1. Allgemeine Angaben

Antrag auf Gewährung einer Sachbeihilfe

‚Paketantrag' Marktwirtschaft und Gerechtigkeit

1.1 Antragsteller

Dirk Sauerland, Prof. Dr. rer. pol.

1.2 Thema

Gerechtigkeitsvorstellungen, politische Stabilität und wirtschaftliche Entwicklung – eine theoretische und empirische Analyse

1.3 Fach- und Arbeitsrichtung

Volkswirtschaftslehre, Institutionenökonomik

1.4 Voraussichtliche Gesamtdauer

Das Vorhaben läuft seit Herbst 2005.

Es wird noch nicht von der DFG gefördert.

Es wird noch 2 Jahre laufen. Eine Förderung durch die DFG ist für 24 Monate nötig.

1.5 Antragszeitraum

Oktober 2007 bis September 2009

1.6 Zusammenfassung

…

2. Stand der Forschung, eigene Vorarbeiten

2.1 Stand der Forschung

Das „Paradoxon der marktwirtschaftlichen Ordnung" liegt darin, dass die Marktwirtschaft zwar einerseits als effizientes und produktives System zur Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen – gerade nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Experimente mit planwirtschaftlichen Systemen – weithin anerkannt ist, aber andererseits die Ergebnisse und die Ungleichheiten, die er produziert oder die man ihm als Folgeerscheinungen anlastet, vielfach als „ungerecht" empfunden werden. Da das System „Marktwirtschaft" durch eine Vielzahl von Spielregeln gekennzeichnet ist, die seine Produktivität ermöglichen und sicherstellen, bezieht sich das Ungerechtigkeitsempfinden auch auf eben diese Spielregeln, die zum institutionellen Rahmen der Wirtschaftsordnung gehören. Die Untersuchung solcher institutionellen Rahmenbedingungen steht auch im Mittelpunkt der Neuen Institutionenökonomik und ist daher auch Gegenstand des nachfolgend skizzierten Projekts.

Die Etablierung der Neuen Institutionenökonomik als Standardinstrumentarium innerhalb der Volkswirtschafts- und der Betriebswirtschaftslehre zeigt, dass sich in der Ökonomik die Erkenntnis durchgesetzt hat, dass Institutionen wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes sind. Diese Erkenntnis geht im Wesentlichen auf die Arbeit von North (1990) zurück. Allerdings bezieht sie sich bis dato in erster Linie auf die Bedeutung der formellen Institutionen, wie z.B. Gesetze und Verträge (Helmke/Levitsky, 2003). Erst jüngst sind die informellen Institutionen stärker in den Fokus der ökonomischen Untersuchungen gelangt, die – anders als die formellen – nicht schriftlich fixiert sind. Zu diesem informellen Institutionen gehören etwa die Kultur wie auch Sitten und Gebräuche, die zur Entstehung von ‚erfolgreichen' Verhaltensmustern bei denjenigen Akteuren beitragen, die mit diesen Institutionen konfrontiert sind (Erlei/Leschke/Sauerland, 2007, S. 560ff.). Letztlich beeinflussen somit auch die informellen Institutionen die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. In diesem Zusammenhang rücken auch kulturell geprägte Erklärungsansätze stärker in das Interesse der ökonomischen Forschung.[1] All diese Fragen beziehen sich im Wesentlichen auf Weiterentwicklungen der ökonomischen Wachstumstheorie.

[1] Kulturelle Erklärungsansätze können zum Forschungsprogramm einer ‚Kulturellen Ökonomik' gezählt werden. Kulturelle Ökonomik versteht sich dabei als ein integrativer sozialwissenschaftlicher Ansatz, der aber zugleich enge Anknüpfungspunkte zur modernen Institutionenökonomik hat (vgl. Goldschmidt/Remmele, 2006). Einen Überblick über die möglichen Facetten einer „kulturellen Ökonomik" bietet der von Gerold Blümle et al. (2004) herausgegebene Sammelband zu den „Perspektiven einer kulturellen Ökonomik".

Ein ebenso aktueller Forschungsansatz im Bereich dieser Wachstumstheorie ist die Untersuchung des so genannten Sozialkapitals als Determinante der wirtschaftlichen Entwicklung. Während die theoretische Auseinandersetzung mit dem Begriff des Sozialkapitals noch viele offene Punkte enthält (Hjerrpe, 2003), gibt es bereits eine Vielzahl von empirischen Untersuchungen zum Themenbereich ‚Sozialkapital und Wachstum' (Durlauf/Fafchamps, 2005).

Trotz der zunehmenden Forschungsaktivitäten in den genannten Themen besteht im Bereich der Institutionenökonomik weiterer Forschungsbedarf zur Analyse der Bedeutung von informellen Institutionen, insbesondere für die wirtschaftliche Entwicklung – aber auch für die politische Stabilität eines Landes. Ein weiteres Forschungsdesiderat besteht darin, die Beziehung von Institutionen und Sozialkapital systematisch zu klären (Nooteboom, 2006) beziehungsweise zu untersuchen, wie die Konzeption des Sozialkapitals in die theoretischen Ansätze der Institutionenökonomik integriert werden kann (Sauerland/Oelgart, 2004). Weit gehend unerforscht ist auch die vorgelagerte, und in diesem Forschungsprojekt zu untersuchende, Fragestellung nach dem Einfluss von Gerechtigkeitsvorstellungen (in Bezug auf eine Wirtschaftsordnung) auf die Entstehung und Entwicklung von informellen Institutionen. Gleiches gilt für die Untersuchung der Transformationswege, über die Gerechtigkeitsvorstellungen und informellen Institutionen auf die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und politische Stabilität wirken.

Bevor der Gang der Untersuchung im Punkt 3. genauer erläutert wird, soll im Folgenden der Stand der relevanten Forschung zusammengefasst werden. Dabei werden, dem Problemaufriss folgend, vier Themenbereiche vorgestellt: (a) die Bedeutung von – formellen und informellen – Institutionen für die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung, (b) die Bedeutung des Sozialkapitals für die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung, (c) der Zusammenhang von Institutionenökonomik und Sozialkapitalforschung sowie (d) die Bedeutung von Gerechtigkeitsvorstellungen für die Entstehung von informellen Institutionen.

2.1.1 Die Bedeutung von Institutionen für die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung

Die ‚traditionelle' Mikro- und Makroökonomik hat im Laufe der zunehmenden Abstrahierung und Formalisierung ihrer Modelle mehr und mehr den Blick auf den *institutionellen Kontext* verloren. In den gängigen Gleichgewichtsmodellen spielen Institutionen des Marktes bestenfalls noch als implizit „gegebene" Daten eine Rolle. Als Erklärung, wie Märkte konkret funktionieren finden sie üblicherweise keine Berücksichtigung. Seit den Achtzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts

wird jedoch zunehmend erkannt, dass das Forschungsprogramm der Wirtschaftswissenschaften die *institutionelle* Bedingtheit wirtschaftlichen (und gesellschaftlichen) Handelns berücksichtigen muss, um wesentliche ökonomische Phänomene, wie etwa internationale divergierende Wachstumsraten, erklären zu können.[2] Dies gilt insbesondere dann, wenn sie sinnvolle komparative Bewertungen und politische Empfehlungen geben will. In den letzten 20 Jahren lässt sich daher gesteigertes Interesse an institutionenökonomischen Fragestellungen feststellen. Die *Neue Institutionenökonomik* (NIÖ) ist heute ein anerkanntes Forschungsprogramm.[3]

Die NIÖ[4] rückt die systematische Analyse institutioneller Rahmenbedingungen und die (normative) Frage nach der Gestaltung dieser Rahmenbedingungen in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen. Dabei baut sie auf dem Forschungsprogramm der Neoklassik auf, berücksichtigt aber etwa Transaktionskosten, die bei der Nutzung des Marktes entstehen (Coase 1937), sowie opportunistischen Verhalten der Akteure (Williamson 1985), das in der Realität zu vielfältigen Problemen bei der Gestaltung von Verträgen führt.[5] Institutionen werden generell definiert als soziale Regeln (inklusive ihrer Durchsetzungsmechanismen) durch die das Verhalten von Individuen beeinflusst wird und die das soziale Ergebnis des individuellen Handelns determinieren (Erlei/Leschke/Sauerland 2007, S. 22).

Zentral für das Verständnis von sozialen Regeln und deren Bedeutung für ökonomisches Handeln ist die Unterscheidung zwischen *formellen* und *informellen* Institutionen (vgl. North 1990). Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass wir in der Realität bei gesellschaftlichen Ordnungen sowohl Elemente *geplanter* wie auch *ungeplanter*, d.h. *spontaner* Ordnungen beobachten können.[6]

Ausgehend von dieser Differenzierung, sind *formelle Institutionen* der Ebene der bewusst geplanten und gestalteten Regeln zuzuordnen. Sie werden im öffentlichen und privaten Recht durch den Gesetzgeber kodifiziert und in privaten Vertragsbeziehungen individuell gestaltet.

---

[2] Die Erklärung sozialer Institutionen gehört heute zu den gemeinsamen Kernaufgaben der Sozialwissenschaften (vgl. Schmid/Maurer 2003).

[3] Für einen Überblick über das Forschungsprogramm siehe Kasper/Streit (1998); Furubotn/Richter (2005); Voigt (2002); Erlei/Leschke/Sauerland (2007).

[4] Der Begriff Neue Institutionenökonomik wurde 1975 von Williamson geprägt. Zu ihren Vorläufern siehe Erlei/Leschke/Sauerland (2007, S. 26ff.).

[5] Üblicherweise unterscheidet man zwischen Anbahnungskosten, Aushandlungskosten und Kontrollkosten marktlichen Transaktionen. Vgl. zum Überblick Streit (1996, S. 73 ff.).

[6] Vgl. dazu grundlegend Hayek (2003) und siehe auch Vanberg (1994: Kapitel 7).

Von diesem Punkt lässt sich eine Linie zum ordnungsökonomischen Teilprojekt, welches sich mit der Frage beschäftigt, welche formellen Regeln einer Gesellschaft (insbesondere auf der Ebene der Verfassung)im gemeinsamen Interesse der betroffenen Individuen sind (vgl. Buchanan 1984). Im Mittelpunkt der Ordnungsökonomik (als Teil der Neuen Institutionenökonomik) steht die Analyse und Beurteilung verschiedener formaler, staatlich gesetzter Regeln und Regelsysteme (Vanberg 1998). Es geht dabei vor allem um die Wahl von Regeln auf der Ebene grundlegender Prinzipien und Verfahren, der sich der politische Prozess im Interesse aller Bürger unterwerfen sollte.

Informelle Institutionen werden als ungeschriebene Verhaltensregeln („codes of conduct“) oder Konventionen verstanden, deren Entstehung nicht auf bewusste Planung zurückgeführt werden kann. Die Befolgung solcher Regeln ist zwar nicht rechtlich erzwingbar, sie unterliegen aber dennoch einer gesellschaftlichen Sanktionierung und sind somit keineswegs „freiwillig“ im Sinne bewusst kalkulierter Entscheidungen.

Douglas C. North (1990) hat grundlegend herausgearbeitet, dass der formelle institutionelle Rahmen einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes bzw. einer Region hat.[7] Dies lässt sich wie folgt begründen: In der Realität treffen Individuen ihre Entscheidungen fast immer unter Unsicherheit. Sie agieren in einer arbeitsteiligen, komplexen Welt auf der Basis unvollständigen Wissens. Das sammeln und verarbeiten zusätzlicher relevanter Informationen zur Reduktion der Unsicherheit ist jedoch mit Transaktionskosten verbunden. Solche Transaktionskosten entstehen bei der Vertragsanbahnung, beim Vertragsabschluss und bei der Vertragsüberwachung (Wallis/North 1986). In einer Welt mit Transaktionskosten reduzieren insbesondere formelle Institutionen (wie etwa relationale Verträge) die Komplexität und damit die Unsicherheit von Entscheidungen. Sie vermitteln den Menschen Anreize, ihre Talente zu ihrem eigenen Vorteil zu nutzen, so dass aber auch ein für die Gemeinschaft einen positives Ergebnis entsteht.

Die wohlfahrtssteigernde Ausweitung marktlicher Aktivitäten und einer immer stärker werdende Arbeitsteilung (Spezialisierung) mit dem Ziel, weitere Kooperationsvorteile zu realisieren, führt in der Gesamtwirtschaft zu steigenden Transaktionskosten. Die wirtschaftliche Entwicklung von Staaten und Regionen hängt daher entscheidend davon ab, ob es den Menschen gelingt institutionelle Arrangements zu finden, welche die permanent entstehenden Transaktionskosten der ökonomischen Aktivitäten senken können. Hierbei spielen sowohl Institutionen im Markt

[7] Vgl. auch Leschke (2003).

(z.B. organisatorische Innovationen) als auch Institutionen der Marktverfassung (z.B. Vertragsrecht, Wettbewerbsrecht) eine entscheidende Rolle.[8]

Dieser zunächst eher theoretisch hergeleitete Zusammenhang zwischen formellen Institutionen und wirtschaftlicher Entwicklung ist bis heute in einer Vielzahl von empirischen Studien belegt worden. Dies gilt sowohl für die Entwicklung von Regionen und Staaten als auch für die Entwicklung von kleineren Organisationen, wie etwa Unternehmen. Einen Überblick über den Stand der empirischen Forschung geben z.B. Acemoglu/Johnson/Robinson (2005).[9]

Wesentlich für die Durchführung des institutionenökonomischen Projekts ist die Erkenntnis, dass neben den formalen Institutionen auch kulturelle Determinanten die wirtschaftliche Entwicklung beeinflussen (North 1990) und Gerechtigkeitsvorstellungen, als spezifisches kulturelles Merkmal, länderspezifisch variieren (Kluegel/Mason/Wegener 1995). Allerdings liegen bisher weder befriedigende theoretische fundierte Modelle vor, die den genannten Sachverhalt abbilden können noch gibt es entsprechende empirische Untersuchungen.

Ansätze zur systematischen Erforschung des Zusammenhangs von formellen Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung sowie politischer Stabilität findet man etwa bei Helmke/Levitsky (2003) sowie Sindzingre (2006) und Chen (2006).

2.1.2 Die Bedeutung des Sozialkapitals für die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung[10]

Der Begriff des Sozialkapitals ist eng mit den Arbeiten von Bourdieu (1983) und Coleman (1988 und 1990) verbunden. Trotz seiner soziologischen Wurzeln hat er einen breiten Eingang in die ökonomische Forschung gefunden und wird insbesondere im Bereich der Wachstumstheorie untersucht. Problematisch ist allerdings, dass es bis heute keine einheitliche Definition des Sozialkapitalbegriffs gibt.

Der der am häufigsten verwandten Definitionen (Coleman 1990, S. 304; Bourdieu 1983, S. 190f.; Putnam, 1993, S. 167; Paldam/Svendsen 2000, S. 342; Fukuyama 2000, S. 3 und Ostrom

---

[8] Vgl. Voigt (2002: Kap. 5). Beispielsweise belegt *der Economic Freedom Index*, den positiven Zusammenhang zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und Wirtschaftswachstum. Zur Frage der Kausalität von wirtschaftlicher Entwicklung und Demokratie vgl. Sunde (2006).

[9] Vgl. dazu etwa auch Hall/Jones (1999), Aron (2000), Glaeser et al. (2004), Banerjee/Iyer (2005), Eicher/García-Peñalosa (Hrsg./2006).

[10] Für einen Überblick in das Forschungsfeld vgl. z.B. Dasgupta (1999), Dasgupta/Serageldin (1999), Lin/Cook/Burt (2001), Field (2003),

2000, S 176) besteht darin, dass sie dem Sozialkapital eine produktive Wirkung unterstellen.[11] Damit lässt sich die Arbeitshypothese der Sozialkapitalforschung wie folgt beschreiben: Das vorhandene Sozialkapital determiniert die Möglichkeiten der produktiven Kooperation von Individuen innerhalb sozialer Strukturen. Darüber hinaus finden sich in den genannten Definition wiederholt die Begriffe Vertrauen, Werte, Normen, Gruppen, Netzwerke, Verhaltensmuster und (informelle) Regeln. Diese erleichtern die Realisation vorteilhafter Kooperationsmöglichkeiten in einer Gruppe, indem sie das Verhalten potentieller Kooperationspartner besser antizipierbar und damit verlässlicher macht. Hierdurch wird die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Gruppe erhöht.

Traditionen zivilen Engagements, Wahlbeteiligung, aktive Gemeindegruppen und andere Elemente des Sozialkapitals sind aus dieser Perspektive notwendige Bedingungen für erfolgreiche regionale und kommunale Regierungsleistung, die letztlich über die Bereitstellung eines effizienten Ordnungsrahmens Wachstum und Entwicklung fördern sowie die Stabilität des (demokratischen) politischen Systems erhöhen (Putnam 1993). Sozialkapital wird beispielsweise aber auch mit der Entwicklung und dem Engagement auf Finanzmärkten in Verbindung gebracht (Guiso/Sapienza/Zingales 2001; Hong/Kubik/Stein 2001). Gleichzeitig wird das Fehlen von Vertrauen und Sozialkapital für die Beständigkeit struktureller Entwicklungsdefizite verantwortlich gemacht (Skidmore 2001).

Ökonomische Ansätze der Sozialkapitalforschung, die das Sozialkapital als Determinanten der Leistungsfähigkeit von Organisationen (z.B. von Unternehmen) oder der wirtschaftlichen Entwicklung von Ländern und Regionen untersuchen, setzen den neuen Begriff des Sozialkapitals oftmals gleichberechtigt neben die bereits etablierten Kapitalgrößen „Sachkapital“ und „Humankapital“ zu ergänzen.[12]

Obwohl der Begriff des Sozialkapitals bis dato nicht einheitlich definiert ist, gibt es eine Vielzahl an empirischen Untersuchungen, die den Einfluss dieser Kapitalgröße auf (a) die Leistungsfähigkeit von Organisationen, (b) die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen und Ländern und (c) die Stabilität des politischen Systems analysieren. In dieser empirischen Forschung haben sich zwei grundlegende Ansätze zur Messung von Sozialkapital herausgebildet. Diese verwenden den Begriff des ‚Vertrauens’ als Proxy für das Sozialkapital

[11] Einen guten Überblick über die verschiedenen Definitionen des Begriffs ‚Sozialkapital’ findet man bei Knowles (2005) und bei Oelgart (2006, 12).

[12] Vgl. Glaeser/Laibson/Sacerdote (2000) und Zak/Knack (2001). Für eine Bestandsaufnahme der ökonomischen Forschung im Bereich des Sozialkapitals vgl. Dasgupta (1999), Sauerland (2003) und Oelgart (2006: Kapitel 2).

und betrachten entweder die Kooperationshäufigkeit in einer Gruppe oder das Vertrauen selbst.[13]

Die *Kooperationshäufigkeit* wird auf zwei Arten erhoben. Zum einen werden Kooperationshäufigkeiten in *experimentellen* Gefangenendilemma-Spielsituationen gemessen. Zum anderen kann über die *einfache Zählung* die relative Dichte von Netzwerken und freiwilligen Organisationen in einer bestimmten Region ermitteln (Putnam 1993). Darüber hinaus gibt es im Bereich der so genannten Putnam-Indikatoren (Gruppenzugehörigkeit) eine Unterscheidung in Putnam-Gruppen und Olson-Gruppen bzw. Bridging- und Bonding-Effekten[14] im Bereich des Sozialkapitals: Während erstgenannte positive Effekte auf die ökonomische Performance hervorrufen, stellen Letztere eher die „dunkle Seite" des Sozialkapitals dar, da sie über eine interne Abschottung der Gruppen die Kooperationsmöglichkeiten in der Gesamtgesellschaft einschränken.
Auch die *Vertrauenstiefe* wird auf zwei Arten gemessen. Einerseits können durch Befragungen unterschiede zwischen Vertrauen aufgedeckt werden. Internationale Untersuchungen, wie der World Values Survey, ermöglichen auf diese Weise Ländervergleiche des Sozialkapitalbestands durchzuführen.[15] Andererseits kann auch das Vertrauen durch Zählung ermittelt werden. Fukuyama schlägt hierzu vor, die Kriminalitätsrate bzw. Korruptionsrate einer Region heranzuziehen, um über diese Variable letztlich fehlendes Vertrauen zu messen.[16]

Sozialkapital kann in unterschiedlich großen Gruppen wirken.[17] Auf der *Mikro-Ebene* wird die produktive Wirkung in Kleingruppen wie etwa Vereinen, Gemeinden und Unternehmen untersucht. Die bisherigen empirischen Befunde zeigen überwiegend positive Effekte des Sozialkapitals für diese Gruppengröße.
Analysiert man den Sozialkapitalbestand auf der *Meso-Ebene*, also in größeren Kollektiven wie etwa Regionen oder vertikalen Unternehmenszusammenschlüssen, zeigt sich zwar die produktivitätssteigernde Wirkung für einzelne Gruppenmitglieder, für die Kooperation über die Gruppengrenzen hinweg sind die Befunde aber ambivalent: Die Interaktionen mit anderen Gruppen kann entweder durch das Sozialkapital gefördert oder behindert werden.

---

[13] Für einen Überblick vgl. Sauerland (2003).

[14] Vgl. dazu etwa Coffé/Geys (2006).

[15] Vgl. World Values Survey (2003).

[16] Die Korruptionsraten in unterschiedlichen Ländern werden regelmäßig von *Transparancy International* veröffentlicht. Vgl. etwa Transparancy International (2003).

[17] Diese Einteilung scheint generell anschlussfähig an den Befund der empirischen Gerechtigkeitsforschung, dass Menschen ihre Gerechtigkeitsurteile auf unterschiedliche (implizite) Prinzipien stützen, die sich auf jeweils unterschiedliche Gültigkeitsdomänen beziehen (vgl. Mikula 2002).

Ebenso widersprüchlich sind die bisherigen Ergebnisse über die Wirkung von Sozialkapital auf der *Makro-Ebene*, die beispielsweise Staaten vergleicht. Je nach Gestaltung des politischen und sozialen Umfelds in sehr großen Kollektiven wird die Entstehung von Vertrauen und produktivitätssteigernden informellen Regeln gefördert oder behindert.

Querschnittsanalysen zur Bedeutung von Sozialkapital wurden u.a. von Knack/Keefer (1995, 1997), Knack 1999 und Zak/Knack 2001 durchgeführt. In einem internationalen Vergleich untersuchten sie den direkten Zusammenhang zwischen Sozialkapital, Investitionen und ökonomischen Wachstum. Sie verwendeten dabei sowohl die Mitgliedschaft in freiwilligen Organisationen als Proxy-Variable für Sozialkapital als auch das allgemeines Vertrauen, ermittelt aus der Datenbank der World Values Surveys. Die angeführten Analysen kommen zu dem Ergebnis, dass das allgemeine Vertrauen eine wesentlich stabilere Erklärungsvariable für das wirtschaftliche Wachstum und die Investitionsquote eines Landes darstellt, als die von Putnam präferierten Gruppenmitgliedschaften (vgl. auch La Porta et al 1996, Granato/Inglehart/Leblang 1996, Whiteley 2000).[18]

Neuere quantitative Studien mit OECD Ländern zeigen den bereits oben beschriebenen ambivalenten Charakter der empirischen Sozialkapitalforschung. Einige Studien kommen zu dem Ergebnis, dass Vertrauens bejahende Einstellungsmuster innerhalb einer Gesellschaft keine konsistenten oder starken Effekte auf Politikgestaltung (Deth 2000) und Wirtschaftswachstum (Kunz 2000: 216) aufweisen. Andere quantitative Studien mit Entwicklungs- und OECD-Ländern bestätigen hingegen den vermuteten Zusammenhang zwischen Sozialkapital und wirtschaftlichen Wachstum (Knack/Keefer 1997; Whiteley 1997). Faust und Marx leiten aus diesen Ergebnissen einen abnehmenden Grenznutzen bei der Ausstattung einer Gesellschaft mit Vertrauen und Sozialkapital ab. Je höher die Ausstattung einer Gesellschaft mit Sozialkapital ist (OECD Länder), desto geringer wird dessen Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung, während ein mehr an Sozialkapital in Entwicklungsländern einen überproportional starken Effekt an wirtschaftlichen Wachstum bewirkt.

Weiterhin fanden quantitative Studien einen negativen Einfluss einer hohen Anzahl wirtschaftsnaher Freiwilligenorganisationen auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum (Weede 1996; Kunz 2000). Der bereits von Mancur Olson (1962, 1982) formulierte Befund über den gesamtwirtschaftlich schädlichen Einfluss von Verteilungskoalitionen wird hierdurch gestützt.

---

[18] Helliwell 1996 hingegen konnte für ein Sample asiatischer Länder zeigen, dass kein positiver Zusammenhang zwischen Vertrauen und wirtschaftlicher Entwicklung besteht. Hier sei primär die Offenheit der Märkte für die Entwicklungsunterschiede verantwortlich (Helliwell 1996: 16f.). Knack (1999)

Zudem konnte anhand einer Analyse der Daten des *World Value Survey* gezeigt werden, dass zwischen der Mitgliedschaft in zivilgesellschaftlichen Organisationen und der gesamtwirtschaftlichen Performanz, gemessen an der Investitionstätigkeit und am Wirtschaftswachstum kein eindeutiger Zusammenhang besteht (Knack/Keefer 1997). Auch eine Unterscheidung zwischen eher wirtschaftsnahen Organisationen einerseits sowie wirtschaftsfernen gesellschaftlichen Organisationen lieferte keine eindeutigen Zusammenhänge hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Performanz (Knack /Keefer 1997: 21). Deutlich wird somit, dass diese Ergebnisse mit der ursprünglichen Hypothese Putnams (1995) kontrastieren, der zu Folge ein eindeutig positiver Zusammenhang zwischen dem Engagement in Freiwilligenorganisationen und dem Grad an Vertrauen und Sozialkapital postuliert wird (Knack /Keefer 1997: 30).

Fasst man die bisherigen Ergebnisse zusammen, so ergibt sich ein relativ kritisches Bild: Weder liegt der Sozialkapitalforschung bisher eine einheitliche Definition zugrunde, noch existieren unumstrittene Messkonzepte.[19]

Außerdem spricht die empirische Evidenz gegen eine eindeutig positive Wirkung des – in den genannten Formen gemessenen – Sozialkapitals auf die *wirtschaftliche Entwicklung* (Hjerppe 2003). Gute (kritische) Überblicke über die Ergebnisse der empirischen Sozialkapitalforschung – als Determinante der wirtschaftlichen Entwicklung – liefern etwa Beugelsdijk/Smulders (2004), beim Durlauf/Fafchamps (2005), Sabatini (2005a) und (2005b) sowie Coffé/Geys (2006).

Die Frage der *politischen Stabilität* im Zusammenhang mit dem Sozialkapital wird z.B. (kritisch) diskutiert und empirisch untersucht bei Cusack (1997), Uslaner (1999), Newton (2002), Freitag (2003) sowie Coffé/Geys (2005). Die Ergebnisse dieser Arbeiten bestätigen weit gehend die Vermutung, dass das Sozialkapital (genauer: das Vertrauen innerhalb der Bevölkerung in die politischen Institutionen) die Stabilität des politischen Systems erhöht (Pharr/Putnam, Hrsg./2000).[20]

2.1.3 Der Zusammenhang von Institutionenökonomik und Sozialkapitalforschung

Für die Verwendung des Sozialkapitalansatzes im hier beschriebenen institutionenökonomischen Teilprojekt ist es notwendig, den Zusammenhang dieser Begriffe im allgemeinen ökonomischen Ansatz zu klären, um so Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu

---

verweist allerdings darauf, dass die nicht signifikante Beziehung auf ein unausgewogenes Datensample zurückzuführen ist.

[19] Vgl. dazu auch Sauerland/Oelgart (2004).

[20] Vgl. dazu auch grundlegend Putnam (1993).

bestehenden ökonomischen Forschungsbreichen erkennen zu können. Neben der bereits etablierten Humankapitaltheorie sind dies insbesondere die experimentelle Ökonomik[21] und eben die Neue Institutionenökonomik, die sich u.a. mit den Voraussetzungen für vorteilhafte Kooperationsbeziehungen beschäftigen.

Da die Begriffe ‚Sozialkapital', ‚Vertrauen' und ‚Institutionen' in ihren Wirkungen recht ähnlich sind, gibt es häufig eine nahe liegende Begriffsverwirrung. Ebenso nahe liegend gibt es erste Versuche, diese Begrifflichkeit systematisch voneinander abzugrenzen und ihre Beziehung zueinander zu verdeutlichen (z.B. Nooteboom, 2006). Eine Möglichkeit, das Zusammenspiel von Institutionen, Sozialkapital, Verhaltensmuster und Vertrauen zu beschreiben, lässt sich – aufbauend auf Sauerland (1998a), (1998b) und (2003b) sowie Sauerland/Oelgart (2004) wie folgt beschreiben:

Im allgemeinen ökonomischen Ansatz versuchen die Akteure unter den für sie gegebenen (institutionellen) Restriktionen, ihren Nutzen zu maximieren; sie berücksichtigen dabei ihre Präferenzen, zu denen auch die so genannten sozialen Präferenzen gehören.[22] Informelle Regeln sind – wie formelle Regeln – institutionelle Restriktionen, die den Handlungsraum der Akteure beschränken. Ein solcher Regelrahmen gilt typischerweise für eine Gruppe von Individuen, wie etwa Familien, Vereine oder Religionsgemeinschaften. Im wiederholten Umgang mit diesem Regelrahmen entwickeln die Individuen erfolgreiche Strategien (Verhaltensmuster), die ihnen das nutzenmaximierende Verhalten erleichtern. Diese Verhaltensmuster machen das individuelle Verhalten für potentielle Kooperationspartner, die ähnlichen Verhaltensmustern folgen oder die Verhaltensmuster ihrer potentiellen Partner kennen, besser antizipierbar. Gemeinsam angewandte Regeln bzw. die dabei entstehenden Verhaltensmuster schaffen die Grundlage einer sicheren Erwartungsbildung und helfen Transaktionskosten (in Form von Informations- und Überwachungskosten) einzusparen (Heiner, 1990). In dem Maße wie die Erwartungsbildung erleichtert wird und die Unsicherheit in Bezug auf das Verhalten potentieller Transaktionspartner sinkt, ersetzt das entstehende Vertrauen teure formelle Absicherungsmechanismen. Kooperationsvorteile können (besser) realisiert werden. Damit stiftet die Mitgliedschaft in einer Gruppe – etwa in einem Verein, der einem bestimmten Zweck dient – für die jeweiligen Gruppenmitglieder einen Nutzen, der über den Nutzen des unmittelbaren Zwecks der Gruppe hinausgeht.

---

[21] Vgl. z.B. Fehr/Schmidt (2005).

[22] Das Konzept der sozialen Präferenzen unterstellt, dass für nutzenmaximierende Individuen auch Kriterien wie Fairness und Reziprozität, Intentionalität, Neid oder Altruismus eine Bedeutung haben. Vgl. zu einer Anwendung im Bereich der experimentellen Ökonomik Erlei/Leschke/Sauerland (2007, S. 183ff.)

Ergänzend zur beschriebenen Logik muss berücksichtigt werden, dass beobachtete, tatsächliche Verhaltensmuster nicht ausschließlich das Produkt institutioneller Arrangements sind. Wie die Sozialpsychologie sowohl theoretisch als auch experimentell zeigt, resultiert individuelles Verhalten zu einem großen Teil aus den Präferenzen einer Person bzw. aus seinen positiven Einstellungen zum Verhalten (vgl. Eagly/Chaiken, 1998, S. 155 ff.).[23] Verhalten, das aus einer bestimmten Einstellung resultiert, gewinnt insbesondere dann an Bedeutung, wenn die formellen und informellen Institutionen ihre Funktionsfähigkeit eingebüßt haben (Substitutionsfunktion). Zudem müssen die Verhaltensmuster – insbesondere mit dem formellen – institutionellen Handlungsraum kompatibel sein, damit sich der durch das Institutionengefüge erwünschte Verhaltenseffekt auch tatsächlich einstellt (Komplementärfunktion).

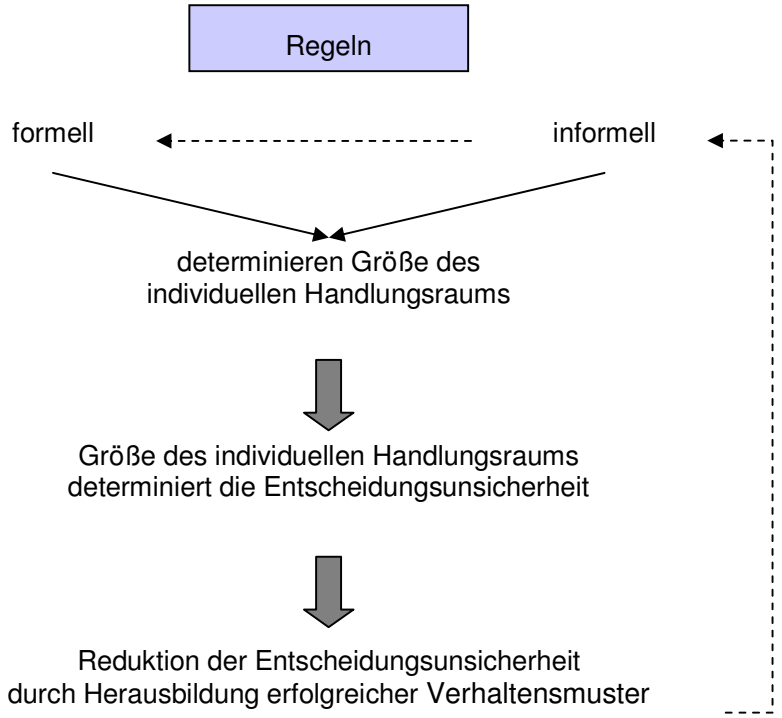

Abbildung 1: Regeln, Verhaltensmuster und Sozialkapital

Im Sinne dieser breiten Definition untersucht die Sozialkapitalforschung die Wirkung informeller Institutionen, d.h. einen Teilaspekt der allgemeinen Institutionenökonomik, Sozialkapital besteht in dieser Interpretation aus informellen Regeln (Normen und Werten), die von den Mitgliedern einer (unterschiedlich großen) Gruppe von Individuen geteilt werden. Die Anwendung der

[23] Solche Einstellungen werden im Allgemeinen als bewertete Überzeugungen aufgefasst (vgl. Fishbein/Ajzen, 1975, S. 29). Zwar besitzen sie, vergleichbar mit dem ökonomischen Verständnis von Institutionen, Regelcharakter, jedoch ist ihre Befolgung nicht (extern) sanktionierbar. Vgl. zur Bedeutung der Psychologie für die Ökonomik auch Frey/Benz (2001).

Regeln ruft antizipierbare Verhaltensmuster hervor[24] und schafft damit Vertrauen der Gruppenmitglieder untereinander und bringt es Erwartungssicherheit über das Verhalten anderer Gesellschaftsmitglieder hervor (Coleman 1990: 301ff.).[25] Abbildung 1 verdeutlicht diese Zusammenhänge.[26]

In der obigen Definition stellt das individuelle Sozialkapital einen komplementären Faktor zum gesellschaftlichen Institutionensystem dar. Fehlt das passende Sozialkapital, so können potentiellen Kooperationsvorteile aus der Anwendung des institutionellen Gefüges nicht realisiert werden. Beispiele für das Fehlen eines passenden Sozialkapitals bzw. für eine Nicht-Kompatibilität von Sozialkapital und (insbesondere formellem) Institutionengefüge lassen sich sowohl auf der gesamtwirtschaftlichen aber auch auf der betrieblichen Ebene finden.

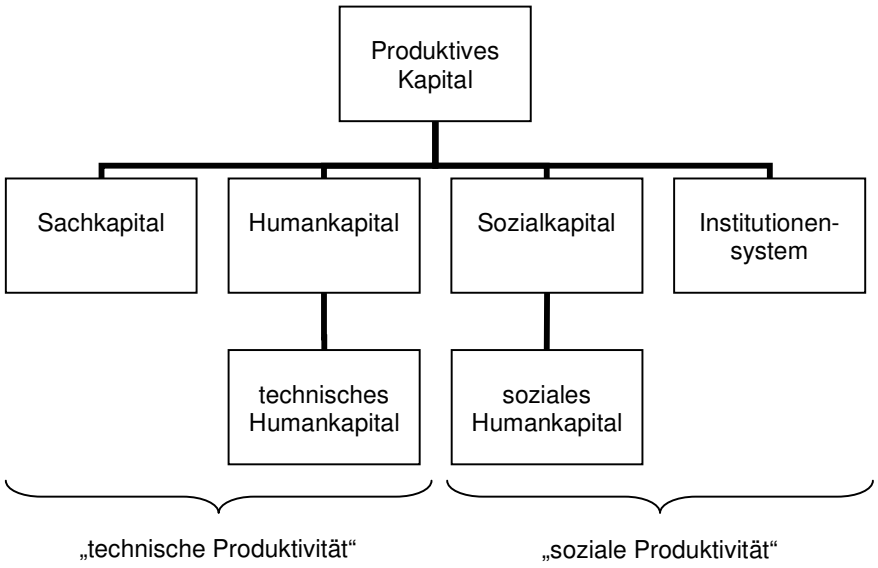

Abbildung 2: Formen produktiven Kapitals

So wurden in vielen postsozialistischen Transformationsländern formelle Institutionen geschaffen, die denen in etablierten Marktwirtschaften ähnelten. Allein die Implementierung eines formellen westlichen Institutionenrahmens reichte aber nicht aus, um unmittelbar auch Impulse in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit herbeizuführen, weil sich die Verhaltensmuster der Menschen als relativ stabil im Bezug auf kulturelle (sozialistische) Muster erwiesen (vgl. Goldschmidt/Zweynert 2006). Ähnliches gilt im Bereich von Unternehmenszusammenschlüssen, bei denen oft die erhofften Synergiepotentiale nicht realisiert werden können, weil die Kulturen

[24] Ähnlich Fukuyama (1995), der Sozialkapital als *angewandte informelle Regeln* interpretiert.
[25] Vgl. zu einer ähnlichen Charakterisierung Durlauf/Fafchamps (2005), S. 5.
[26] Vgl. dazu Erlei/Leschke/Sauerland (2007, S. 550).

der beteiligten Unternehmen nicht kompatibel sind. Auch hier führt die fehlende Kompatibilität zu unproduktiven Reibungsverluste.[27] Die komplementäre Rolle des Sozialkapitals wird in Abbildung 2 nochmals verdeutlicht.[28]

2.1.4 Die Bedeutung von Gerechtigkeitsvorstellungen für die Entstehung von informellen Institutionen

Märkte als Koordinationsmechanismen wirtschaftlicher Aktivitäten werden typischerweise durch ein Set von formellen Regeln (wie die bereits erwähnten Wettbewerbsgesetze) gestaltet. Relevant für das tatsächliche Funktionieren und damit das von den Märkten hervorgebrachte Ergebnis (im Sinne von Güterversorgung und Wohlstand) sind neben diesen formellen Spielregeln aber insbesondere auch die Verhaltensmuster der in den Märkten tätigen und vom Marktergebnis betroffenen Akteure.

Diese *Verhaltensmuster*, die sich als adäquate Reaktionen im Umgang mit wiederkehrenden Problemsituationen herausbilden, werden auch von den hier zu untersuchenden Gerechtigkeitsvorstellungen beeinflusst. Ähnlich wie beim Sozialkapital erläutert kann auch hier vermutet werden, dass das produktive Potential der formellen Institutionen nur dann ausgeschöpft werden kann, wenn dieses Institutionensystem zu den Gerechtigkeitsvorstellungen der betroffenen Akteure (und ihren Verhaltensmustern) kompatibel ist.

Die methodische Frage, an welcher Stelle die Gerechtigkeitsvorstellungen in Bezug auf eine Wirtschaftsordnung im ökonomischen Ansatz verortet werden, ist noch nicht geklärt (Oelgart, 2006). Einerseits besteht die Möglichkeit, Gerechtigkeitsvorstellungen – wie in der bestehenden Theorie der sozialen Präferenzen – als *Präferenz* zu modellieren. Soziale Präferenzen berücksichtigen die Tatsache, dass Individuen nicht allein eigennutzorientiert handeln, sondern beispielsweise auch eine Präferenz für eine gerechte Einkommensverteilung haben (Fehr/Schmidt, 1999) und damit auch das Wohl der anderen Bevölkerungsmitglieder berücksichtigen. Eine analoge Modellbildung von Präferenzen für eine bestimmte, als gerecht empfundene Wirtschaftsordnung gibt es – nach aktuellem Wissensstand – nicht.

---

[27] Gerade wenn man die zur langfristigen Ansicherung kollektiver Ordnungen erforderlichen Institutionen und die Bedeutung des Sozialkapitals für die Erhaltung der Marktwirtschaft betont (vgl. Teubal/Zuscovitch 1994, S. 15ff.), muss man anerkennen, dass Gesellschaftliche Institutionen auch entwickelt werden, um auf fehlende private Anreize zur Kooperation zu reagieren.

[28] Vgl. dazu auch Erlei/Leschke/Sauerland (2007, S. 562).

Gerechtigkeitsvorstellungen können in ökonomischen Ansatz aber auch zu den informellen Institutionen, und damit zu den *Restriktionen* gezählt werden, die neben formellen Regeln und anderen informellen Regeln das Verhalten der sie anwendenden Individuen kanalisieren.[29]

Ob eine (Wirtschafts-)Ordnung und das sie kennzeichnende formelle Institutionensystem als gerecht empfunden wird, hat wichtige Implikationen für das Verhalten der Bürger. So haben wohlfahrtsstaatliche Institutionen Einfluss auf verschiedene Aspekte der Gesellschaft. Erstens determinieren sie die vorhandene Zeit für soziale Interaktionen und bürgerliches Engagement. Zweitens fördern bestimmte institutionelle Konstellationen die Mitgliedschaft in gemeinnützigen Verbänden. Dritten beeinflussen sie auch jene Werte und Einstellungen, die den zivilgesellschaftlichen Geist eines Landes. Die Struktur und Politik von Wohlfahrtsstaaten spiegelt Werte wie Unparteilichkeit, Gerechtigkeit und Gleichheit wider, was wiederum Einfluss auf die sozialen Beziehungen zwischen Menschen hat. (Stolle/Rothstein 2004: 271f.).[30] Stolle und Rothstein (2004) zeigen auch, dass die Erfahrungen im Umgang mit unparteiischen und gerechten politischen Institutionen wichtig für die Entwicklung von Vertrauen, also Sozialkapital, sind. Die Rolle dieser prozeduralen Gerechtigkeit für die Legitimität von staatlichen Institutionen wurde auch in vergleichender historischer Forschung demonstriert (Levi 1998; Rothstein 1998).

Offen in der bis dato bekannten Literatur bleibt die Frage, wie Menschen in ihrer Rolle als Konsumente und Produzenten auf eine als ungerecht empfundene Wirtschaftsordnung reagieren. Dazu gehört auch die Frage, ob und wie sich als Alternative zu den ungerecht empfundenen formellen Institutionen informelle Institutionen herausbilden und wie sich diese – im Rückbezug auf die in Punkt 2.1.1 skizzierten Wirkungszusammenhänge – auf die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Dementsprechend fehlen auch empirische Analysen dieser Wirkungsbeziehungen in Längs- und Querschnittsuntersuchungen (cross country).

---

[29] Vgl. Kasper/Streit (1998, S. 78). Explizit sind Gerechtigkeitsvorstellungen bisher nicht zum Gegenstand der Neuen Institutionenökonomik zu zählen, vgl. Furubotn/Richter (2005); Erlei/Leschke/Sauerland (2007).

[30] Der kausale Zusammenhang zwischen der Beziehung von staatlichen Institutionen und sozialen Einstellungen ist umstritten. Während einige Autoren behaupten, dass die sozialen die politischen Vertrauensformen beeinflussen (Lipset/Schneider 1983; Newton/Norris 2000; Putnam 1993), folgern andere genau das Gegenteil (Brehm/Rahn 1997; Rothstein 2001; Sides 1999).

2.2 Eigene Vorarbeiten / Arbeitsbericht

2.2.1 Die Bedeutung von formellen und informellen Institutionen für die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung

Erste Vorarbeiten in diesem Bereich entstanden bei der Beschäftigung mit Fragen der Transformation sozialistischer Planwirtschaften in demokratischen Marktwirtschaften (Leschke/Sauerland 1993) sowie bei der Analyse überall organisierter politischer Systeme aus dem Blickwinkel der Institutionenökonomik (Sauerland 1996). Beide Arbeiten hatten im Wesentlichen die formellen Institutionen im Fokus der Analyse. Die informellen Institutionen (insbesondere die Kulturen) rückten gegen den Mittelpunkt des Interesses, als es um die Frage ging, warum die Leistungsfähigkeit von Ländern sehr unterschiedlich sein kann, obwohl der formelle Institutionen rahmen relativ ähnlich ist. Diese Überlegungen wurden übertragen auf die Frage der Leistungsfähigkeit von Organisationen (Sauerland, 1998b). Im weiteren Verlauf der eigenen Arbeiten wurde die Analyse auf das Sozialkapital erweitert.

2.2.2 Die Bedeutung des Sozialkapitals für die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung

Die Beschäftigung mit der Thematik des Sozialkapitals geht zurück auf Sauerland (1996), wo im Rahmen der Analyse föderal organisierter Staaten die Kosten des Exit näher analysiert wurden. Bei der Beschäftigung mit Gary Beckers ökonomischem Imperialismus ergab sich die Frage, um welche Art von Vermögensbestand es sich beim Sozialkapital handelt. Hier wurde die Unterscheidung zwischen einem individuellen Vermögensbestand (in Form erfolgreicher Verhaltensmuster) und einen kollektiven Vermögensbestand (in Form eines – formellen – Institutionensystems) erarbeitet. Die steigende Popularität des Sozialkapitals in ökonomischen Analysen in Verbindung der wenig klaren Konzeption dieses Begriffs führte zu weiteren Arbeiten, die sich insbesondere mit der Frage beschäftigten, was die Sozialkapitalforschung von den , normalen' Ansätzen der Neuen Institutionenökonomik unterscheidet (Sauerland 2003 sowie Sauerland/Oelgart 2004).

2.2.3 Der Zusammenhang von Institutionenökonomik und Sozialkapitalforschung

Die eigenen Vorarbeiten zur Abgrenzung bzw. Integration des Sozialkapitals von der bzw. in die Institutionenökonomik sind bereits im Abschnitt 2.1.3 beschrieben worden. Sie gehen zurück auf die Frage der Bedeutung von formellen und informellen Institutionen für die wirtschaftliche Entwicklung, ursprünglich analysiert im Rahmen der Transformation der mittel- und osteuropäischen Länder (Leschke/Sauerland, 1993). Daraus abgeleitet wird sich die Frage, wie

die Kultur auf die Leistungsfähigkeit einer Organisation wirkt Sauerland (1998a). Der Bezug zum Sozialkapital folgte, als es um die Klärung der Frage ging, ob das Sozialkapital ein individueller oder ein kollektiver Vermögensgegenstand ist (Sauerland, 1998b). Weitere Arbeiten zur expliziten Abgrenzung des Sozialkapitals von – insbesondere – informellen Institutionen und Verhaltensmustern folgten (Sauerland, 2003b sowie Sauerland/Oelgart, 2004). Einen Überblick über diese Arbeiten findet sich auch in Erlei/Leschke/Sauerland (2007, insbes. S. 547ff.).

3. Ziele und Arbeitsprogramm

3.1 Ziele

Für die Zukunftsfähigkeit und politische Tragfähigkeit marktwirtschaftlicher Ordnungen stellt das „Paradoxon der marktwirtschaftlichen Ordnung" eine weitreichende Herausforderung dar. Um Vorschläge dafür machen zu können, wie ein demokratisches Gemeinwesen mit dieser Herausforderung umgehen kann, bedarf es nicht nur einer Untersuchung der verschiedenen Ursachen, die diesem Paradoxon zugrunde liegen. Vielmehr bedarf es auch einer Analyse der Auswirkungen, die eine als nicht gerecht empfundene Wirtschaftsordnung auf das Verhalten der (ökonomischen) Akteure hat. Denn nur auf Basis der Ursachen- und Wirkungsanalyse kann dieses zentrale Problem demokratischer Marktgesellschaften diskutiert und für die öffentliche Debatte fruchtbar gemacht werden. Die Forschergruppe insgesamt zielt damit darauf ab, Lern- und Entwicklungsbedingungen hinsichtlich des Verhältnisses von Markt und Gerechtigkeit einerseits bei den einzelnen Akteuren und andererseits in den Verfahrenstrukturen zu erhellen.

Im Mittelpunkt des hier skizzierten institutionenökonomischen Projekts stehen die Arbeitshypothesen, dass Gerechtigkeitsvorstellungen bzw. die daraus entstehende Bewertung einer Wirtschaftsordnung sich (a) insbesondere in informellen Institutionen niederschlagen und (b) über diesen Transmissionsweg die wirtschaftliche Entwicklung und politische Stabilität eines Landes beeinflussen.

Die Analyse im Rahmen des institutionenökonomischen Teilprojekts erfolgt unter Verwendung des ökonomischen Ansatzes zur Erklärung menschlichen Verhaltens (Becker, 1993). Dieser unterstellt, dass menschliches Verhalten aus dem Zusammenspiel von Präferenzen und Restriktionen zu erklären ist. Dabei werden Veränderungen des Verhaltens (in der kurzen und mittleren Frist) immer auf Veränderungen in den Restriktionen zurückgeführt (Erlei/Leschke/Sauerland, 2007, S. 50ff.). Für die Fragestellung nach dem Zusammenhang von Marktwirtschaft und Gerechtigkeitsvorstellungen bietet es sich an, eine Präferenz der Bürger für eine bestimmte Gesellschaftsordnung (Wirtschaftsordnung) zu unterstellen. Plausibel ist dabei die Annahme, dass die Bürger eine Präferenz dafür haben, ihr Leben in einer – als von ihnen – gerecht empfundener Gesellschaftsordnung zu verbringen. Das Ziel des institutionenökonomischen Teilprojekts besteht nun darin, aufzuzeigen, wie die betroffenen Akteure (i.e.L. Nachfrager, Anbieter, aber auch Politiker) reagieren, wenn die Wirtschaftsordnung von ihnen als ungerecht empfunden wird. Darüber hinaus gilt es aufzuzeigen, wie sich das Verhalten der unzufriedenen Bevölkerung(steile) auf die Stabilität des politischen Systems und auf die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft auswirkt. Im Rahmen dieser

Untersuchung sind sowohl theoretische als auch empirische Analysen durchzuführen. Aus der nachfolgend skizzierten Argumentationslogik können die relevanten theoretischen und empirischen Arbeitspakete abgeleitet werden:

Die Wirtschaftsordnung „Marktwirtschaft“ ist durch bestimmte Spielregeln gekennzeichnet, die sich auch in einem formellen Regelnrahmen (z.B. Wettbewerbsgesetze, Verbraucherschutzgesetze) niederschlagen. Diese Spielregeln dienen dazu, potentielle Kooperationsvorteile aus der Interaktion von Anbietern und Nachfragern zu realisieren. Das eigentliche Ziel der Nutzung des Instruments „Marktwirtschaft“ besteht jedoch darin, im Bereich der Allokation einen möglichst präferenzgemäße Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen zu erreichen und im Bereich der (Re-)Distribution eine möglichst gerechte Verteilung von Einkommen (und Vermögenswerten). Sowohl die Prozesse, unter denen die Allokation und die (Re-)Distribution stattfinden, wie auch die Ergebnisse dieser beiden Bereiche werden von den Bürgern unter Gerechtigkeitsaspekten beurteilt.

Eine individuelle Vorstellung von Gerechtigkeit stellt eine Soll-Konzeption dar. Die Beurteilung einer konkreten Situation beziehungsweise einer konkreten Ordnungsform erfolgt eines Soll-Ist-Abgleichs der subjektiven Realität mit der individuellen Gerechtigkeitsvorstellung. Entspricht die subjektive Realität der eigenen Gerechtigkeitsvorstellung, so ist das Individuum mit der Situation zufrieden (und fühlt sich wohl). Treten hingegen in der Realität Abweichungen von der eigenen Gerechtigkeitsvorstellung auf, so entstehen ‚Störgefühle’. Die betrachtete Situation (im hierzu untersuchenden Fall die Wirtschaftsordnung) wird als ungerecht empfunden.

Wenn eine Wirtschaftsordnung (in Bezug auf ihre Prozesse und/oder ihre Ergebnisse) als ungerecht empfunden wird, stellt sich die Frage, wie die Konsumenten und die Produzenten in dieser Wirtschaftsordnung mit ihrem ‚Störgefühl“ umgehen.

Generell gilt, dass die Akzeptanz der formellen Regeln (d.h. auch der Wirtschaftsordnung selbst) sinken wird. Daher besteht die Gefahr, dass das Potenzial der Regeln in Bezug auf die Realisation von Kooperationsvorteilen nicht genutzt wird. Als Reaktionsmöglichkeiten stehen den Gesellschaftsmitgliedern theoretisch drei Alternativen zur Verfügung: Zum einen können sie versuchen über den Mechanismus „Voice“ einen anderen Regelanbieter (d.h. eine andere Regierung) im eigenen Land zu wählen. Damit erfolgt eine unmittelbare Rückkopplung von der Unzufriedenheit mit der Wirtschaftsordnung zum politischen Sektor. Die zweite Alternative besteht darin, über den Mechanismus „Exit“ einen anderen Regelanbietern in einem anderen Land zu wählen. Hier erfolgt – über den internationalen Standortwettbewerb und die damit

verbunden Anreize für die Regierungen – eine mittelbare Rückkopplung zum politischen Sektor.[31] Die dritte Möglichkeit beinhaltet wiederum den Verbleib im eigenen Land. Hier können die betroffenen die von ihnen nicht akzeptierten formellen Regeln substituieren und auf andere Regeln für potentielle Kooperationen zurückzugreifen. Diese Regeln werden typischerweise im Bereich der informellen Institutionen zu finden sein.

Fehlt die Akzeptanz der formalen Regeln so können sich (im Rahmen von Lernprozessen) andere Verhaltensmuster und neue (informelle) Regeln herausbilden. Diese informellen Regeln stabilisieren Kooperationen, indem sie etwa Vertrauen, das in den formellen Regelrahmen nicht besteht, durch Vertrauen in die jeweiligen Kooperationspartner substituieren. Diese Art von Stabilisierung ist kennzeichnend für das so genannte Sozialkapital in Kollektiven (z.B. Coleman, 1993; Durlauf/Fafchamps, 2005).

Das zentrale Problem, das es dabei zu lösen gilt, ist die Tatsache, dass, obwohl den informellen Regeln eine Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg zugesprochen wird, ihre Operationalisierung bislang wenig überzeugend und beliebig gewählt wurde (vgl. Oelgart 2006). Ein schwieriges methodisches Problem wird sein, die relevanten Variablen zu isolieren und separat von den korrespondierenden Daten zu analysieren. Oelgart (2006) hat die Variablen der Kultur und des Sozialkapitals in einen Zusammenhang gebracht. Bestimmte (marktwirtschaftliche) Einstellungen werden als Determinanten des Sozialkapitals, hier verstanden als generalisiertes Vertrauen, aufgefasst und ihre unmittelbare Beziehung zur wirtschaftlichen Performance betont.[32]

Die Auswirkungen eines als ungerecht empfundenen Wirtschaftssystems gehen über die unmittelbaren Reaktionen, die gerade skizziert wurden, hinaus. Durch die Nutzung von Exit und Voice sowie durch die Substitution von formellen durch informelle Regeln erfolgt eine Destabilisierung des ursprünglichen marktwirtschaftlichen Systems. In der Folge ist eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Entwicklung (zumindest was die offiziellen Statistiken angeht) zu erwarten. Darüber hinaus kann es auch zu einer Destabilisierung des politischen Systems kommen, wenn die Unzufriedenheit mit dem Wirtschaftssystem auch auf das politische System abfärbt.

Im Mittelpunkt dieses institutionenökonomischen Projekts stehen folglich die Arbeitshypothesen, dass(Un)Gerechtigkeitsvorstellungen sich (a) insbesondere in informellen Institutionen

[31] Zu den beiden Sanktionsmechanismen ‚Exit' und ‚Voice' vgl. grundlegend Hirschman (1970).

[32] Die Frage nach den Einflussfaktoren allgemeinen Vertrauens wurde bereits in den Ausführungen von Zak/Knack (2001) thematisiert, einen empirischen Nachweis führt Oelgart (2006).

niederschlagen, (b) über diesen Transmissionsweg die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes (oder einer Region) beeinflussen und (c) Rückwirkungen auf die politische Stabilität eines Landes haben. Das Arbeitsprogramm umfasst daher *fünf Schritte*.

Der *erste Schritt* besteht darin, eine systematische Auswertung der vorhandenen Literatur in Form einer Meta-Analyse durchzuführen. Dazu gehören insbesondere empirische Analysen, die den Zusammenhang von (a) Institutionen, politischer Stabilität und wirtschaftlicher Entwicklung sowie (b) von Sozialkapital, politischer Stabilität und wirtschaftlicher Entwicklung untersuchen. Diese Ergebnisse dienen als Referenz für die eigenen, nachfolgend durchzuführenden Untersuchungen.

Im *zweiten Schritt* erfolgt die theoretische Entwicklung einer Modellstruktur, mit der der Einfluss von Gerechtigkeitsvorstellungen, die kulturell, ethnisch und/oder religiös geprägt sein können, insbesondere auf die informellen Institutionen einer Gesellschaft (z.B. Sitten und Gebräuche als Verhaltensmuster) abgebildet werden kann. Dabei spielt die Frage des Vertrauens in die formellen Institutionen (wie etwas Gesetze und die Wirtschaftsordnung) eine wichtige Rolle. Ist dieses Vertrauen gering, so können die Individuen als stabilisierendes Substitut im jeweiligen Kollektiv adäquate informelle Institutionen und entsprechende individuelle Verhaltensmuster entwickeln. Dem Vertrauen in formelle Institutionen wird im Rahmen der Sozialkapitalforschung eine produktive Wirkung unterstellt. Ob die formellen Institutionen als gerecht empfunden werden, sollte sich daher auf die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung auswirken.

Um diese Hypothesen zu überprüfen werden im *dritten Arbeitsschritt* des Projekts empirische Daten zu den Gerechtigkeitseinstellungen der Bevölkerung sowie der daraus resultierenden Gerechtigkeitsbeurteilung marktwirtschaftlicher Systeme gesammelt und systematisch aufbereitet. Zu den relevanten Quellen zählen dabei der World Values Survey, der European Values Survey, die Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften sowie das Sozioökonomische Panel. Auf Basis dieser vorhandener Daten aus nationalen und internationalen Befragungen werden eigene empirische Analysen durchgeführt. Es wird geprüft (*Schritt 4*) , ob die in diesen Umfragen zu findenden Daten zu Gerechtigkeitsvorstellungen, zum Vertrauen in formelle Institutionen sowie zu Ausprägungen des Sozialkapitals einen Einfluss auf die politische Stabilität und die wirtschaftliche Entwicklung in den betrachteten Ländern haben. Der letzte Schritt beinhaltet die Dissemination der Forschungsergebnisse.

Arbeitspakete

AP 1: Literaturauswertung

Um den aktuellsten Stand der Forschung zum Ausgangspunkt des vorliegenden Projekts zu machen, muss zunächst eine systematische Metaanalyse der vorhandenen theoretischen und empirischen Analysen zu den oben skizzierten Punkten erfolgen. Dabei sollen aus der allgemeinen Literatur diejenigen Ergebnisse herausgefiltert werden, die für die hierzu bearbeitende Fragestellung relevant ist.

AP 2: Modellentwicklung und Ableitung testbarer Hypothesen

Um zu testbaren Hypothesen zu gelangen, muss in einem ersten Teil die theoretische Entwicklung einer Modellstruktur erfolgen, mit der der Einfluss von Gerechtigkeitsvorstellungen, die kulturell, ethnisch und/oder religiös geprägt sein können, insbesondere auf die informellen Institutionen einer Gesellschaft (z.B. Sitten und Gebräuche als Verhaltensmuster) abgebildet werden kann. Ob die formellen Institutionen als gerecht empfunden werden, sollte sich daher ebenfalls auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Basierend auf der im AP 1 verfolgten Aufarbeitung des Forschungsstandes der Sozialkapitalforschung wird ein Entwicklungsmodell mit dem Ziel konstruiert, die Abhängigkeit zwischen Gerechtigkeitsvorstellungen und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu ermitteln. Auf der Basis des theoretischen Modells werden dann testbarer Hypothesen zu den vermuteten Zusammenhängen abgeleitet.

AP 3: Datensammlung und -aufbereitung

Um die Invalidität dieser Hypothesen zu testen, sollen empirische Analysen für Deutschland allein und für Deutschland im Vergleich zu ausgewählten Ländern erfolgen. Die dazu notwendigen Daten (z.B. zu den Gerechtigkeitsvorstellungen und der Akzeptanz des marktwirtschaftlichen Systems) sollen in erster Linie aus bereits vorhandenen Quellen extrahiert werden. Zu den relevanten Quellen zählen dabei für die deutsche Untersuchung in erster Linie die Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS), dort insbesondere das IPSS, sowie das Sozioökonomische Panel (SOEP). Für den internationalen Vergleich kommen als Datenquellen insbesondere der World Values Survey sowie der European Values Survey in Frage.

AP 4: Empirische Analyse

Die zu untersuchende Fragestellung greift eine ähnliche Thematik auf, wie die aktuelle theoretische und empirische Forschung im Bereich des Sozialkapitals. Daher sind insbesondere

die empirischen Methoden der Sozialkapitalforschung (Durlauf/Fafchamps, 2005) als Referenztools für die Untersuchung heranzuziehen. Aus der Vielzahl der vorhandenen Daten sollen mithilfe von Faktoranalysen die relevanten Daten ermittelt werden. Die Untersuchung für Deutschland erfolgt in Form einer Längsschnittsanalyse; die international vergleichende Analyse wird als Querschnittsanalyse durchgeführt. Es wird geprüft, ob die in diesen Umfragen zu findenden Daten zu Gerechtigkeitsvorstellungen, zum Vertrauen in formelle Institutionen sowie zu Ausprägungen des Sozialkapitals einen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung und die Stabilität des politischen Systems in den betrachteten Ländern haben.

An dieser Stelle soll die empirische Überprüfung der im vorher entwickelten ökonomischen Modell enthaltenen Determinanten auf die Wachstumsraten erfolgen. Dabei soll zum einen geprüft werden, ob sich die Gerechtigkeitsvorstellungen in Deutschland im Laufe der Zeit verändert haben und ob sich diese Veränderungen auf die wirtschaftlichen Kennziffern (Wachstumsraten, Arbeitslosenquoten, etc.) ausgewirkt hatten. Darüber hinaus soll geprüft werden, ob das Gerechtigkeitsempfinden in Bezug auf marktwirtschaftliche Institutionen in unterschiedlichen Ländern unterschiedlich ausgeprägt ist und ob sich dies wiederum auf die wirtschaftlichen Kennziffern der unterschiedlichen Länder auswirkt.

AP 5: Dissemination

Das Gesamtergebnis des Projekts soll in Form einer Dissertation veröffentlicht werden. Um eine zeitnahe wissenschaftliche Diskussion der in den Arbeitspaketen 1 bis 4 erzielten Ergebnisse zu gewährleisten, sollen die Ergebnisse jedes Pakets zunächst in Form von Diskussionspapieren festgehalten werden. Die einzelnen Papiere sollen zur Veröffentlichung in restaurierten Zeitschriften aufbereitet werden, um so auch ein eventuell eine kumulative Promotion zu ermöglichen. Darüber hinaus sollen die jeweils erzielten Ergebnisse aus den einzelnen Arbeitspaketen auf passenden (internationalen) wissenschaftlichen Konferenzen präsentiert werden.

Arbeitsplan

	4. Qu. 07	1. Qu. 08	2. Qu. 08	3. Qu. 08	4. Qu. 08	1. Qu. 09	2. Qu. 09	3. Qu. 09
AP 1: Literaturauswertung / Metaanalyse								
AP 2: Modellentwicklung und Ableitung test-barer Hypothesen								
AP 3: Datensammlung und -aufbereitung								
AP 4: Empirische Analyse								
AP 5: Dissemination								

Meilensteine

Literaturreview, Modellformulierung (mit Veröffentlichung), Hypothesenableitung, Empirische Analyse (mit Veröffentlichung), Projekttreffen, Monographie

4. Beantragte Mittel

4.1 Personalkosten

a) 1/2 MitarbeiterIn BAT IIa für 24 Monate

b) Wissenschaftliche Hilfskraft (mit Abschluss) für 24 Monate mit der monatlichen Stundenzahl von 20 zur Unterstützung bei der Literaturrecherche und -beschaffung, Datensammlung und -aufbereitung sowie bei der Projektkommunikation

c) Studentische Hilfskräfte (ohne Abschluss) für 24 Monate mit der monatlichen Stundenzahl von 20 zur Durchführung und Unterstützung bei der Dateneingabe und -auswertung.

4.2 Wissenschaftliche Geräte

a) Es werden keine Geräte benötigt, deren Anschaffungskosten über 10.000,- € liegen.

b) Wissenschaftliche Geräte unter 10.000,-€:

Handelsübliches Notebook zur Unterstützung der Erhebungen	1.400,-€
Verschiedene Kleingeräte (Softwarelizenzen, Computerperipherie)	2.000,-€
Summe	3.400,-€

4.3 Verbrauchsmaterial

Allgemeine Verbrauchskosten	1.000,-€

4.4 Reisen

Projekttreffen Lahr-Freiburg-Duisburg	1.000,-€
Pro Jahr und wiss. MitarbeiterIn zwei Kongress/Tagungsreisen (national/international) – ca. 2.000 ,-€	4.000,-€
Summe	5.000,-€

4.5 Publikationskosten

Pro Jahr je 750.- € Publikationskosten:	1.500,-€

4.6 Sonstige Kosten

Kosten für Datenbeschaffung (Lizenzen, Datenbankenzugang):	1.000,-€

5. Voraussetzungen für die Durchführung des Vorhabens

5.1 Zusammensetzung der Arbeitsgruppe

Prof. Dr. Dirk Sauerland

Dipl.-Ökonomin Eva Ludwig

Dipl.-Volkswirt Ansgar Wübker

alle Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre / Institutionenökonomik
an der WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr

5.2 Zusammenarbeit mit anderen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern

Projektverbund „Marktwirtschaft und Gerechtigkeit“

Prof. Dr. Viktor Vanberg, Universität Freiburg

Prof. Dr. Gisela Riescher, Universität Freiburg

Priv. -Doz. Dr. Ulrich Eith, , Universität Freiburg

Prof. Dr. Hans-Helmut Gander, Universität Freiburg

Prof. Dr. Stefan Liebig, Universität Duisburg-Essen

Prof. Dr. Günther Seeber, WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr

Teilprojekt „Institutionenökonomik“ assoziierte Experten

Prof. Dr. Martin Leschke, Universität Bayreuth

Priv. -Doz. Dr. Andre Jungmittag, Universität Wuppertal

5.3 Arbeiten im Ausland und Kooperation mit Partnern im Ausland

Bisher nicht vorgesehen

5.4 Apparative Ausstattung

Die WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr verfügt über die übliche Ausstattung einer Universität im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung. Diese können im Rahmen des Projekts genutzt werden.

5.5 Laufende Mittel für Sachausgaben

Dem Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre stehen im Rahmen der Budgetvorgaben ausreichend Mittel für die laufenden Sachausgaben zur Verfügung.

5.6 Interessenkonflikte bei wirtschaftlichen Aktivitäten

Es bestehen keine Interessenkonflikte

5.7 Sonstige Voraussetzungen

6. Erklärungen

"Ein Antrag auf Finanzierung dieses Vorhabens wurde bei keiner anderen Stelle eingereicht. Wenn ich einen solchen Antrag stelle, werde ich die Deutsche Forschungsgemeinschaft unverzüglich benachrichtigen."

7. Unterschrift(en)

Prof. Dr. Dirk Sauerland

8. Verzeichnis der Anlagen

‚Fragebogen für Antragsteller'

Publikationsverzeichnis des Antragestellers

Verwendete Literatur

Anlage:

Verwendete Literatur

Acemoglu, Daron und Simon Johnson (2005), Unbundling Institutions, Journal of Political Economy 113, 949-995.

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

Acemoglu, Daron, Simon Johnson und James A. Robinson (2005), Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, in: Philippe Aghion und Steven Durlauf (Hrsg.), Handbook of Economic Growth, Volume 1, Chapter 6, S. 385–472, Elsevier.

Aron, Janine (2000), Growth and Institutions: A Review of the Evidence, World Bank Research Observer 15, S. 99–135.

Banerjee, A. und L. Iyer (2005), History, Institutions and Economic Performance: the Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India, *American Economic Review* 95, 1190–1213.

Becker, Gary S. (1993), Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Auflage, Tübingen.

Beugelsdijk, S., Smulders, S. (2004), Social Capital and Economic Growth, Tilburg University, Department of Economics, mimeo.

Blümle, Gerold, Nils Goldschmidt, Rainer Klump, Bernd Schauenberg & Harro von Senger (Hrsg. 2004): *Perspektiven einer kulturellen Ökonomik*, Münster: LIT Verlag.

Bourdieu, Pierre (1983) ‚Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, In Reinhard Kreckel (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt,* Band 2, Göttingen: Schwartz, S. 183-198.

Buchanan, James M. (1984), *Die Grenzen der Freiheit: zwischen Anarchie und Leviathan*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Chen, Martha Alter (2006), Rethinking the informal economy: linkages with the formal economy and the formal regulatory environment, in: Guha-Khasnobis, Basudeb, Ravi Kanbur und Elinor Ostrom (Hrsg.), Linking the Formal and Informal Economy – Concepts and Policies, Oxford University Press, S. 75–93

COASE, R. (1937), The nature of the firm, *Economica 4,* 386–405.

Coffé, Hilde und Benny Geys (2005), Institutional Performance and Social Capital: an Application to the Local Government Level, Journal of urban affairs 27/5, 485–501.

Coffé, Hilde und Benny Geys (2006), Towards an Empirical Characterization of Bridging and Bonding Social Capital, Discussion Paper SP II 2006 – 11, Wissenschaftszentrum Berlin, 2006.

Coleman, James S (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.: Belknap Press.

Cusack, Thomas R. (1997), Social Capital, Institutional Structures, and Democratic Performance: A Comparative Study of German Local Governments, Discussion Paper FS III 97-201, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Dasgupta, Partha (1999), Economic Progress and the Idea of Social Capital, In Partha Dasgupta & Ismail Serageldin (Hrsg.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective,* Washington D.C.: World Bank, 325-424.

Dasgupta, Partha & Ismail Serageldin (Hrsg. 1999), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington D.C.: World Bank.

Dawson, John (1998), Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence, Economic Inquiry, 1998, Vol. XXXVI, October, 603–619.

Durlauf, Steven N. und Marcel Fafchamps (2005), Social Capital, in: Philippe Aghion und Steven Durlauf (Hrsg.), Handbook of Economic Growth, Volume 1, Chapter 26, S. 1639–1699, Elsevier.

Durlauf, Steven und Marcel Fafchamps (2005), Social Capital, in: Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.) Handbook of Economic Growth, Chapter 26, S. 1639-1699.

Eicher, Theo S. und Cecilia García-Peñalosa (Hrsg./2006), Institutions, Development, and Economic Growth, MIT Press.

Erlei, Mathias (2003), Heterogeneous Social Preferences, Working Paper, TU Clausthal.

Erlei, Mathias, Martin Leschke & Dirk Sauerland (2007), Neue Institutionenökonomik, 2. Auflage, Stuttgart.

Falkinger, J. und V. Grossmann (2005), Institutions and Development: The Interaction between Trade Regime and Political System, *Journal of Economic Growth* 10, 229–270.

Falkinger, J. und V. Grossmann (2006), Oligarchic Ownership of Natural Resources, Entrepreneurship, and Economic Development, unveröffentlichtes Manuskript. (http://www.unifr.ch/natoek/)

Fehr, Ernst und Klaus M. Schmidt (1999), „A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation", Quarterly Journal of Economics 114, 817–868.

Fehr, Ernst und Klaus M. Schmidt (2005), The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. Münchener Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge 2005-20.

Field, John (2003), *Social Capital*, London, New York: Routledge.

Freitag, M. (2003), Social Capital in (Dis)Similar Democracies: The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland, Comparative Political Studies 36/8, S. 936–966.

Frey, Bruno S. und Matthias Benz (2001), Ökonomie und Psychologie: eine Übersicht, Working Paper No. 92, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.

Fukuyama, Francis (1995), Social Capital and the Global Economy, *Foreign Affairs* 74, 89-103.

Furubotn, Eirik G. & Rudolf Richter (2005): *Institutions & Economic Theory*, 2nd Edition, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Galor O. und O. Moav (2006), Das Human Kapital: A Theory of the Demise of the Class Structure, *Review of Economic Studies* 73, 85–117.

Glaeser, Edward L., David Laibson & Bruce Sacerdorte (2000), The Economic Approach to Social Capital". *NBER Working Paper 7728*.

Glaeser, E.L., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes und A. Shleifer (2004), Do Institutions Cause Growth?, *Journal of Economic Growth* 9, 271–303.

Goldschmidt, Nils und Bernd Remmele (2005), Anthropology as the basic science of economic theory: towards a cultural theory of economics, *Journal of Economic Methodology* 12, 455-469.

Goldschmidt, Nils und Joachim Zweynert (2006), The Two Transitions in Central and Eastern Europe as Processes of Institutional Transplantation, Journal of Economic Issues 40 (4), 895 - 918.

Guiso, Luigi, Paola Sapienza & Luigi Zingales (2001), The Role of Social Capital in Financial Development, *NBER Working Paper* 7563.

Hall, R.E. und C.I. Jones (1999), Why Do Some Countries Produce So Much More Output Than Others, *Quarterly Journal of Economics* 114, 83–116.

Hayek, Friedrich A. von (2003), *Recht, Gesetz und Freiheit. Eine Neufassung der liberalen Grundsätze der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Helliwell, John F. (1996), Economic Growth and Social Capital in Asia, *NBER Working Paper* 5470.

Helmke, Gretchen und Steven Levitsky (2003), Informal institutions and comparative politics: a research agenda, Working Paper 307, Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.

Hjerppe, Reino (2003), Social Capital and Economic Growth Revisited, VATT Discussion Paper, Government Institute for Economic Research, Helsinki.

Hirschman, Albert (1974): *Abwanderung und Widerspruch*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Hong, Harrison, Jeffrey D. Kubik & Jeremy C. Stein (2001), Social Interaction and Stock-Market Participation, *NBER Working Paper 8358*.

Johnson, Joseph (2006), Economic theory and social justice, MPRA Paper No. 1243, München.

Kasper, Wolfgang & Manfred E. Streit (1998), *Institutional Economics*, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

Kluegel, James R., David S. Mason & Bernd Wegener (Hrsg. 1995), *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin, New York: Walter de Gruyter.

Knack, Stephen(1999), Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence, Social Capital Initiative, Worldbank, Washington.

Knack, Stephen & Philip E. Keefer (1995), Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics & Politics* 7, S. 207-227.

Knack, Stephen & Philip E. Keefer (1997), Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *The Quarterly Journal of Economics* 112, S. 1251-1288.

Knowles, Stephen (2005), The future of social capital in development economics research, paper for the WIDER Jubilee conference: 'Thinking ahead: The Future of Development Economics', Helsinki, 17-18 June.

La Porta, Rafael et al. (1996), Trust in Large Organizations, *NBER Working Paper* 5864.

Leschke, M. / Sauerland, D. (2000), „Zwischen“ Pigou und Buchanan? Der Beitrag von Ronald Coase zu einer institutionenorientierten Theorie der Wirtschaftspolitik, in: Pies, I. / Leschke, M. (Hg.): Ronald Coase‘ Transaktionskostenansatz, Tübingen, S. 181-210.

Levi, Margaret (1998), *Consent, Dissent, and Patriotism*, New York: Cambridge University Press.

Lin, Nan, Karen Cook & Ronald S. Burt (Hrsg. 2001), *Social Capital: Theory and Research*, New York: Aldine de Gruyter.

Mikula, Gerold (2002), Gerecht und ungerecht: Eine Skizze der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung". In Martin Held, Gisela Kubon-Gilke & Richard Sturn (Hrsg.): *Gerechtigkeit als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften,* Marburg: Metropolis Verlag, S. 257-278.

Newton, Kenneth (2001), Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy, International Political Science Review 22/2, S. 201–214.

Newton, Kenneth (2002), Social trust and political disaffection: social capital and democracy. Rusel Papers – Civic Series, S. 70–98.

Nooteboom, Bart (2006), Social Capital, Institutions and Trust, CentER Discussion Paper Series No. 2006-35 , Tilburg University.

North, Douglas C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.

Obinger, Herbert (2004), Politik und Wirtschaftswachstum. Ein internationaler Vergleich, Wiesbaden.

Oelgart, Niels (2006), *Sozialkapital, Kultur und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung*, Hamburg: Verlag Dr. Kovac.

Paldam, Martin & Svendsen, Gert T. (2000), An Essay on Social Capital: Looking for the Fire behind the Smoke, *European Journal of Political Economy* 16, S. 339-366.

Pharr, S J. and Putnam Robert. D. (Hrsg./2000), What's Ailing the Trilateral Democracies?, Princeton University Press.

Putnam, Robert. D. (1993), Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press, Princeton.

Putnam, Robert. D. (2001), Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community, New York.

Rothstein, Bo (1998), *Just Institutions Matter. The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*, Cambridge: Cambridge University Press.

Sabatini, Fabio (2005a), The Role of Social Capital in Economic Development. Investigating the Causal Nexus through Structural Equations Models, University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics, mimeo

Sabatini, Fabio (2005b), The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective, University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics, mimeo.

Sauerland, D. (1998a): Sozialkapital: Individueller Vermögensbestand oder gesellschaftliches Institutionensystem?, in: Pies, I. / Leschke, M. (Hg.): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen, S. 51-56.

Sauerland, D. (1998b): Die Bedeutung der Kultur für das Funktionieren von Organisationen: Einige Anmerkungen aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in: Enrique Banús, E. (Hg.): Actas del IV Congreso „Cultura Europea“, Pamplona, S. 693–707.

Sauerland, D. (2003a): Der Solidaritätsbegriff in der gesetzlichen Krankenversicherung und seine Finanzierungskonsequenzen, in: Gesundheitsoeconomica, Schriftenreihe der Österreichischen Gesellschaft für Gesundheitsökonomie, S. 5–32.

Sauerland, D. (2003b): Sozialkapital: Stand der Forschung und offene Fragen, in: Boerner, S. / Sauerland, D. / Seeber, G. (Hg.): Sozialkapital als Voraussetzung für Lernen und Innovation, Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr Nr. 4, Lahr.

Sauerland, D. (2004): Die Gesetzliche Krankenversicherung in der Sozialen Marktwirtschaft: eine ordnungspolitische Analyse, in: ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft 55, S. 209–233.

Sauerland, D. (2005): How to design a Health System: Guidelines offered by Constitutional Economics, Poster presentation, 5th World Congress of the International Health Economics Association, 10.-13. Juli 2005, Barcelona.

Sauerland, Dirk (2003), Sozialkapital: Stand der Forschung und offene Fragen, in: Sabine Boerner, Dirk Sauerland und Günther Seeber, Sozialkapital als Voraussetzung für Lernen und Innovation, Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr Nr. 4, Lahr 2003.

Sauerland, Dirk und Niels Oelgart (2004), Sozialkapital: Viel Lärm um Nichts?, mimeo.

Schmid, Michael & Andrea Maurer (Hrsg. 2003), *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus*, Marburg: Metropolis.

Sindzingre, Alice (2006), The relevance of the concepts of formality and informality: a theoretical appraisal, in: Guha-Khasnobis, Basudeb, Ravi Kanbur und Elinor Ostrom (Hrsg.), Linking the Formal and Informal Economy – Concepts and Policies, Oxford University Press, S. 58–75.

Stolle, Dietlinde und Bo Rothstein, (2004), Soziales Kapital und wohlfahrtsstaatliche Gerechtigkeit, In: Stefan Liebig, Holger Lengfeld & Steffen Mau (Hrsg.): *Verteilungsprobleme und Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften,* S. 271-295.

Streit, Manfred E. (1996), "Ordnungsökonomik". Band Gablers Volkswirtschaftslexikon, Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag, 814-843.

Teubal, M. & E. Zuscovitch (1994), Demand Revealing and Knowledge Differentiation through Network Evolution, In: B. Johansson, C. Karlsson & L. Westin (Hrsg.): *Patterns of Network Economy,* Berlin.

Uslaner, Eric M. (1999), Democracy and social capital, in: Warren Mark E. (Hrsg.), Democracy and Trust, Cambridge University Press, 121–150.

Vanberg, Viktor J. (1994), *Rules and Choice in Economics*, London and New York: Routledge.

Vanberg, Viktor J. (1998a), Constitutional Political Economy, In: John B. Davis, D. Wade Hands & Uskali Mäki (Hrsg.): *The Handbook of Economic Methodology,* Cheltenham, UK and Northhampton, MA, USA: Edward Elgar, 69-75.

Voigt, Stefan (2002), *Institutionenökonomik*, München: Wilhelm Fink Verlag.

Whiteley, Paul F. (2000), Economic Growth and Social Capital, *Political Studies* 48, S. 443-466.

Williamson, Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.

Zak, Paul & Stephen Knack (2001), Trust and Growth, *The Economic Journal* 111, S. 295-321.