). Siehe hierzu ebenso Kapitel 5 des vorliegenden Beitrags.

¹⁴ Oder mit den Worten Baumols (1990; S. 894): „This paper proposes a rather different set of hypotheses, holding that entrepreneurs are always with us and always play some substantial role. But there are a variety of roles among which the entrepreneur’s efforts can be reallocated, and some of these roles do not follow the constructive and innovative script that is conventionally attributed to that person [...] How the entrepreneur acts at a given time and place depends heavily on the rules of the game – the reward structure in the economy – that happen to prevail. Thus the central hypotheses here is that it is the set of rules and not the supply of entrepreneurs or the nature of their objectives that undergoes significant changes from one period to another and helps to dictate the ultimate effect on the economy via the allocation of entrepreneurial resources“.

zessen sowie zur Erklärung von Wachstumsunterschieden zwischen Volkswirtschaften hinreichend zu erfassen.¹⁵

Danach bedarf zum einen das von Schumpeter definierte Spektrum unternehmerischer Handlungsoptionen einer Erweiterung, wobei neben Innovationen im Bereich des Wissenstransfers vor allem auch solche Aktivitäten zu berücksichtigen sind, die aus ökonomischer Sicht als Rent-Seeking-Verhalten¹⁶ zu interpretieren sind. Vor allem diese zuletzt genannte Erweiterung ist dabei zentral für die weitere Argumentation¹⁷, da sie den Anknüpfungspunkt für Baumols Typologie unternehmerischen Handelns in Form der Unterscheidung zwischen produktiven, unproduktiven sowie destruktiven Verhaltensweisen eines Unternehmers liefert. Aus ökonomischer Sicht lassen sich diese drei Handlungsvarianten auch als Positiv-, Null- oder Negativsummenspiel bezogen auf potenzielle Verschiebungen der Produktionsmöglichkeitskurve einer Volkswirtschaft deuten.¹⁸ Im Rahmen von Baumols Ausführungen findet sich allerdings weder eine klare Abgrenzung bzw. Definition noch eine gleichgewichtige Betrachtung der drei genannten Handlungsoptionen. Vielmehr sind seine weiteren Überlegungen fast ausschließlich auf die Differenz zwischen produktiven und unproduktiven Formen von Unternehmerverhalten konzentriert, wobei – wenn auch vereinfacht – „produktiv“ mit wachstumsfördernd und „unproduktiv“ mit wachstumshemmend (im Sinne von nur auf Umverteilungsprozesse ausgerichtet) gleichgesetzt werden kann. Demgegenüber tritt die Variante des „destruktiven Unternehmertums“ in den Hintergrund.¹⁹

Zum anderen erfahren die Überlegungen Schumpeters aber auch insofern eine Erweiterung, wie bei Baumol (1990; S. 898) zur Analyse der Unternehmerfunktion die gesellschaftlichen Kontextbedingungen mit in den Blick genommen werden. Danach bestimmen erst die historisch gegebenen Struktur des institutionellen Regelsystems sowie die davon ausgehenden Anreizeffekte, welche der drei genannten Varianten unternehmerischen Handelns eine „gesellschaftliche Prämierung“ erfährt und somit aus individueller Sicht als vorteilhaft erscheint. Während sich bei Schumpeter (1928; S. 485ff.) diesbezüglich nur einige vage Hinweise auf die Relevanz einer dem Unter-

¹⁵ Siehe für eine Zusammenfassung der Überlegungen Baumols auch Rajagopalan (1996; S. 27f.), Carree/Thurik (1999; S. 93f.), Desai/Acs (2007; S. 7ff.) oder auch Douhan/Henrekson (2010; S. 19f.). Siehe für einen Überblick zur Gesamtheit der Beiträge Baumols, die sich mit der Rolle des Unternehmers beschäftigen, ebenso Eliasson/Henrekson (2004).

¹⁶ Siehe zum Begriff des Rent-Seeking stellvertretend Buchanan (1980) oder Tullock (1993).

¹⁷ Oder mit den Worten von Baumol (1990; S. 897): „Most important for the discussion here, Schumpeter’s list of entrepreneurial activities can usefully be expanded to include such items as innovations in rent-seeking procedures, for example, discovery of a previously unused legal gambit that is effective in diverting rents to those who are first in exploiting it“. Diesbezüglich merken auch Desai/Acs (2007, S. 9) an, dass diese „extension of Schumpeter is a key contribution of Baumol’s paper“.

¹⁸ Siehe zu dieser Charakterisierung etwa Douhan/Henrekson (2010; S. 3).

¹⁹ Siehe Baumol (1990; S. 898ff.) oder auch Baumol (2002; S. 10ff.). Siehe zu dieser Feststellung ebenso Leeson (2007; S. 20), Balamoune-Lutz (2007, S. 5) oder auch Boettke/Coyne (2007; S. 123).

nehmergeist gegenüber positiv gestimmten Gesellschaft finden²⁰, wird die jeweilige Ausgestaltung der gesellschaftlichen Institutionen zu einem Schlüsselfaktor für die Ausprägung des Unternehmertums.²¹ Anders als in der Literatur teilweise propagiert²², ist für Baumol (1990; S. 899ff.) hierbei nicht nur die Ausgestaltung der formellen, sondern auch der informellen Institutionen von Bedeutung.²³ Mit dieser Hervorhebung der institutionellen Rahmenbedingungen für die Allokation von produktiven und unproduktiven Formen unternehmerischen Verhaltens verbindet sich bei Baumol (1990; S. 897) zugleich eine – von Schumpeters Unternehmerbegriff abweichende – Neudefinition des Unternehmers. Danach handelt es sich bei Unternehmern um solche Personen, die als kreativ und erfindungsreich im Auffinden von Optionen zur individuellen Vergrößerung von Reichtum, Macht und Prestige gelten, die sich aber nicht notwendigerweise damit beschäftigen, ob ihre Aktivitäten zugleich auch zu Wachstum und gesellschaftlichem Wohlstand beitragen.²⁴

Ebenfalls abweichend von Schumpeters These vom Bedeutungsverlust der Unternehmerfunktion in modernen Marktwirtschaften, für die er – neben einer Erosion des sozialen wie politischen Rückhalts unternehmerischen Handelns in der Gesellschaft – auch den wachsende Stellenwert von „innovationsträgen“ Großunternehmen verantwortlich macht²⁵, stellt der klassische Unternehmer für Baumol (2002; S. 3f.) auch heute noch ein zentrales Element für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes dar. Entsprechend ist nicht von einem substitutiven, sondern vielmehr von einem – aus Sicht der Volkswirtschaft und bezogen auf das wirtschaftliche Innovationspotenzial – komplementären Verhältnisses beider Unternehmenstypen auszugehen. Während Großunternehmen durch ein weitgehend standardisiertes (bzw. routinemäßiges) Innovationsverhalten gekennzeichnet sein sollen, zeichnet der „unabhängige Unternehmer“ nach wie vor für grundlegende wirtschaftliche Durch-

20 Eine ausführlichere Betrachtung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für unternehmerisches Verhalten findet sich demgegenüber in Schumpeter (1946/1980; S. 213ff.).

21 Mit den Worten von Baumol (1990; S. 898): „[I]t will be argued [...] that at least one of the prime determinants of entrepreneurial behavior at any particular time and place is the prevailing rules of the game that govern the payoff of one entrepreneurial activity relative to others“.

22 Siehe stellvertretend für die verkürzte Sicht etwa Leeson (2007; S. 19), der unter Bezug auf Baumol ausschließlich auf Unterschiede in den Eigentumsrechten zwischen Ländern verweist.

23 Siehe für eine detailliertere Analyse der institutionellen Anreizstrukturen Baumol (1993b), Baumol (2007; S. 8ff.) oder auch Baumol/Strom (2010; S. 529f. und S. 535ff.). Siehe ebenso Mokyr (2010; S. 188ff.). Siehe zur Unterscheidung von formellen und informellen Institutionen North (1991).

24 Bei Baumol (1990; S. 897f.) heißt es hierzu: „If entrepreneurs are defined, simply, to be persons who are ingenious and creative in finding ways that add to their own wealth, power, and prestige, then it is to be expected that not all of them will be overly concerned with whether an activity that achieves these goals adds to much or little to the social product“. Und in Baumol (2002; S. 8) wird zudem festgestellt: „Entrepreneurs are not suddenly created in profusion by spontaneous generation and their ranks are not suddenly decimated by some undescribed plague. Rather, it is my belief that the explanation for this rise and fall of entrepreneurial activity is grounded in simple dollars and cents – in the changes in the economy's structure of payoffs“.

25 Siehe Schumpeter (1946/1980; S. 219ff.). Siehe hierzu auch Otter (2009; S. 43ff.).

brüche (bzw. Basisinnovationen) verantwortlich.²⁶ Dies bedeutet allerdings zugleich, dass die propagierte Abhängigkeit unternehmerischen Handelns von den jeweils gegebenen institutionellen Regeln kein rein historisches Phänomen darstellt, sondern – im Einklang mit North (1992) – auch für moderne Gesellschaften als nach wie vor prägend angesehen werden muss.

2.2

Abgrenzung des Baumolschen Ansatzes von bestehenden Unternehmertheorien

Um das Baumolsche Verständnis der Rolle des Unternehmers über die zurückliegenden Ausführungen hinaus noch genauer zu erfassen, bietet sich – wenn auch ohne Anspruch auf Vollständigkeit – ein Abgleich seiner Überlegungen mit den Kernaussagen ausgewählter weiterer ökonomischer Ansätze zum Unternehmerverhalten an. Bezieht man sich dabei zunächst auf das neoklassische Standardmodell der Unternehmung (bzw. Firma), zeigt sich, dass für die Funktion, die Schumpeter und in seiner Folge auch Baumol dem Unternehmer zuschreibt, in diesem Modell kein Raum besteht.²⁷ Gegenstand der ökonomischen Analyse sind hier vielmehr die sich wiederholenden und damit weitgehend statischen Entscheidungsprozesse innerhalb einer Unternehmung unter der Zielsetzung, sich möglichst optimal an die gegebenen Rahmenbedingungen in Form bestehender Produktions- und Kostenfunktionen ebenso wie der marktlichen Nachfrage- und Angebotsstrukturen anzupassen. Im Mittelpunkt dieser traditionellen Perspektive steht somit nicht das Hervorbringen von Innovationen, sondern die effiziente Allokation knapper Ressourcen. Damit wird der Unternehmer zugleich nicht als ein Akteur interpretiert, der die Statik (bzw. das Gleichgewicht) durch eine Neugestaltung der Produktionsmöglichkeiten aufhebt und auf diese Weise Änderungen bezogen auf die gegebenen Betriebs- wie Marktstrukturen herbeiführt. Aus neoklassischer Sicht wird die Unternehmerrolle vielmehr mit derjenigen des Managers gleichgesetzt, der im Rahmen der bestehenden Verhältnisse stets darum bemüht ist, so effizient wie möglich zu agieren. Effizient zu handeln ist jedoch nicht gleichzusetzen mit innovativ zu sein.²⁸

Für Baumol ist dies jedoch kein Anlass für eine grundlegende Kritik am neoklassischen Unternehmerverständnis, da die Zweckmäßigkeit der methodischen Vorge-

²⁶ Siehe auch Baumol (2005; S. 2). Siehe ebenso Bianchi/Henrekson (2005; S. 20).

²⁷ Baumol (2005; S. 3) schreibt hierzu: „This is particularly evident for the standard theory of the firm, which analyzes the repetitious decisions of an enterprise that is already present and fully grown. In such a scenario, the entrepreneur has already completed his job and left for other places where his firm-creation activities can be used.“ Siehe zur neoklassischen Sicht des Unternehmers auch Shane/ Venkataraman (2000; S. 218f.), Lowrey (2003; S. 5ff.) oder auch Bianchi/Henrekson (2005; S. 4f.).

²⁸ Siehe zu dieser Feststellung auch Khalil (2006; S. 9). Schon früh merkt Baumol (1968; S. 64) hierzu an: „It is necessary for us to differentiate between the entrepreneurial and the managerial functions. We may define the manager to be the individual who oversees the ongoing efficiency of continuing processes“. Und weiter: „The entrepreneur [...] has a different function. It is his job to locate new ideas and to put them into effect“(ebenda; S. 65).

hensweise nur unter Bezug auf die zugrunde liegende Problemstellung bewertet werden kann. Für eine Analyse von statischen Effizienzproblemen und allokativen Optimierungsfragen ist der neoklassische Rahmen angemessen.²⁹ Dies ist jedoch dann nicht mehr der Fall, wenn Fragen des institutionellen Einflusses auf ein in seiner dynamischen Funktion interessierendes Unternehmertum im Zentrum der Analyse stehen. Das neoklassische Standardmodell ist weder in der Lage, die Neugestaltung bestehender Produktionsmöglichkeitsgrenzen aufgrund der Dispositionsfunktion des Unternehmers zu erfassen³⁰, noch die gesellschaftlichen Kontextbedingungen unternehmerischen Handelns aufgrund des Abstrahierens von jedweden institutionellen Regeln in den Blick zu nehmen.³¹

Dies trifft nicht in gleicher Weise auf die Charakterisierung der Rolle des Unternehmers innerhalb der klassischen ökonomischen Theorie zu. Während in der neoklassischen Sicht die effiziente Allokation knapper Ressourcen das Grundproblem definiert, ist dies in der klassischen Perspektive die Steigerung des gesellschaftlichen Wohlstands („production of surplus“) angesichts von in ihrer Qualität variierender (aber grundsätzlich nicht knapper) Produktionsfaktoren.³² Das zentrale Frage besteht somit darin, wie die Produktivität des Einsatzes vorhandener Ressourcen erhöht werden kann (bzw. unproduktive Tätigkeiten wie reiner Luxuskonsum vermieden werden können), damit der gesamte Produktionsoutput wächst. Im Kern kann dieses Problem aus klassischer Sicht auf zweierlei Weise gelöst werden: Einerseits können durch den Verzicht auf (Luxus-)Konsum sowie auf Ausgaben für als unproduktiv zu bewertende Tätigkeit Mittel für Investitionen freigesetzt werden, die zu einer Steigerung des Wirtschaftswachstums beitragen. Andererseits kann durch die Erfindung neuer (Produktions-) Technologien eine Erhöhung des Outputs je Inputeinheit und damit eine Produktivitätssteigerung realisiert werden. Unternehmerisches Handeln ist damit nicht allein auf das Management des Ressourceneinsatzes im Produktionsprozess beschränkt, sondern es lässt sich vor allem durch die mit Investitionen und Inventionen verbundene Risikoübernahme als ein Produktionsfaktor eigener Art kennzeichnen.³³

²⁹ Oder mit den Worten von Baumol (1968; S. 67): „[T]he neoclassical model of the firm [...] does what it was designed to do and does it well“.

³⁰ So schon die Bewertung der neoklassischen Standardtheorie bei Schumpeter (1911/1948; S. 175ff.).

³¹ Siehe stellvertretend für diese Wertung etwa Deutschmann (2009; S. 3f.).

³² Siehe hierzu und zu den nachfolgenden Ausführungen Khalil (2006, S. 10f.).

³³ Es sollte nicht verschwiegen werden, dass die Rolle des Unternehmers innerhalb der klassischen Theorie keineswegs einheitlich definiert wird. So ist für Adam Smith (1776, 1904) die Investitionstätigkeit an die Rolle des Kapitalisten gebunden, während die Rolle des Unternehmers eher auf Managementfunktionen beschränkt wird. Bei Jean Baptiste Say (1845, 1964) wird wiederum die durch Gewinnmotive angetriebene Koordinationsfunktion im Sinne der Organisation des gesamten Faktoreinsatzes als Kern des unternehmerischen Handelns hervorgehoben. Beide Charakterisierungen der Rolle des Unternehmers legen bereits den Grundstein für die spätere neoklassische Sicht des Unternehmerverhaltens im Sinne eines effizienten Produktionsmanagements. Davon abweichend findet sich bei John Stuart Mill (1848) die Bereitschaft zur Übernahme von Risiken als primäres Charakteristikum der Rolle des Unternehmers. Siehe hierzu auch Sobel (2008a) sowie Bianchi/Henrekson (2005).

Obwohl mit der Thematisierung von Unternehmertum im Kontext von wirtschaftlichem Wachstum eine im Unterschied zur neoklassischen Theorie größere Nähe des Baumolschen Ansatzes zur klassischen Sicht des Unternehmers festgestellt werden kann, bestehen dennoch Divergenzen. So fehlt dem Unternehmerbegriff der klassischen Theorie nicht nur die aus Sicht von Baumol (1993a; S. 198) für unternehmerisches Handeln entscheidende innovative Komponente. Auch ist in Anbetracht dessen davon auszugehen, dass Baumol ähnlich wie schon Schumpeter (1911, 1948; S. 178) der Interpretation unternehmerischen Handelns als einem – analog zu Kapital oder Arbeit – weiteren Produktionsfaktor eine Absage erteilen würde. Zwar finden sich bei Baumol hierzu keine unmittelbaren Äußerungen. Die sich mit dem Verweis auf den Faktor „Risiko“ verbindende Sichtweise einer zumindest teilweisen Quantifizierung (bzw. Modellierung) des unternehmerischen Beitrags zum Produktionsprozess steht dennoch im Widerspruch zu seiner Bestimmung der Unternehmerfunktion.³⁴

In diesem Punkt treffen sich die Einschätzungen von Baumol und Knight (1921, 1971). Auch dieser ist wie Baumol der Auffassung, dass ein quantifizierender Zugang zur Bestimmung der Rolle des Unternehmers nicht möglich ist. Während Risiko kalkulierbar (und damit auch versicherbar) sei, gilt unternehmerisches Handeln als in hohem Maße mit Unsicherheit behaftet, da im Vorhinein die Profitabilität unternehmerisch hervorgebrachter Neukombinationen (Innovation) nicht abgeschätzt werden kann. Die Rolle des Unternehmers zeichnet sich danach gerade dadurch aus, dass es zu einer Übernahme von Entscheidungsverantwortung unter unsicheren Handlungsbedingungen kommt³⁵, d.h. die entsprechenden Akteure wissen weder, mit welchen zukünftigen Handlungsoptionen sie rechnen können, noch welche Eintrittswahrscheinlichkeiten mit diesen Optionen verbunden sind. Der Umgang mit Unsicherheit führt nach Knight (1921/1971; S. 270ff.) zu einer Spezialisierung ökonomischer Funktionen, wobei die Wahrnehmung der Unternehmerfunktion die folgenden (persönlichen) Eigenschaften voraussetzt: (1) spezielle Kenntnisse und ein besonderes Urteilsvermögens im Umgang mit unsicheren Handlungsbedingungen, (2) die Fähigkeit zur Erwartungsbildung, d.h. Entwicklungen richtig voraussehen zu können, (3) überlegene administrative Fähigkeiten im Sinne der Leitung und Kontrolle anderer („managerial abilities“) sowie (4) hinreichendes Vertrauen in die eigene Entscheidungsfindung als Voraussetzung der Übernahme von Risiken.

Sieht man einmal davon ab, dass bei Baumol das Augenmerk nicht (bzw. lediglich am Rande) auf den persönlichen Voraussetzungen unternehmerischen Handelns, sondern vielmehr auf dessen institutioneller Kanalisierung ruht, fällt bei den genannten Eigenschaften und den sich bei Knight (1921, 1971; S. 282ff.) daran anschließenden Erläuterungen auf, dass nicht mehr trennschaft zwischen Charakteristika,

³⁴ Baumol (1993a; S. 198) schreibt hierzu: „[S]ome sides of entrepreneurship do not lend themselves to the sort of formal theoretical analysis that has been provided by the economic literature for other inputs of the productive process“. Und in Baumol (1968, S. 64) heißt es: „In the writings of the classical economist his appearance (that of the entrepreneur – T.D.) was frequent, though he remained a shadowy entity without clearly defined form and function“.

³⁵ Siehe hierzu ebenso Bianchi/Henrekson (2005; S. 10).

die teils typisch für Managementtätigkeiten, teils typisch für Unternehmertum sind, unterschieden wird.³⁶ Eine solche mehr oder weniger wechselseitig synonyme Verwendung von Management- und Unternehmerfunktion muss aus der Baumolschen Perspektive jedoch als theoretisch wenig fruchtbar bewertet werden, da sie dem für wirtschaftliche Entwicklungsprozesse zentralen Element der Durchsetzung von Neuerungen im Markt nicht hinreichend Rechnung trägt.³⁷

Eine ähnliche Kritik an den Markttheorien klassischer wie neoklassischer Prägung findet sich auch bei Kirzner (1973), der bemängelt, dass diese Theorien sich zwar mit den Strukturen, Bedingungen und Ergebnisse von Märkten beschäftigen, dass sie die marktlichen Prozessabläufe selbst aber nicht zum Gegenstand haben.³⁸ Um diese analytische Lücke zu schließen, wird die Einführung der Kategorie des „Unternehmers“ vorgeschlagen, der als Motor von Veränderungen innerhalb des Marktgeschehens steht. Obwohl auch bei dieser Definition der Unternehmerfunktion die Entdeckung von bislang ungenutzten Möglichkeiten und damit die Hervorbringung von wirtschaftlichem Fortschritt im Mittelpunkt steht, besteht dennoch zwischen Kirzners Unternehmersicht und der von Schumpeter (und somit auch der von Baumol) ein gravierender Unterschied. Wählt man den Gleichgewichtszustand der neoklassischen Markttheorie als Referenzmaßstab, tritt der Unternehmer bei Schumpeter (1946, 1980; S. 138) aufgrund seines Innovationsverhalten als „schöpferischer Zerstörer“ eines bestehenden Marktgleichgewichts auf. Demgegenüber fungiert der Unternehmer bei Kirzner als reiner „Arbitrageur“, der aufgrund von Informationsasymmetrien bislang ungenutzt gebliebene Handlungsmöglichkeiten aufdeckt und auf diese Weise zu einer Verbesserung der Markteffizienz in Richtung der Realisierung eines Marktgleichgewichts beiträgt.³⁹ Während der Arbitrage-Unternehmer somit durch ein Optimierungsverhalten innerhalb eines gegebenen Handlungsrahmens gekennzeichnet ist, trägt der innovative Unternehmer zu einer grundlegenden Transformation dieses Handlungsrahmens bei.

Da für Baumols Unternehmertheorie nicht allein der innovative Charakter unternehmerischen Handelns, sondern auch dessen institutionelle Determinierung von Bedeutung ist, müssen auch jene Theorien der Unternehmung in die Betrachtung mit einbezogen werden, die im Rahmen der Institutionenökonomik entwickelt wurden. Stellvertretend soll dabei zunächst sowohl auf die Theorie der Firma von Coase

³⁶ Siehe zu dieser Kritik an Knight auch bereits Backhaus/Peters (1997).

³⁷ Bei Baumol (1993a; S. 198) heißt es hierzu: „There are, however, two uses of the term ‚entrepreneur‘ which, though both legitimate, are entirely different in their substance. One uses the term to refer to someone who creates and then, perhaps, organizes and operate a new business firm, whether or not there is anything innovative in those acts. The second takes the entrepreneur as the innovator – as the one who transforms inventions and ideas into economically viable entities, whether or not, in the course of doing so they create or operate a firm“.

³⁸ Siehe ebenso Kirzner (1985) und Kirzner (1997). Siehe hierzu auch Backhaus/Peters (1997).

³⁹ Siehe zu dieser Bewertung ebenso Khalil (2007; S. 13f.) oder auch Shane/Venkataraman (2000; S. 219f.). Sobel (2008a; S. 643) merkt hierzu an: „Instead of focusing on the disequilibrating role of the entrepreneur, Kirzner views entrepreneurship as an equilibrating force in which entrepreneurs discover previously unnoticed profit opportunities and act on them, bringing markets towards their zero economic profit, long-run equilibria“.

(1937) als auch den Property-Rights-Ansatz von Alchian und Demsetz (1972) eingegangen werden. Innerhalb der Theorie der Firma wird der Unternehmer bekanntermaßen durch die in der Unternehmung bewirkte Koordinationsleistung der Produktionsfaktoren gekennzeichnet. Unternehmerisches Handeln im hierarchischen Organisationskontext der Firma liefert dabei die Grundlage, um die Koordination der Produktionsfaktoren ebenso wie die Interaktion zwischen den Produzierenden besser zu leisten, als dies der dezentrale Koordinationsmechanismus des Marktes kann. Im Rahmen der Theorie der Eigentums- und Verfügungsrechte gilt demgegenüber ein effizientes Gestaltungs- und Kontrollverhalten als charakteristisch für unternehmerisches Verhalten. Ausgestattet mit der sich aus der hierarchischen Position im Unternehmen ergebenden Option, sich das Residuum aneignen zu können, verfügt der Unternehmer nicht nur über die Möglichkeit, sondern auch die Motivation, die Produktionsprozesse optimal zu gestalten sowie die Mitarbeiter effizient zu kontrollieren, so dass eine maximale Leistung sichergestellt wird.

Obwohl mit beiden Theorieansätzen die institutionellen Kontextbedingungen unternehmerischen Handelns in den Blick genommen werden, kann dennoch kritisiert werden, dass – abweichend von Baumol – keine klare Trennung zwischen der reinen Managementfunktion und der durch ihr Innovationselement geprägten Unternehmerfunktion gemacht wird.⁴⁰ Bei beiden Ansätzen handelt es sich darüber hinaus im Kern um eine allokationstheoretische Begründung der (hierarchisch strukturierten) Institution der Unternehmung, bei der das rationale Optimierungskalkül und nicht die (unternehmerische) Exploration neuer Möglichkeiten im Vordergrund steht. Schließlich kann aus der Baumolschen Perspektive ebenso kritisiert werden, dass bei beiden Ansätzen – insbesondere jedoch im Rahmen der Theorie der Firma – die Begriffe Unternehmer, Unternehmung sowie Firma mehr oder weniger synonym gebraucht werden. Um die Wirkung bestehender institutioneller Regeln auf das Unternehmerverhalten untersuchen zu können, bedarf es jedoch einer klaren Trennung zwischen der Person des Unternehmers als handelndem Akteur einerseits und der Unternehmung (Firma) als institutioneller Organisationseinheit (bzw. Regelsystem) andererseits.⁴¹ Gleiches gilt für die Unterscheidung zwischen der Rolle des Unternehmers und den darauf einwirkenden sonstigen gesellschaftlichen Institutionen.

Die größte Übereinstimmung mit dem Ansatz von Baumol weisen die Überlegungen Buchanans (1979) zur Rolle des Unternehmers auf. Auch er geht – wie Baumol – davon aus, dass unternehmerisches Verhalten nicht per se als ökonomisch positiv oder negativ bewertet werden kann. Vielmehr müsse zwischen dem „wahren“ und dem „neuen“ Unternehmer („true and new entrepreneur“) unterschieden werden. Beide Unternehmertypen zeichnen sich zwar dadurch aus, dass sie gewinnträchtige Handlungsoptionen entdecken und realisieren, sie tun dies jedoch in divergenter Art und Weise, die sich unter anderen in einer unterschiedlichen Anpassung an die be-

40 Siehe zu dieser Bewertung auch Backhaus/Peters (1997).

41 Diesbezüglich spricht Baumol (1968; S. 64) davon, dass der Unternehmer „has long been recognized as the apex of the hierarchy that determines the behavior of the firm“. Lowrey (2003; S. 13) stellt in diesem Zusammenhang fest: „It is clear that Baumol has distinguished the entrepreneur as an individual from the firm as an institution“.

stehenden (wirtschafts-)politischen Rahmenbedingungen ausdrücken soll. Dabei gilt der „wahre“ Unternehmer als jener Akteur, welcher der Wirtschaft durch sein innovatives Verhalten realwirtschaftliche Wachstumspotenziale eröffnet, während das Verhalten des „neuen“ Unternehmers darauf ausgerichtet ist, bestimmte Schwachstellen der bestehenden Wirtschaftspolitik zum eigenen Vorteil auszunutzen.⁴² Es wird dabei befürchtet, dass sich in modernen Gesellschaften die relativen Anreize zugunsten des zuletzt genannten Unternehmertypus verschoben haben.

Auch wenn bei den Überlegungen Buchanans die Nähe zur Baumolschen Differenzierung zwischen produktivem und unproduktivem Unternehmertum unverkennbar ist, besteht allerdings auch hier ein gravierender Unterschied zwischen beiden Ansätzen. Während bei Buchanan beide Formen unternehmerischen Handelns durch eine unterschiedliche Reaktion auf ein und dieselben institutionellen Rahmenbedingungen gekennzeichnet sind, gilt bei Baumol das Auftreten beider Unternehmertypen als das Ergebnis einer unterschiedlichen Ausgestaltung der bestehenden gesellschaftlichen Institutionen. Oder anders ausgedrückt: Ist im Fall von Buchanan eine divergente individuelle Disposition im Umgang mit den gegebenen institutionellen Regeln für die unterschiedliche Ausprägung des Unternehmerverhaltens ausschlaggebend, sind es bei Baumol die sich mit unterschiedlichen Institutionen verbindenden variierenden Anreizstrukturen, die zu produktiven oder unproduktiven unternehmerischen Handeln führen. Hinzu kommt darüber hinaus, dass beide Varianten des Unternehmertums für Baumol – im Unterschied zu Buchanan – nicht allein ein Phänomen moderner Gesellschaften darstellen, sondern vielmehr insofern eine historisch universelle Dichotomie kennzeichnen, wie unproduktives Unternehmertum in Abhängigkeit von den jeweiligen institutionellen Rahmenbedingungen auch in vor-modernen Gesellschaften identifiziert werden kann.

⁴² Buchanan konstruiert zur Illustration des Unterschieds zwischen beiden Unternehmertypen den Fall einer Regierung, die eine Politik der geringen Geldwertstabilität verfolgt. Während der „wahre“ Unternehmer davon unbeeindruckt sich nach wie vor auf die Hervorbringung realwirtschaftlicher Neukombinationen konzentriert, führt die vom „neuen“ Unternehmer antizipierte Steigerung der Inflationsrate dazu, dass dieser aus der bloßen Spekulation mit Realwerten einen Gewinn zu realisieren versucht. Siehe hierzu auch Backhaus/Peters (1997).

3

Empirische Studien zur Überprüfung der Relevanz des Baumolschen Ansatzes

Um die zuletzt getroffenen Aussage auch empirisch zu belegen, findet sich bereits bei Baumol (1990) eine Auswertung historischer Fallanalysen („historical illustrations“) zu den institutionellen Gegebenheiten im antiken Rom, dem mittelalterlichen China sowie den Verhältnissen im frühen und späten Mittelalter in Europa. Dabei soll gezeigt werden, wie sich die institutionellen Spielregeln in verschiedenen Gesellschaften und unterschiedlichen Epochen im Zeitablauf zum Teil dramatisch geändert haben mit entsprechenden Konsequenzen hinsichtlich der Anreize für unternehmerisches Verhalten und – darüber vermittelt – der wirtschaftlichen Entwicklung eines jeweiligen Landes. Lediglich stellvertretend sei hier zum einen auf die Situation im „alten Rom“ verwiesen, die – so Baumol (1990; S. 899ff.) – zwar durch eine Kultur (bzw. ein informelles institutionelle Setting) geprägt war, in der das Streben nach Reichtum als wünschenswert angesehen wurde, in der aber Handel und Gewerbe im Unterschied zu Landbesitz, Kreditgeschäften oder auch der Erhebung von Steuern nicht zu den gesellschaftlich positiv sanktionierten Einkommensquellen zählten. Entsprechend waren Anreize für unternehmerisches Handeln im Sinne von Innovationen zur Steigerung von Produktivität, Effizienz sowie wirtschaftlich nutzbaren technologischen Wissen vergleichsweise unterentwickelt.⁴³ In gleicher Weise zeigt laut Baumol (1990; S. 901ff.) auch das Beispiel des mittelalterlichen China, wie die bestehende Anreizstruktur der formellen wie informellen gesellschaftlichen Institutionen dazu führte, dass produktives Unternehmertum keine aus individueller Sicht attraktive Handlungsoption darstellte. So war es etwa nicht lohnenswert, Kapital (bzw. Vermögen) als Ergebnis ebenso wie als Grundlage produktiver Tätigkeit offen zu akkumulieren, da der Herrscher über die Möglichkeit verfügte, dieses jederzeit zu konfiszieren. Auch wurde soziales Prestige und ökonomischer Wohlstand vor allem denen zuteil, die hohe Positionen innerhalb des bürokratischen Staatsapparates innehatten. Im Unterschied dazu unterlag (produktives) unternehmerisches Verhalten vielfältigen staatlichen Behinderungen.⁴⁴

Auch wenn Baumol selbst der Auffassung ist, dass eine empirische Bestätigung seiner Unternehmertheorie nicht unter Anwendung der in der Ökonomik üblichen statistischen (ökonometrischen) Verfahren, sondern letztlich nur auf der Grundlage

⁴³ Oder mit den Worten Baumols (1990; S. 901): „The bottom line, for our purpose, is that the Roman reward system, although it offered wealth to those who engaged in commerce and industry, offset this gain through the attendant loss in prestige. Economic effort was neither the way to wealth nor its purpose“. In ähnlicher Weise findet sich auch in Hall/Jones (1997) ein Hinweis auf die besondere Bedeutung von historischen Fallanalysen zur Untersuchung des Zusammenhangs von gesellschaftlichen Institutionen und unternehmerischen Handeln.

⁴⁴ Bezogen auf China stellt Baumol (1990; S. 903) dabei fest: „As a result of recurrent intervention by the state to curtail the liberty and take over any accumulated advantages the merchant class had managed to gain for itself, the merchant ambition turned to becoming a scholar-official and investing his profits in land“.

solch historischer (qualitativer) Fallanalysen erfolgen kann⁴⁵, soll nachfolgend dennoch auf entsprechende (quantitative) empirische Studien zum Zusammenhang von unternehmerischen Handeln und institutionellem Setting eingegangen werden. Vorrangig ist hier auf den Beitrag von Murphey et al. (1991) mit dem Titel „The Allocation of Talent: Implications for Growth“ zu verweisen, in dem zunächst ein im Vergleich zu Baumol sehr ähnlicher theoretischer Ansatz entwickelt wird, allerdings mit dem Unterschied, dass Rent-Seeking nicht eine Option, sondern vielmehr eine Alternative zu unternehmerischen Handeln darstellt. Analog zu Baumol wird davon ausgegangen, dass die in einer Gesellschaft vorhandene „Talenterheit“ zu wirtschaftlich erfolgreichem Verhalten nicht tätigkeitsspezifisch ist, d.h. sowohl durch Unternehmertum als auch mit Rent-Seeking-Verhalten lassen sich bei gegebenen Talent hohe Gewinne realisieren. Welches Allokationsmuster sich bezogen auf die beiden Handlungsoptionen letztlich einstellt, wird durch die von den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen ausgehenden monetären Anreize bestimmt, zu denen nach Murphey et al. (1991; S. 518) – neben der Größe des „Marktes“ und den realisierbaren Skaleneffekten in beiden Handlungsfeldern (Unternehmertum versus Rent-Seeking) – auch die Qualität der Verträge zur exklusiven Aneignung von Gewinnen bzw. Renten gerechnet werden. Entscheiden sich die in einer Gesellschaft vorhandenen „Talente“ angesichts der bestehenden Anreizstruktur mehrheitlich für unternehmerisches Verhalten, kommt es zu vermehrten Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum. Wählen diese jedoch die Option des Rent-Seeking, verzögert sich das wirtschaftliche Wachstum.

Um die empirische Evidenz des eigenen theoretischen Ansatzes – und damit auch der Baumolschen Überlegungen – zu ermitteln, entscheiden sich Murphey et al. (1991, S. 522ff.) für einen indirekten Weg der Überprüfung, indem sie für 91 Länder und Daten für den Zeitraum von 1970 bis 1985 die unterschiedlichen Anteile von College-Studenten mit technischem Hauptfach einerseits sowie juristischem Hauptfach andererseits in Bezug setzen zu den Wachstumsraten des jeweiligen Landes. Dabei gilt der Anteil an Hauptfachstudierenden mit technischem Schwerpunkt als Proxi für unternehmerisches Verhalten, wohingegen der Anteil an Hauptfachstudierenden mit rechtswissenschaftlichem Schwerpunkt als Indikator für Rent-Seeking-Verhalten verwendet wird. Sieht man einmal von dem grundsätzlichen Einwand ab, dass sich mit dem Erwerb einer bestimmten Berufsqualifikation noch nicht zwingend eine Aussage über die zukünftige Disposition für unternehmerisches Verhalten verbindet, belegen die Untersuchungsergebnisse von Murphey et al. (1991; S. 529f.) einen engen Zusammenhang zwischen einem vergleichsweise höheren Anteil an

⁴⁵ So wird etwa in Baumol/Strom (2010) grundsätzlich zwischen einer theoretischen, einer statistischen und einer historischen Analyse unternehmerischen Handelns unterschieden, wobei festgestellt wird, dass „more than other topics in economics, the study of entrepreneurship must turn to nonstatistical history for the bulk of its evidence“ (ebenda; S. 527). Rajagopalan (1996; S. 27) merkt in diesem Zusammenhang allerdings kritisch an, dass ein im Rahmen solcher Fallanalysen als Rent-Seeking klassifiziertes Unternehmervverhalten noch nicht automatisch als unproduktiv zu bewerten ist, da es in historischer Sicht nicht selten den Anlass für eine Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen zugunsten von mehr wirtschaftlichen Wachstum war.

juristischen Berufsqualifikationen und einem geringen wirtschaftlichen Wachstum des jeweiligen Landes.

Unter der Zielsetzung einer unmittelbaren empirischen Überprüfung der Baumolschen Unternehmertheorie knüpft Sobel (2008a) an dessen Kernaussage an, dass Länder oder Regionen mit aus ökonomischer Sicht „besseren“ (wachstumsfreundlichen) Institutionen durch einen höheren Anteil an produktivem und einem geringeren Anteil an unproduktivem Unternehmertum gekennzeichnet sind.⁴⁶ Zu den mit einem positiven Anreiz für unternehmerisches Handeln versehene Institutionen werden dabei unter anderen die Sicherheit der Eigentumsrechte, ein „fairer“ Rechtssystem, die Durchsetzung von Vertragsrechten oder auch eine effektive Begrenzung der staatlichen Regulierungs- und Besteuerungsmöglichkeit gerechnet. Sie gelten als Voraussetzung dafür, dass „kreative Akteure“ sich mit einer höheren Wahrscheinlichkeit für ein produktives Unternehmerverhalten entscheiden. Als Indikatoren für produktives Unternehmertum werden von Sobel (2008a; S. 646f.) Variablen wie die Höhe der Investitionen in Risikokapital pro Kopf, die Zahl an Patenten pro Kopf, die Veränderungsrate bei den selbstständig Beschäftigten, die Gesamtzahl an Unternehmensneugründungen sowie die Zahl von Unternehmensneugründungen mit mehr als 500 Beschäftigten gewählt. Als Indikatoren für unproduktives Unternehmertum wird demgegenüber auf die Zahl an Interessengruppen und sonstigen politischen Organisationen vergleichbarer Art in der jeweiligen Hauptstadt einer räumlichen Untersuchungseinheit zurückgegriffen. Unter entsprechender Auswertung von Querschnittsdaten aus den Jahren 2000 bis 2005 für 48 US-Bundesstaaten kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass qualitative Unterschiede in den institutionellen Gegebenheiten der untersuchten Bundesstaaten in signifikanter Weise zu einer Kanalisierung unternehmerischen Handelns in Richtung produktiver bzw. unproduktiver Tätigkeiten beitragen, was als eine Bestätigung der Überlegungen Baumols interpretiert wird.

In einer weiteren empirischen Studie beziehen sich Powell/Rodet (2009) auf die in Baumols eigenen Fallanalysen angelegte Differenzierung zwischen den formalen institutionellen Regeln (z.B. Sicherheit der Eigentumsrechte, Ausmaß an staatlicher Besteuerung etc.) und den davon ausgehenden Anreizen für die Allokation unternehmerischen Verhaltens einerseits und dem mit der Ausprägung der informellen Regeln verbundenen Grad an sozialer Anerkennung von Unternehmertum innerhalb einer Gesellschaft andererseits. Für die Messung des Umfangs an produktivem Unternehmerverhalten wird dabei zurückgegriffen auf Daten des „Global Entrepreneurship Monitor“ (GEM) für das Jahr 2008, die auf Befragungsergebnissen von bis zu 2000 Personen pro Land zu ihren Unternehmensgründungsaktivitäten beruhen. Zur Erfassung der länderspezifischen Qualität der formalen Institutionen wird auf Daten des „Economic Freedom of the World Annual Report“ aus dem Jahr 2009 zurückgegriffen. Um schließlich das Maß an sozialer Anerkennung unternehmerischen Handelns zu berücksichtigen, wurden die entsprechenden Befragungsergebnisse des „World Values Survey“ aus dem Jahr 2005 herangezogen. Die auf dieser Daten-

⁴⁶ Mit einer gewissen Variation des Untersuchungsdesigns finden sich weitere empirische Überprüfungen des Baumolschen Ansatzes in Sobel (2008b) sowie Sobel et al. (2007).

grundlage für 21 Länder durchgeführte Querschnittanalyse kommt dabei zu dem Ergebnis, dass beides – sowohl formale Regeln zugunsten eines Mehr an ökonomischer Freiheit als auch eine hohe soziale Anerkennung von Unternehmertum – einen empirisch signifikanten Einfluss auf die Rate an unternehmerischen Neugründungen in den untersuchten Ländern haben, was als Beleg für die Richtigkeit der Baumolschen These vom Zusammenhang zwischen institutionellen Rahmenbedingungen und der Ausprägung unternehmerischen Handelns gewertet wird.

Ebenfalls unter Verwendung von Daten zum Neugründungsverhalten in einzelnen Ländern kommen auch weitere Autoren im Rahmen von Querschnittanalysen zu ähnlichen Resultaten, wobei allerdings der Ausschnitt an betrachteten institutionellen Regeln häufig deutlich enge als in den bisher genannten Studien gefasst ist. So untersuchen beispielsweise Stel et al. (2007) den Zusammenhang zwischen einzuhaltenden administrativen Regeln für die Neugründung von Unternehmen und der Zahl an Neugründungen in den betrachteten Ländern. Unter Verwendung von GEM-Daten kommt die Studie allerdings zu keinem eindeutigen Ergebnis. Danach üben Regeln zur Höhe des zu hinterlegenden Eigenkapitals ebenso wie umfassende Arbeitsmarktregulierungen einen negativen Effekt auf (produktives) unternehmerisches Handeln in den untersuchten Ländern aus. Demgegenüber sollen der Umfang an Regeln für Unternehmensneugründungen sowie der damit verbundene Zeit- und Kostenaufwand keinen Einfluss auf das Unternehmerverhalten haben. Zu einem gegenteiligen Ergebnis kommen Klapper et al. (2007), die in ihrer Studie unter Verwendung von Daten des „World Bank Group Entrepreneurship Survey“ (WBGES) aus dem Jahr 2006 einen engen Zusammenhang zwischen bestehenden Regulierungen für die Unternehmensgründung und der Gründerrate in den untersuchten Ländern empirisch nachweisen können.⁴⁷ Ebenfalls nur ein kleiner Ausschnitt des gesellschaftlichen Regelwerks und dessen Auswirkungen auf unternehmerisches Handeln wird in der Studie von Acs et al. (2008) betrachtet, die sowohl auf GEM-Daten als auch auf WBGES-Daten zurückgreift, um zu zeigen, dass die bestehenden Zugangsregeln für die Inanspruchnahme von Krediten keinen nachweisbaren Einfluss auf das (produktive) Unternehmertum eines Landes haben.

Schließlich kann auch auf solche empirischen Untersuchungen verwiesen werden, die schwerpunktmäßig für Länder mit einem im Vergleich zu Industriestaaten geringeren wirtschaftlichen Entwicklungsniveau zu dem Ergebnis kommen, dass die „Qualität der Institutionen“ eines jeweiligen Landes einen entscheidenden Einfluss auf die Allokation und damit den Typus unternehmerischen Handelns hat. Stellvertretend für einige Studien dieser Art sei hier lediglich auf die Untersuchung von Amorós (2009) verwiesen, die auf der Auswertung von GEM-Daten für 60 Entwick-

⁴⁷ Nach Desai (2009; S. 7) lassen sich diese unterschiedlichen Ergebnisse auf systematische Unterschiede in der Datenerhebung zwischen GEM und WBGES zurückführen. Mit diesem Ergebnis werden frühere empirische Untersuchungen von Klapper et al. (2006) sowie Djankov et al. (2002) bestätigt. Die zuerst genannte Studie weist dabei für 35 europäische Staaten einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Markteintritt neuer Unternehmen und den bestehenden Regeln für die Anmeldung von Firmenneugründungen nach. Die zweite Studie verweist demgegenüber auf den Zusammenhang zwischen der Höhe der „Regulationskosten“ im Fall von Firmenneugründungen und der effektiven Gründungsrate.

lungsländer beruht. Zu einem vergleichbaren Ergebnis kamen bereits Knack/Keefer (1998), die in ihre Studie zeigten, dass Defizite in den institutionellen Rahmenbedingungen von Entwicklungsländern wie etwa die mangelnde Durchsetzungsfähigkeit von Vertragsrechten, eine unzureichende Umsetzung des Rechtsstaatsprinzip oder auch die Verbreitung von Korruption (produktives) unternehmerisches Handeln blockieren und damit einem erfolgreich gestalteten Prozess der nachholenden Entwicklung („economic catching-up“) im Wege stehen.

4

Offene Fragen in der Analyse des Zusammenhangs zwischen Institutionen und Unternehmerverhalten

4.1

Verfeinerung der Baumolschen Unternehmertheorie in theoretischer Sicht

In der sich an Baumols Unternehmertheorie anschließenden ökonomischen Diskussion wurde zum einen die Frage aufgeworfen, inwieweit die vorgeschlagene Kategorisierung unternehmerischen Handelns in die Typen „produktiv“ und „unproduktiv“ unvollständig sei und daher um zusätzliche Kategorien erweitert werden müsse.⁴⁸ Zum anderen wurde der Versuch unternommen, die bei Baumol (1990) zwar eingeführte, aber selbst nicht näher erläuterte Kategorie des „destruktiven“ Unternehmertums einer genaueren Bestimmung zu unterziehen.⁴⁹ Bei beiden Diskussionssträngen handelt es sich letztlich jedoch um keine Kritik an den Baumolschen Überlegungen, sondern vielmehr um eine theoretische Ergänzung bzw. Verfeinerung seines Ansatzes.

Mit Blick auf die Frage nach der Vollständigkeit der von Baumol vorgeschlagenen Typen unternehmerischen Handelns wurde von Coyne/Leeson (2004) vorgeschlagen, die bereits genannten Kategorien um den Typus des „abwehrenden“ bzw. „ausweichenden“ Unternehmertums („evasive entrepreneurship“) zu erweitern. Es soll mit diesem Vorschlag auch innerhalb der Baumolschen Unternehmertheorie einem Sachverhalt Rechnung getragen werden, der – obwohl von den Autoren nicht explizit darauf verwiesen wird – bereits aus der Literatur zum Rent-Seeking-Verhalten bekannt ist.⁵⁰ So resultieren aus Rent-Seeking-Aktivitäten nicht nur dadurch Wohlfahrtsverluste (bzw. Wachstumseinbußen), dass Ressourcen – anstelle einer wirtschaftlich produktiven Verwendung – in die bloße Umverteilung bereits vorhandener ökonomischer Renten „investiert“ werden. Vielmehr werden diese Wohlfahrtseinbußen noch insofern potenziert, wie die von solchen Umverteilungsprozessen negativ betroffenen Akteure zugleich weitere Ressourcen zur Abwehr entsprechender Rent-Seeking-Aktivitäten aufwenden, die auf diese Weise ebenfalls einer produktiven Nutzung entzogen werden.

Beim „abwehrenden“ Unternehmerverhalten geht es somit um all jene Kosten, die produktiven Unternehmern dadurch entstehen, dass diese sich gegenüber den verschiedenen Formen (und damit verbundenen negativen Folgen) unproduktiven Unternehmertums zu schützen versuchen. Dies betrifft sowohl die Abwehr von Aktivitäten wie Betrug, Korruption oder umverteilender Lobby-Aktivitäten als auch das Ausweichen vor hohen Steuerlasten, staatlichen Lohn- und Preisregulierungen oder

⁴⁸ Siehe für diese Diskussion etwa Coyne/Leeson (2004), Boettke/Coyne (2006) oder Leeson (2008).

⁴⁹ Siehe hierzu stellvertretend Desai/Acs (2007) oder auch Foss/Foss (2000).

⁵⁰ Siehe Buchanan (1980), Tollison (1982) oder auch Tullock (1993)

Raub.⁵¹ Alle hier genannten Fälle werden dabei als Ausdruck eines unter ökonomischen Wachstumsaspekten wenig entwickelten institutionellen Rahmens interpretiert, der (produktives) unternehmerisches Handeln mit zusätzlichen Kosten belastet.⁵² Abwehrendes Unternehmerverhalten bildet somit eine Zwischenkategorie, welche aus der mit Opportunitätskosten verbundenen Interaktion aus produktivem und unproduktivem Unternehmertum entsteht. Der analytische Mehrwert der Einführung dieser Zwischenkategorie lässt sich allerdings nicht eindeutig bestimmen, da auch bei Baumol (1990) die hier erwähnten Abwehr- und Ausweichreaktionen bereits berücksichtigt⁵³, diese allerdings ohne weitere Differenzierung der Kategorie des unproduktiven Unternehmerverhaltens zugerechnet werden. Vor diesem Hintergrund lässt sich aber dennoch danach fragen, inwieweit die von Baumol vorgenommene Typisierung trennscharf genug ist, so dass eine Zuordnung verschiedener Formen unternehmerischen Handelns auch eindeutig erfolgen kann.⁵⁴

Eine Voraussetzung hierfür ist, dass die von Baumol eingeführten Varianten des Unternehmerverhaltens jeweils für sich hinreichend erläutert werden. Während dies für die beiden Formen des produktiven wie des unproduktiven Unternehmertums der Fall ist, gilt dies jedoch nicht für die Kategorie des „destruktiven“ Unternehmerverhaltens. In der an Baumol (1990) anknüpfenden Literatur wurde daher versucht, diese Kategorie – insbesondere in Abgrenzung zur Variante des unproduktiven Verhaltens – näher zu spezifizieren. Der in dieser Hinsicht bekannteste Beitrag stammt von Desai/Acs (2007) und trägt den Titel „A Theory of Destructive Entrepreneurship“. Darin wird destruktives Unternehmertum als ein Phänomen charakterisiert, welches vor allem in unterentwickelten Volkswirtschaften auftreten soll.⁵⁵ Als Ar-

51 Boettke/Coyne (2006; S. 125) schreiben hierzu: „Evasive activities include the expenditure of resources in evading the legal system or in avoiding the unproductive activities of other agents“.

52 Leeson (2008; S. 48) stellt in diesem Zusammenhang fest: „Evasive entrepreneurship involves the resources market participants must devote to navigating the costly procedures for conducting business [...] It includes for example, the bribes citizens must pay to corrupt inspectors, the resources private actors must expend to avoid government detection, which would impose higher tax costs on their operations, and so forth. Like the unproductive entrepreneurial activities that a poor institutional environment creates, evasive entrepreneurial activities also constitute deadweight losses to society“. Zur empirischen Erfassung der mit abwehrendem Unternehmerverhalten verbundenen Kosten kann beispielhaft auf die Fallstudie von de Soto (2000) zu Peru verwiesen werden.

53 So heißt es bei Baumol (1990; S. 915): „Today, unproductive entrepreneurship takes many forms. Rent seeking [...] and tax evasion and avoidance efforts seem now to constitute the prime threat to productive entrepreneurship“.

54 Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 4.2, wo eingehender die Eindeutigkeit der von Baumol vorgenommenen Abgrenzung unternehmerischen Handelns diskutiert wird.

55 Desai/Acs (2007; S. 33) schreiben in ihrem Beitrag hierzu: „Although destructive entrepreneurship certainly exists in developed countries, most have evolved strong regulatory and legal frameworks to prevent this kind of activity. The focus on lobbying as rent-seeking [...] is an example of the level of development in these economies. In this context, the tradeoff between unproductive and productive entrepreneurship is more useful to public policy analysis. However, our interest in developing countries [...] means that the relevant tradeoff is really between unproductive and destructive entrepreneurship“.

gument für ein solch länderspezifisches Auftreten dieses Typus von Unternehmerverhalten gilt dabei, dass in Abhängigkeit vom Entwicklungsstand eines Landes „people are not always free to choose, and that not all types of entrepreneurship are available to them at any given time“ (Desai/Acs 2007; S. 13). Diese Verknüpfung von ökonomischen Entwicklungsstand und Unternehmerverhalten soll zugleich eine Erklärung dafür liefern, warum die Kategorie destruktiven Unternehmertums in Baumol (1990) – von der Erwähnung als solcher einmal abgesehen – vernachlässigt wird.

Zur inhaltlichen Bestimmung destruktiven Unternehmertums werden von Desai/Acs (2007; S. 14) zu diesem Typus solche Verhaltensweisen eines Unternehmers gerechnet, die im Ergebnis zu einer Reduzierung des gesellschaftlichen Wohlstands führen („reduces joint monetary surplus“). Um destruktives Unternehmertum von unproduktivem Unternehmerverhalten abzugrenzen, wird zudem darauf verwiesen, dass es – anders als im zuletzt genannten Fall – bei ersterem nicht nur zu einer Umverteilung bestehender ökonomischer Renten kommt, sondern dass dieses vielmehr zu einer Entwertung bzw. Auflösung entsprechender Renten beiträgt, da es mit einem Substanzverzehr der ressourciellen Basis wirtschaftlichen Handelns verknüpft ist.⁵⁶ Zur Illustration dieses Sachverhalts verweisen Desai/Acs (2007; S. 16) beispielhaft auf eine nicht nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen, die besonders ausgeprägt in unterentwickelten Ländern anzutreffen ist, da weder der wirtschaftliche Entwicklungsstand noch die Ausgestaltung der gesellschaftlichen Institutionen einen Anreiz zugunsten eines schonend(er)en Umgangs mit diesen Umweltgütern setzen.

Das angeführte Beispiel deutet allerdings zugleich auch auf die Problematik der so vorgenommenen Bestimmung destruktiven Unternehmertums hin. Dies betrifft nicht allein den Sachverhalt, dass eine nicht nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen keineswegs ein Spezifikum unterentwickelter Volkswirtschaften darstellt. Die Vielzahl an negativen externen (Umwelt-)Effekten wirtschaftlichen Handelns, welche die politische wie wissenschaftliche Diskussion auch in den ökonomisch entwickelten Ländern in der jüngeren Vergangenheit mit bestimmen hat, belegt vielmehr, dass es sich hierbei um ein universelles Phänomen handelt. Ein ebenso gravierendes – wenn auch eher konzeptionelles – Problem ist zudem, dass mit dieser Charakterisierung destruktiven Unternehmertums die Grenze zum produktiven Unternehmertum nicht mehr eindeutig bestimmt werden kann, da nicht auszuschließen ist, dass ein in der Gegenwart wachstumssteigernd wirkendes (und damit nach Baumol als produktiv zu bewertendes) Unternehmerverhalten mittel- bis langfristig zu einem Substanzverzehr der Produktionsbasis beiträgt.

⁵⁶ Oder mit den Worten von Desai/Acs (2007; S. 14): „We consider destructive entrepreneurship to have a negative effect on GDP because the activity is not merely rent-seeking, it is rent-destroying“.

4.2

Zur Interdependenz von institutionellen Regeln und unternehmerischem Handeln

Die zuletzt getroffene Aussage deutet bereits darauf hin, dass eine Kategorisierung unternehmerischen Handelns nicht immer eindeutig getroffen werden kann, sondern letztlich kontextbezogen zu erfolgen hat. Dies schließt die Annahme mit ein, dass der Zusammenhang zwischen institutionellen Regeln und unternehmerischem Verhalten keineswegs nur als eine einseitige Kausalitätsbeziehung verstanden werden darf. Vielmehr kann davon ausgegangen werden, dass zwischen beiden Variablen gewisse Interdependenzen im Sinne eines wechselseitigen Beeinflussungsverhältnisses bestehen. Dies hat jedoch Konsequenzen sowohl für die Effizienzbewertung von Institutionen als auch für die Klassifizierung unternehmerischen Verhaltens als produktiv oder unproduktiv. Im Unterschied dazu findet sich bei Baumol (1990) eine lediglich einseitig konzeptualisierte Kausalitätsbeziehung zwischen gesellschaftlichen Institutionen und Unternehmerverhalten. Danach soll allein die Ausgestaltung der institutionellen Regeln dafür maßgeblich sein, ob unternehmerisches Handeln in Richtung produktiver oder unproduktiver Tätigkeiten kanalisiert wird. D.h. die mit den Institutionen verbundene Anreizstruktur determiniert (einseitig) die Art des Unternehmerverhaltens und liegt damit zugleich dessen Klassifizierung zugrunde. Im Gegenzug erlaubt die Form der Anpassung an den institutionellen Rahmen einen Rückschluss darauf, ob die gegebenen institutionellen Regeln als effizient oder ineffizient zu bewerten sind.⁵⁷

Von einer solch einseitigen Kausalitätsbeziehung kann jedoch nur dann ausgegangen werden, wenn zum einen unterstellt wird, dass es sich bei den betrachteten gesellschaftlichen Institutionen um einen rein exogen vorgegebenen Einflussfaktor handelt, so dass Rückkopplungseffekte zwischen unternehmerischem Handeln und institutionellen Regeln von vornherein auszuschließen sind.⁵⁸ Zum anderen ist eine eindeutige Bewertung des Unternehmerverhaltens – insbesondere bezogen auf die Variante produktiven Unternehmertums – nur dann möglich, wenn hinsichtlich der gesellschaftlichen Regeln von einem First-Best-Szenario ausgegangen wird. Nur für diesen Fall kann vorbehaltlos erwartet werden, dass es immer dann zu einem produktiven Unternehmerverhalten kommt, wenn zugleich die hierfür erforderliche

⁵⁷ Für Boettke/Coyne (2007; S. 126) spiegelt sich darin die für Baumol zentrale Annahme wider, „that entrepreneurs are the means while institutions are the cause of economic change and progress“. Nur unter dieser Betrachtungsperspektive lässt sich nach Desai/Acs (2007; S. 35) bezogen auf die jeweils gegebenen institutionellen Regeln feststellen, dass „the quality and scope of these institutions will determine if people are motivated to engage in productive, unproductive or destructive entrepreneurship“.

⁵⁸ In gleicher Weise stellen auch Douhan/Henrekson (2010; S. 7) fest: „In Baumol’s [...] theory, the allocation mechanisms reside in the social reward structure, and there are no explicit feedback effects on the reward structure itself“. Und in Douhan/Henrekson (2008; S. 1) heißt es hierzu: „While recognizing the importance of institutions on entrepreneurship the relationship has typically been assumed to be (or at least analyzed as) unilateral, from institutions to entrepreneurship, while a potential reverse or bilateral causality has been ignored or ruled out“.

Voraussetzung in Gestalt der Existenz effizienter gesellschaftlicher Institutionen gegeben ist.⁵⁹ Bezogen auf die realen institutionellen Gegebenheiten kann jedoch festgestellt werden, dass sich unternehmerisches Verhalten häufig mit Second-Best-Bedingungen konfrontiert sieht. In solchen Situationen, die durch sub-optimal (bzw. ineffizient) ausgestaltete Institutionen gekennzeichnet sind, kann unternehmerisches Handeln zu einer Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen beitragen und damit (endogen) Einfluss auf die Allokationswirkung der gesellschaftlichen Institutionen nehmen. In der Literatur werden diesbezüglich eine Reihe von Beispielen genannt, die verdeutlichen, dass es sich beim Zusammenspiel von Institutionen und unternehmerischen Handeln nicht um ein einseitiges Determinationsverhältnis, sondern um eine interdependente Beziehung der wechselseitig induzierten Anpassung handelt.⁶⁰ Es handelt sich dabei nicht nur um Fälle, in denen – folgt man der Baumolschen Terminologie – unproduktives Unternehmertum in Form einer durch Rent-Seeking-Verhalten bewirkten Veränderung der institutionellen Rahmenbedingungen erst die Voraussetzung für produktives Unternehmerverhalten schafft. Darüber hinaus verweisen die Fallbeispiele ebenso auf gesellschaftliche Gegebenheiten, in deren Rahmen – gemessen am Idealzustand optimal ausgestalteter Institutionen (First-Best-Situation) – als ineffizient zu bewertende Institutionen (wie etwa das Beispiel der Mafia zeigt) zu einer Allokation unternehmerischer Talente zugunsten produktiver Tätigkeiten beitragen können.

⁵⁹ Siehe hierzu etwa Rajagopalan (1996; S. 28). Diesbezüglich merkt auch Zhong (2010; S. 7) an: „The key to these discussions is whether inefficiency is an exogenous cause [...] or an endogenous result“.

⁶⁰ So stellen etwa Douhan/Henrekson (2008; S. 16f.) unter Bezug auf Daokui et al. (2006) fest: „Apart from open advocacy of reforms and private persuasion of politicians, they mention two other strategies. A business owner can claim that he represents a special case and that exceptions should be made for him. Once a concession has been made, additional concessions are easier to obtain, and numerous amount to a de facto change in institutions. The other strategy is to begin by circumventing regulations and, once a successful enterprise has been established, argue for an ex post modification [...] These results suggest that entrepreneurs might be an important force also in bringing about change in political institutions“. Empirische Evidenz für entsprechende Rückkopplungseffekte zwischen unternehmerischem Verhalten und gesellschaftlichen Institutionen finden sich etwa in den Studien von Gilley (2002) oder auch Djankov et al. (2006). Bei Douhan/Henrekson (2008; S. 18) wird noch auf weitere Fallbeispiele verwiesen: „A case in point is the tax consultant who helps other productive entrepreneurs to evade costly taxes. If the tax structure is suboptimal, such an activity could imply an increase in aggregate output; the enhanced performance of productive entrepreneurs may well counterbalance the direct costs and opportunity costs from a suboptimal allocation of entrepreneurial talent. In Other words, unproductive entrepreneurship may [...] provide a second-best remedy for poorly functioning institutions. The same case can be made in more extreme instances. Take, for example, the Mafia which is by many accounts the prototypical form of unproductive or even destructive entrepreneurship. However, [...] the Mafia can under some circumstances substitute for lacking public institutions [...] Given severe shortcomings of institutions to protect private property rights, the Mafia may provide some stability for productive entrepreneurship, and therefore increase aggregate output“. Hiermit im Einklang stehen auch neuere empirische Studien, die beispielsweise zeigen, dass das Ausmaß, indem korruptes Verhalten zu einer Beeinträchtigung wirtschaftlichen Wachstums führt, von den jeweiligen institutionellen Rahmenbedingungen abhängt. Siehe hierzu etwa Méon/Weil (2008) oder auch Klapper et al. (2006).

Die in den zurückliegenden Ausführungen enthaltene Kritik am Baumolschen Ansatz zur Erklärung unternehmerischen Verhaltens kann mit Douhan und Henrekson (2010; S. 1) auch wie folgt zusammengefasst werden: „However, analyzing institutions solely as allocation devices overlooks the fact that the institutional framework within an activity is performed often determines whether this activity is productive, unproductive or destructive. In particular, what appears to be a unproductive activity may in many circumstances be a second-best substitute for inefficient institutions“. Während noch in Baumol (1990) eine solche Differenzierung in der Betrachtung des Zusammenwirkens von gesellschaftlichen Institutionen und Unternehmerverhalten vollständig ausgeblendet bleibt, findet sich in späteren Beiträgen Baumols (1993b) zumindest der (selbstkritische) Hinweis, dass die aus den institutionellen Gegebenheiten eindimensional abgeleitete Kategorisierung unternehmerischen Handelns gemäß produktiven, unproduktiven und destruktiven Verhaltens keineswegs selbst-evident ist. Der Grund für die in dieser Hinsicht eingeschränkte Erklärungskraft des Baumolschen Ansatzes kann vor allem darin gesehen werden, dass trotz der unter Bezug auf Schumpeters Unternehmertheorie erfolgenden Betonung der Unternehmerfunktion⁶¹ letztlich nicht die Analyse unternehmerischen Handelns als solches, sondern vielmehr die Betrachtung unterschiedlicher institutioneller Regelsysteme im Zentrum der Analyse steht. Damit wird jedoch die Fragestellung in den Hintergrund gedrängt, in welcher Form sich Unternehmer an ein bestehendes institutionelles Setting anpassen bzw. durch ihr Verhalten aktiv zu dessen Veränderung beitragen (können) und wie diese Anpassungs- und Veränderungsprozesse unter Produktivitäts- und Wachstumsaspekten zu bewerten sind.⁶² Die daraus resultierende begrenzte Reichweite des Baumolschen Ansatzes hat jedoch nicht nur (negative) Konsequenzen für die Analyse des Zusammenwirkens von Institutionen und unternehmerischen Verhalten. Sie führt zugleich auch zu einer lediglich eingeschränkten Sicht hinsichtlich der Rolle des Staates im Rahmen von institutionellen Reformen zugunsten einer Ausweitung produktiven Unternehmertums.

4.3 Staatliches Handeln, politisches Unternehmertum und die Veränderung von Institutionen

Für Baumol (1990; S. 893) leitet sich aus dem Sachverhalt, dass die Allokation unternehmerischen Handelns „is heavily influenced by the relative payoffs society of-

⁶¹ Siehe hierzu nochmals die Ausführungen in Kapitel 2.2 des vorliegenden Beitrags.

⁶² So stellen auch Douhan/Henrekson (2010; S. 7) zutreffend fest: „This problem never surfaces in Baumol (1990), because his purpose is to evaluate different institutional setups, not differentiate entrepreneurial activities“. Und an anderer Stelle findet sich diesbezüglich bei Douhan/Henrekson (2008; S. 4) die Aussage: „Given the definition of the entrepreneur it is untenable to assume that entrepreneurs passively respond to institutions“. Als konzeptionelle Lösung dieses Problems schlagen Douhan/Henrekson (2010; S. 7 und S. 11ff.) vor, anstelle der von Baumol vorgeschlagenen Typologisierung unternehmerischen Verhaltens je nach (innovativen) Betätigungsfeld von Unternehmern zwischen „business entrepreneurship“ einerseits und „institutional entrepreneurship“ andererseits zu differenzieren.

Allokation unternehmerischen Handelns

fers to such activities“, zugleich eine grundlegende Schlussfolgerung für staatliches Handeln ab: „This implies that policy can influence the allocation of entrepreneurship more effectively than it can influence its supply“ (ebenda). Die Annahme, dass nicht das Angebot unternehmerischen Talents als solches, sondern ausschließlich dessen durch die gesellschaftlichen Institutionen gesteuerte Allokation den für das wirtschaftliche Wachstum eines Landes zentralen Engpassfaktor darstellt, hat nach Baumols (1990; S. 916) einen wesentlichen Vorteil hinsichtlich der staatlichen Möglichkeiten für eine effektive Wachstumspolitik. Während jene Faktoren (Präferenzen, Motivation, Fähigkeiten etc.), die für das Angebot an unternehmerischem Potenzial bestimmend sind, als durch Politik nur schwer beeinflussbar gelten, treffe dies nicht auf den Bestand an institutionellen Regeln zu, der für den Anteil produktiven bzw. unproduktiven Unternehmertums in einer Gesellschaft verantwortlich zeichnet. Für Baumol stellt diese Einsicht nicht nur ein Ergebnis seiner Überlegungen dar, sondern sie liegt diesen – quasi als theoriestrategische Vorabentscheidung – mit Blick auf die Generierung politischer Handlungsempfehlungen zugrunde.⁶³

An dieser Vorgehensweise überrascht weniger, dass die dem Staat zugewiesene Schlüsselrolle für institutionelle Reformen zugunsten eines Mehr an produktiven Unternehmertum sich bereits aus den Annahmen des Baumolschen Ansatzes ergibt. Überraschend ist vielmehr, dass in diesem Kontext das staatliche Handeln selbst keiner eingehenden Betrachtung unterzogen wird, um der Frage nachzugehen, unter welchen Bedingungen eine entsprechend ausgerichtete Reform des gesellschaftlichen Regelsystems erwartet werden kann.⁶⁴ Im Kern geht es bei dieser Frage um die Analyse von Randbedingungen für institutionelle Innovationen im politischen Prozess, die wiederum auf die Bedeutung von politischem Unternehmertum zur Durchsetzung von solchen institutionellen Neuerungen innerhalb einer Gesellschaft verweist.

Vor diesem Hintergrund kann mit Blick auf Baumol kritisiert werden, dass – obwohl er sich explizit auf Schumpeters Unternehmertheorie bezieht – die dort angelegten

⁶³ Bei Baumol (1993; S. 916) heißt es hierzu: „It is for this reason that I have chosen to take entrepreneurial goals as given and to emphasize modification in the structure of the rewards to different activities as the more promising line of investigation“. Eine Konzentration auf die Ziele von Unternehmern „would be of little use to the designer of policy who does not have centuries at his or her disposal and who is notoriously ineffective in engendering profound changes [...] in the structure of preferences“. Demgegenüber ist davon auszugehen, dass eine Reallokation des Unternehmerverhaltens „is far more easily achieved through changes in the rules that determine relative rewards that via modification of the goals of the entrepreneurs“. Zum Inhalt solcher Reformen zur Realisierung einer „successful entrepreneurial society“ siehe auch Baumol et al. (2007; S. 6ff.).

⁶⁴ Auf diesen Punkt weist – zumindest indirekt – auch Mokyr (2010; S. 184) mit der Feststellung hin: „Institutions that channel creativity into productive activities are the taproot of entrepreneurial success. But this argument seems just to push the explanation one step back: why do some nations have institutions more suitable to creative entrepreneurship than others?“. Um diese Frage beantworten zu können, ist es für Balamoune-Lutz (2007; S. 6) erforderlich, die Rolle unternehmerischen Handelns auch im Kontext politischer Reformprozesse zu thematisieren: „This also implies that in order to study the growth effects of entrepreneurship we need to take into account the interplay of entrepreneurship and reforms“.

Überlegungen zur Rolle politischer Unternehmer bei der (Neu-)Gestaltung institutioneller Reformen nicht aufgreift und in seinen eigenen Ansatz integriert.⁶⁵ Dies kann insofern als inkonsequent bewertet werden, wie die Besonderheit des Baumolschen Ansatzes gerade darin besteht, dass das Zusammenspiel von Institutionen und Unternehmerverhalten im Mittelpunkt des Untersuchungsinteresses steht. Bei Baumol wird dieser Zusammenhang jedoch einseitig im Kontext der wirtschaftlichen Dimension unternehmerischen Handelns reflektiert. Daran ändert auch der Sachverhalt wenig, dass zwar Rent-Seeking-Verhalten als Ausprägung unproduktiven Unternehmertums in den Blick genommen wird, dieses jedoch lediglich in der Form des politischen Lobbying, nicht aber in Gestalt einer aktiven Partizipation am politischen Prozess und den damit verbundenen Möglichkeiten der direkten Einflussnahme auf die gesellschaftlichen Institutionen erfolgt.⁶⁶

Eine konsequente Umsetzung und zugleich auch Weiterentwicklung von Schumpeters Unternehmerbegriff im Rahmen der Baumolschen Fragestellung hätte eine gesamthafte Betrachtung von wirtschafts- und politikbezogenem Unternehmertum in seinem Bezug zum gesellschaftlichen Regelsystem nahegelegt. Ohne an dieser Stelle eine eigene inhaltliche Analyse dieser Wechselbeziehung in all ihren Facetten zu liefern, sei lediglich darauf verwiesen, dass – unter Verwendung der Baumolschen Typologie – auch bezogen auf den politischen Prozess die Differenzierung zwischen produktiven und unproduktiven Unternehmertum fruchtbar gemacht werden kann. Auch hierbei wäre zum einen die Frage von Bedeutung, inwiefern die bestehenden (institutionellen) Anreizstrukturen des politischen Systems (Wiederwahlrestriktion, Kurzfristorientierung, Gewaltenteilung, Lobbyismus etc.) stärker die eine oder die andere Variante politischen Unternehmertums honorieren. Eine solche Analyse würde zugleich Rückschlüsse darauf zulassen, ob unter Produktivitäts- und Wachstumsaspekten positiv zu bewertende Reformen angesichts der bestehenden politischen Anreizstrukturen zu erwarten sind oder auch nicht. Zum anderen müsste eine solche Betrachtung aber auch danach fragen, unter welchen Bedingungen politische Unternehmer auf die Anreizstrukturen des politischen Systems selbst und somit deren Veränderung im Zeitablauf Einfluss nehmen können. Ein dergestalt erweiterter Analyserahmen erfordert allerdings eine politökonomische Betrachtung, die in der Baumolschen Problemstellung zwar angelegt, von ihm jedoch nicht entsprechend umgesetzt wird. Der Grund hierfür kann letztlich in einer (unnötigen) Verkürzung des eigenen Untersuchungshorizonts gesehen werden, worauf im abschließenden Kapitel näher eingegangen werden soll.

⁶⁵ Siehe Schumpeter (1946, 1980; S. 427ff.). Boettke/Coyne (2007; S. 128) weisen in diesem Kontext darauf hin, dass „in order to adopt policies that promote productive entrepreneurial behavior, we need to understand the conditions and institutions necessary for political entrepreneurs to adopt such policies. In other words, our analysis applies not only to the private realm, but also to the public arena and to the metarules followed by policymakers. Political entrepreneurs act within a set of metarules which determine the rules of the game faced by private actors“.

⁶⁶ Siehe stellvertretend Baumol (1990; S. 915). Im Unterschied dazu hat bereits Buchanan (1980; S. 14) als eine Reaktion auf suboptimale institutionelle Regeln darauf hingewiesen, dass „a person or a group may [...] engage directly in politics to secure access to decision-making power“.

5

Hervorbringung von unternehmerischem Handeln – mehr als nur eine Frage der institutionellen Allokation?

Die zuletzt angesprochene Verkürzung des Baumolschen Untersuchungshorizonts betrifft nicht allein die politökonomischen Implikationen seines Ansatzes. Vielmehr zeigt sich diese analytische Beschränkung bereits mit Blick auf den Kern seiner Problemstellung in Form der Rolle unternehmerischen Verhaltens im Kontext der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. So ist kritisch zu hinterfragen, ob die von Baumol (1990) ins Zentrum seiner Analyse gerückte Bedeutung gesellschaftlicher Institutionen und die damit zugleich verbundene Vernachlässigung oder gar Zurückweisungen weiterer Determinanten unternehmerischen Verhaltens⁶⁷ für die Beantwortung der eigenen Fragestellung zweckdienlich ist. Oder anders formuliert: Es kann danach gefragt werden, ob sich eine aus der Perspektive unternehmerischen Handelns entwickelte Erklärung ökonomischer Entwicklungsunterschiede allein als Allokationsproblem unternehmerischen Talents interpretieren lässt oder nicht auch einer Thematisierung der Hervorbringung bzw. Entwicklung eines solchen Talents (Angebotsproblem) und der hierfür als bedeutsam anzusehenden Einflussfaktoren bedarf.⁶⁸

Anders als in seinen späteren Schriften ist sich Baumol dieser Dimension der Analyse des Zusammenhangs von Unternehmerverhalten und wirtschaftlichem Wachstum in seinen frühen Beiträgen zum Thema noch durchaus bewusst. So findet sich etwa bei Baumol (1968; S. 66) die folgende Feststellung: „If we seek to explain the success of those economies which have managed to grow significantly with those that have remained relatively stagnant, we find it difficult to do so without taking into consideration differences in the availability of entrepreneurial talent and in the motivational mechanism which drives them on“. Und auch bezogen auf die Analyse der genannten Bestimmungsfaktoren des Unternehmerverhaltens und der hierfür als zweckdienlich anzusehenden disziplinären Zugänge stellt sich sein Betrachtungshorizont in den frühen Arbeiten noch deutlich umfassender als in den späteren Beiträgen dar. So wird in Baumol (1968; S. 69) darauf hingewiesen, dass „there is a reason to suppose that these issues are to a very considerable extent matters of social psychology, of social arrangements, of cultural developments and the like“. Diese Feststellungen enthalten nicht nur einen Beleg dafür, dass – über die reine Allokationsfrage hinaus – ebenso die Generierung unternehmerischen Handlungspotenzials („supply of entrepreneurship“) von entscheidender Bedeutung für wirtschaftliche

⁶⁷ Siehe hierzu etwa auch Baumol et al. (2007; S. 8ff.), wo weitere potenzielle Faktoren wie kulturelle Unterschiede in den Einstellungen der Akteure, die Fähigkeiten und das Wissen von Akteuren oder auch geographische Einflussfaktoren als „brauchbare“ Determinanten unternehmerischen Verhaltens explizit aus der Betrachtung ausgeblendet werden.

⁶⁸ In der ökonomischen Literatur wird diese Frage auch unter dem Blickwinkel diskutiert, ob das Angebot unternehmerischen Talents exogen oder endogen determiniert ist. Sie stellvertretend für diese Diskussion mit weiteren Literaturverweisen auch Mokyr (2010; S. 183f.).

Entwicklungsprozesse sowie die Erklärung von Wachstumsunterschieden ist.⁶⁹ Darüber hinaus weisen diese Aussagen – abweichend von den späteren Arbeiten Baumols – zudem eine klare Nähe zu jenen Untersuchungsansätzen innovativen Unternehmerverhaltens in der Tradition von Schumpeter auf, für die – folgt man Otter (2010; S. 2) – eine „mikroökonomisch angelegte und auf den jeweiligen Akteur bezogene interdisziplinäre Betrachtungsweise“ als konstitutiv angesehen werden kann.

Bei diesen stärker evolutionsökonomisch ausgerichteten Ansätzen zur Erklärung wachstumsrelevanten unternehmerischen Handelns stehen neben den institutionellen Restriktionen auch solche Handlungsdeterminanten im Mittelpunkt, die sich auf die individuelle Disposition zu (innovativen) Verhalten und den diesbezüglich zwischen den Akteuren bestehenden Unterschieden beziehen. D.h. über die kanalisierende Wirkung der institutionellen Regeln hinaus ist nach Beckenbach und Daskalakis (2010, S. 289) für eine gehaltvolle Analyse innovativen (bzw. produktiven) Unternehmertums „von heterogenen Akteuren auszugehen, die sich hinsichtlich ihrer kognitiven und persönlichkeitsbezogenen Merkmale unterscheiden und hierbei individuell spezifischen Restriktionen unterworfen sind“. Das damit benannte Spektrum von Einflussgrößen, welche für die Erklärung unternehmerischen Handelns unter Wachstumsaspekten als zentral anzusehen sind, wird auch – insbesondere mit Blick auf die personenbezogenen Determinanten – in der weiteren ökonomischen Literatur, die sich mit dieser Fragestellung beschäftigt, bestätigt.⁷⁰

Ein Erklärungsansatz, der diesen Anforderungen gerecht wird, findet sich beispielsweise in der Untersuchung von Röpke (1977), in der die Ursachen von (innovativen) Unternehmerverhalten über die Einflussgrößen „Handlungsrechte“, „Fähigkeiten“ und „Motivation“ bestimmt werden. Nicht die Analyse der Handlungsrechte (bzw. Institutionen) allein, sondern erst die Betrachtung des spezifischen Zusammenspiels aller drei genannten Komponenten kann danach bestehende wirtschaftliche Entwicklungsunterschiede zwischen Ländern oder Regionen aus der Perspektive unternehmerischen Handelns erklären. Eine Fokussierung auf nur eine der drei genannten Determinanten – wie sich dies bei Baumol findet – gilt demgegenüber zwangsläufig

⁶⁹ Ebenfalls abweichend von seinen späteren Einschätzungen findet sich in Baumol (1968; S. 69) auch die folgende Einschätzung: „The policy-maker thus is interested primarily in what determines the supply of entrepreneurship and in the means that can be used to expand it“.

⁷⁰ So weisen etwa Bianchi/Henrekson (2005; S. 13) bezogen auf die Erforschung innovativen Unternehmertums darauf hin, dass „[t]he major contribution consists in the simple [...] formalization of an idea that has been the central point of the analysis of authors like Schumpeter [...], i.e. the existence of individuals with special abilities to innovate and capture profit opportunities“. Ähnlich stellen auch Shane/Venkatarama (2000, S. 222) fest: „Since the discovery of entrepreneurial opportunities is not an optimization process by which people make mechanical calculation in response to a given set of alternatives imposed upon them [...], people must be able to identify new means-ends relationships that are generated by a given change in order to discover entrepreneurial opportunities“. An anderer Stelle des Beitrags weisen die Autoren unter Bezug auf McClelland (1961) zudem darauf hin, dass „those who are high in need for achievement may be more likely than other members of society to exploit opportunities“ (ebenda; S. 224). Siehe hierzu auch Lowrey (2003; S. 8f.) mit dem zusätzlichen Verweis auf McClelland (1968) sowie Douhan/Henrekson (2008; S. 2f.).

Allokation unternehmerischen Handelns

als zu kurz greifend.⁷¹ Darüber hinaus wird davon ausgegangen, dass der Staat nicht nur auf die Allokation eines vorhandenen unternehmerischen Potenzials wirtschaftspolitisch Einfluss nehmen kann. Vielmehr verfügt staatliche Wirtschaftspolitik auch über Möglichkeiten, um zugleich auf die Herausbildung (produktiven) Unternehmertums positiv einwirken zu können.⁷²

Wenn mit Blick auf Baumol diese weiteren Determinanten unternehmerischen Handelns unberücksichtigt bleiben, dann ist dies vor allem darauf zurückzuführen, dass der eigene Ansatz letztlich nicht zu einer Überwindung der mit dem neoklassischen Standardmodell verbundenen konzeptionellen Beschränkungen in der Analyse unternehmerischen Verhaltens beiträgt. Zwar erweitert Baumol – wie gezeigt – den Begründungshorizont unternehmerischen Handelns durch die Berücksichtigung der Anreizeffekte gesellschaftlicher Institutionen. Damit werden bezogen auf den ökonomischen Mainstream die als relevant angesehenen (externen) Restriktionen individuellen Verhaltens (Preise, Einkommen etc.) jedoch lediglich um eine weitere äußere Restriktion (Institutionen) ergänzt. Demgegenüber beibehalten wird die Annahme, dass individuelle Präferenzen, Einstellungen, kognitive Fähigkeiten oder ähnliche (interne) Handlungsrestriktionen, die im Akteur selbst zu verorten sind, für die Erklärung produktiven Unternehmertums keine (maßgebliche) Bedeutung zukommt.⁷³ Damit weicht Baumols (institutioneller) Erklärungsansatz in seiner methodischen Reichweite allerdings von solchen Ansätzen ab, denen – wie beispielsweise im Fall der Theorie des institutionellen Wandels von North (1992) – ein umfassenderes Verständnis von Handlungsrestriktionen zugrunde liegt.⁷⁴ Anders als bei Baumol können dabei durch die simultane Betrachtung von äußeren und inneren Handlungsbeschränkungen (Fähigkeiten, Einstellungen etc.) auch jene Wechselwirkungen in den Blick genommen werden, die sich aus der Interdependenz zwischen beiden Handlungskomponenten ergeben.

Ebenfalls beibehalten wird auch jene methodische Beschränkung des neoklassischen Standardmodells, die durch eine statische bzw. komparativ-statische Analyse gekennzeichnet ist. Eine entsprechende Untersuchungsperspektive findet sich bei Baumol überall dort, wo die Anreizwirkungen bestehender gesellschaftlicher Institu-

71 So kann beispielsweise auch der Ausgang eines Fußballspiels nicht allein mit Verweis auf die bestehenden Spielregeln erklärt werden. Vielmehr sind hierfür ebenso Faktoren wie die technischen Fertigkeiten und die physische Fitness der Spieler, deren Siegeswille und Laufbereitschaft oder auch die gewählte Spieltaktik (bzw. die spieltaktischen Fertigkeiten des Trainers) von zentraler Bedeutung. Zwar ist zu vermuten, dass eine Änderung der Spielregeln (z.B. einer Negierung der bisherigen Abseitsregel) auch Einfluss auf den Spielausgang hat, dies jedoch nicht losgelöst von den anderen genannten Faktoren und deren möglicher Variation.

72 Siehe hierzu stellvertretend Siemon (2009), der die staatlichen Möglichkeiten unternehmensbezogener Förderpolitik am Beispiel des „akademischen Unternehmertums“ diskutiert.

73 Zwar würde auch Becker (1993) als Vertreter des traditionellen ökonomischen Verhaltensmodells zugestehen, dass individuelles Handeln von inneren wie äußeren Restriktionen bestimmt wird. In dem Maße, wie Präferenzen, Einstellungen oder Fähigkeiten jedoch situationsbezogen als stabil interpretiert werden, können jedoch Verhaltensänderungen allein auf Veränderungen in den äußeren Restriktionen zurückgeführt werden. Siehe hierzu auch Zintl (1986) sowie Döring (2001; S. 117ff.).

74 Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der Northschen Theorie auch Döring (2009).

tionen jeweils für sich genommen oder im (historischen) Vergleich unterschiedlicher institutioneller Regelsystemen betrachtet werden. Damit bleiben jedoch der Wandel gesellschaftlicher Institutionen im Zeitablauf, die solche Veränderungsprozesse beeinflussenden Faktoren und die sich daraus für das Unternehmerverhalten ergebenden (individuellen) Anpassungserfordernisse systematisch ausgeblendet. Zwar bezieht sich Baumol in herausgehobener Form auf den Unternehmerbegriff von Schumpeter, um die – in Abgrenzung zum neoklassischen Unternehmerverständnis – innovative Dimension unternehmerischen Handelns und den damit verknüpften Prozess der schöpferischen Zerstörung besonders hervorzuheben. Die aus dieser Besonderheit der Unternehmerfunktion noch bei Schumpeter abgeleitete Notwendigkeit zu einer dynamischen Analyse der Implikationen unternehmerischen Verhaltens findet im Baumolschen Ansatz allerdings keinerlei Widerhall. Es ist davon auszugehen, dass Schumpeter einer solchen Betrachtungsweise, bei der das Zusammenspiel von gesellschaftlichen Institutionen und Unternehmertum als ein statisches Allokationsproblem, nicht jedoch als ein dynamisches Entwicklungsproblem interpretiert wird, wohl nur wenig hätte abgewinnen können.

Literaturverzeichnis

- Acs, Z.J., Desai, S. und L. Klapper (2008): What Does Entrepreneurship Data Really Show?, in: *Small Business Economics*, Vol. 31, S. 265-281.
- Alchian, A.A. und H. Demsetz (1972): Production, Information Costs and Economic Organization, in: *American Economic Review*, Vol. 62, S. 777-795.
- Amorós, J.E. (2009): Entrepreneurship and Quality of Institutions: A Developing-Country Approach, World Institute for Development Economics Research, Research Paper No. 2009/07.
- Audretsch, D.B. und A.R. Thurik (2000): Capitalism and Democracy in the 21st Century. From the Managed to the Entrepreneurial Economy, in: *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 10, S. 17-34.
- Backhaus, J.G. und H.R. Peters (1997): Wirtschaften im Umbruch: Ordnung, Unternehmer und Stil, in: Behrends, S. (Hrsg.), *Ordnungskonforme Wirtschaftspolitik in der Marktwirtschaft*, Berlin, S. 142-167.
- Baliamoune-Lutz, M. (2007): Entrepreneurship, Reforms, and Development: Empirical Evidence, International Center for Economic Research, Working Paper No. 38/2007.
- Bauer, P.T. (2000): *From Subsistence to Exchange and other Essays*, Princeton.
- Baumol, W.J. (1968): Entrepreneurship in Economic Theory, in: *American Economic Review*, Vol. 58, S. 64-71.
- Baumol, W.J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, in: *the Journal of Political Economy*, Vol. 98, S. 893-921.
- Baumol, W.J. (1993a): Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds, in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 8, S. 197-210.
- Baumol, W.J. (1993b): *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, Cambridge (MA).
- Baumol, W.J. (2002): *Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis*, Talk at the New York University.
- Baumol, W.J. (2005): *Entrepreneurship and Invention: Toward Their Microeconomic Value Theory*, AEI-Brookings Joint Center For Regulatory Studies, Related Publication 05-38.
- Baumol, W.J. und R.J. Strom (2010): "Useful Knowledge" of Entrepreneurship: Some Implications of History, in: Landes, D.S., Mokyr, J. und W.J. Baumol (Hrsg.), *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*, Princeton und Oxford, S. 527-541.
- Baumol, W.J., Litan, R.E. und C.J. Schramm (2007): *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*, New Haven und London.
- Beckenbach, F. und M. Daskalakis (2010): Invention und Innovation als kreative Problemlösungsprozesse, in: Moldaschl, M. und N. Stehr (Hrsg.), *Wissensökonomie und Innovation*, Marburg, S. 259-292.
- Becker, G.S. (1993): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, 2. Auflage, Tübingen.

- Bianchi, M. und M. Henrekson (2005): Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless?, SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance, No. 584, Stockholm.
- Boettke, P.J. und C.J. Coyne (2007): Entrepreneurial Behavior and Institutions, in: Minniti, M. (Hrsg.), Entrepreneurship: The Engine of Growth, Westport, S. 119-134.
- Buchanan, J.M. (1979): Resource Allocation and Entrepreneurship, Blackburg.
- Buchanan, J.M. (1979): Resource Allocation and Entrepreneurship, Blackburg.
- Buchanan, J.M. (1980): Profit Seeking and Rent Seeking, in: Buchanan, J.M., Tollison, R.D. und G. Tullock (Hrsg.), Toward a Theory of the Rent Seeking Society, College Station, S. 3-15.
- Carree, M. und A.R. Thurik (1999): Industrial Structure and Economic Growth, in: Audretsch, D.B. und A.R. Thurik (Hrsg.), Innovation, Industry Evolution and Employment, Cambridge (MA), S. 86-110.
- Carree, M., Stel, A.v., Thurik, A.R. und S. Wennekers (2002): Economic Development and Business Ownership: An Analysis of Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996, in: Small Business Economics, Vol. 19, S. 271-290.
- Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, in: *Economica*, Vol. 4, S. 386-405.
- Coyne, C.J. und P.T. Leeson (2004): The Plight of Underdeveloped Countries, in: *Cato Journal*, Vol. 24, S. 235-249.
- Daokui Li, D., Junxin, F. und H. Jiang (2006). Institutional Entrepreneurs, in: *American Economic Review*, Vol. 96, S. 358-362.
- Desai, S. (2009): Measuring Entrepreneurship in Developing Countries, World Institute for Development Economics Research, Research Paper No. 2009/10.
- Desai, S. und Z.J. Acs (2007): A Theory of Destructive Entrepreneurship, Friedrich Schiller University of Jena and Max-Planck-Institute of Economics, Jena Economic Research Papers No. 2007-085.
- Deutschmann, C. (2009): Soziologie kapitalistischer Dynamik, MPI Scholar Residence Lecture am 3., 10. und 17.2.2009.
- Djankov, S., La Porta, R., De-Silanes, F. und A. Shleifer (2002): The Regulation of Entry, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, S. 1-35.
- Djankov, S., Yingyi, Q., Gérard, R. und E. Zhuravskaya (2006): Entrepreneurship in China and Russia Compared, in: *Journal of European Economic Association*, Vol. 4, S. 352-365.
- Döring, T. (2001): Institutionenökonomische Fundierung finanzwissenschaftlicher Politikberatung, Marburg.
- Döring, T. (2009): Douglass North und das Problem der „Shared Mental Models“, in: Pies, I. und M. Leschke (Hrsg.), Douglass North ökonomische Theorie der Geschichte, Tübingen, S. 145-187.
- Douhan, R. und M. Henrekson (2008): Productive and Destructive Entrepreneurship in a Political Economy Framework, Research Institute of Industrial Economics, IFN Working Paper No. 761, 2008
- Douhan, R. und M. Henrekson (2010): Entrepreneurship and Second-best Institutions: Going Beyond Baumol's Typology, Research Institute for Industrial Economics, IFN Working Paper, No. 766, 2010.

Allokation unternehmerischen Handelns

- Eliasson, G. und M. Henrekson (2004): William J. Baumol: An Entrepreneurial Economist on the Economics of Entrepreneurship, in: *Small Business Economics*, Vol. 23, S. 1-7.
- Foss, N.J. und K. Foss (2000): Competence and Government Perspectives: How Much Do They Differ? And How Does It Matter?, in: Foss, N.J. und V. Mahnke (Hrsg.), *Competence, Governance, and Entrepreneurship*, Oxford, S. 132-145.
- Frenkel, M. und H.-R. Hemmer (1999): *Grundlagen der Wachstumstheorie*, München.
- Gilley, B. (2002): The Yu Zoumin Phenomenon: Entrepreneurs and Politics in Rural China, in: Bonnell, V.E. und T.B. Gold (Hrsg.), *The New Entrepreneurs of Europe and China*, New York und London, S. 66-82.
- Hall, R.E. und C.I. Jones (1997): Levels of Economic Activity across Countries, Paper to be prepared for the Annual Meeting of the American Economic Association in New Orleans, January 5, 1997.
- Hayek, F.A. v. (1960): *The Constitution of Liberty*, Chicago.
- Iyigun, M. und D. Rodrik (2004): On the Efficacy of REforms: Policy Tinkering, Institutional Change and Entrepreneurship, CEPR Discussion Papers, No. 4399.
- Khalil, E. (2006): Entrepreneurship and Economic Theory, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 501.
- Kirzner, I.M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago.
- Kirzner, I.M. (1985): *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago.
- Kirzner, I.M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, S. 60-85.
- Klapper, L. Laeven, L. und R. Rajan (2006): Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship, in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 82, S. 591-629.
- Klapper, L., Amit, r., Mauro, F.G. und M.J.Q. Delgado (2007): Entrepreneurship and Firm Formation across Countries, World Bank Working Paper, Washington DC.
- Knack, S. und P. Keefer (1997): Why Don't Poor Countries Catch Up? – A Cross-National Test of an Institutional Explanation, in: *Economic Inquiry*, Vol. 35, S: 590-602.
- Knight, F. (1921, 1971): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago.
- Knight, F.H. (1921, 1971): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago.
- Kollintzas, T. und G.-M. Angeletos (2000): Rent Seeking, Corruption and Growth: A Simple Model, Athens Laboratory of Economic Policy Studies, Discussion Paper No. 3.
- Lachmann, L.M. (1976): On the Central Concept of Austrian Economics: Market Process, in: Dolan, E.G. (Hrsg.), *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, S. 126-132.
- Leeson, P.T. (2008): Escaping Poverty: foreign Aid, Private Property, and Economic Development, in: *Journal of Private Enterprise*, Vol. 23 (2), S. 39-64.
- Lowrey, Y. (2003): The Entrepreneur and Entrepreneurship: A Neoclassical Approach, Paper being presented at the ASSA Annual Meeting, January 5, 2003.
- McClelland, D.C. (1961): *The Achieving Society*, Princeton.

- McClelland, D.C. (1968): The Achievement Motive in Economic Growth, in: Hoselitz, B.F. und W.E. Moore (Hrsg.), *Industrialization and Society*, Paris, S. 56-75.
- Mill, J.S. (1848): *The Principle of Political Economy*, Boston.
- Mises, L.v. (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*, New Haven.
- Mokyr, J. (2010): Entrepreneurship and the Industrial Revolution in Britain, in: Landes, D.S., Mokyr, J. und W.J. Baumol (Hrsg.), *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*, Princeton und Oxford, S. 183-210.
- Murphey, K.M., Shleifer, A. und R.W. Vishny (1991): The Allocation of Talent: Implication for Growth, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, S. 503-530.
- North, D.C. (1991): Institutions, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, S. 97-112.
- North, D.C. (1992): *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*, Tübingen.
- Otter, N. (2009): Schumpeters Diagnose zu Wandel und Krisen im Kapitalismus, in: *Berliner Debatte Initial*, Jg. 20 (4), S. 41-48.
- Otter, N. (2010): Innovationspolitik, Wissenstransfer und der 6. Kondratieff: Knabenmorgenblütenräume in der Krise? – Anmerkungen zum gleichnamigen Buch von Cord Siemon, in: *ORDO*, Bd. 61 (im Druck).
- Powell, B. und C. Rodet (2009): Cultural Approval, Economic Freedom, and Entrepreneurship, Paper presented at the VI. Mises Seminar in Sestri Levante, October 10-11, 2009.
- Rajagopalan, R. (1996): Rent-seeking: A Selective Survey of Recent Literature, in: *Vikalpa*, Vol. 21, S. 23-31.
- Rodrik, D., Subramanian, A. und F. Trebbi (2004): Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, in: *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, S. 131-165.
- Röpke, J. (1977): *Strategie der Innovation*, Tübingen.
- Say, J.-B. (1845, 1964): *A Treatise on Political Economy: Or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, New York.
- Schumpeter, J.A. (1911, 1964): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin.
- Schumpeter, J.A. (1928): Unternehmer, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. 7, S. 476-487.
- Schumpeter, J.A. (1942, 1980): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 5. Auflage, München.
- Scully, G. (1988): The Institutional Framework and Economic Development, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 96, S. 652-662.
- Shane, S. und S. Venkataraman (2000): The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, in: *Academy of Management Review* Vol. 25, S. 217-226.
- Siemon, C. (2009): Innovationspolitik, Wissenstransfer und der 6. Kondratieff: Knabenmorgenblütenräume in der Krise?, Norderstedt.
- Smith, A. (1776, 1904): *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, 5. Auflage, London.

Allokation unternehmerischen Handelns

- Sobel, R.S. (2008a): Economic Freedom, Entrepreneurship, and Economic Growth at the Subnational Level, in: Karabegovic, A. und F. McMahon (Hrsg.), *Economic Freedom of North America – 2008 Annual Report*, Calgary et al., S. 37-54.
- Sobel, R.S. (2008b): Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship, in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, S. 641-655.
- Sobel, R.S., Clark, J.R. und D.R. Lee (2007): Freedom, Barriers of Entry, Entrepreneurship, and Economic Progress, in: *Review of Austrian Economics*, Vol. 20, S. 221-236.
- Solo, C.S. (1951): Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, S. 417-428.
- Solow, R.M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, S. 65-94.
- Soto, H. de (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York.
- Stel, A.v., Storey, D.J. und A.R. Thurik (2007): the Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship, in: *Small Business Economics*, Vol. 28, S. 171-186.
- Tollison, R.D. (1982): Rent Seeking: A Survey, in: *Kyklos*, Vol. 35, S. 575-602.
- Tullock, G. (1993): *Rent Seeking*, Aldershot.
- Wennekers, S. und A.R. Thurik (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth, in: *Small Business Economics*, Vol. 13, S. 27-55.
- Zhong, N. (2010): *The Causes, Consequences, and Cures of Corruption: A Review of Issues*, Hong Kong University of Science and Technology, Department of Finance, Working Paper, January 12, 2010.
- Zintl, R. (1986): Ökonomisches Rationalitätskonzept und normorientiertes Verhalten, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Jg. 5, S. 227-239.