

Der neue Institutionalismus und die Wirtschaftssoziologie:

Überlegungen zur soziologischen Erklärung ökonomischer Sachverhalte

(Nichtzitierfähiges und nicht zur Veröffentlichung bestimmtes Vortragsmanuskript für die Sektionstagung Wirtschaftssoziologie vom 18.-19. Februar 2008 – Andrea Maurer)

Abstract

Die Wirtschaftssoziologie steht gegenwärtig vor der Herausforderung, sich gegenüber der ökonomischen Theorie profilieren und innerhalb der soziologischen Theorienlandschaft positionieren und die Beschäftigung mit wirtschaftlichen Sachverhalten begründen zu müssen. Die Renaissance der Wirtschaftssoziologie in den achtziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts war entscheidend durch Arbeiten initiiert, die die institutionenlose Ökonomik kritisierten und auf die Relevanz sozialer Faktoren (Ideen, Beziehungen, Normen usw.) für den Ablauf und die Erklärung wirtschaftlichen Handelns und Strukturen hinwiesen. Allerdings ist der Hinweis auf blinde Flecken in anderen Programmen noch nicht ausreichend, um ein eigenes Erklärungsprogramm zu begründen, sondern dafür müssen eigene theoretische Begriffe, Konzepte und Theorien entwickelt, gesichtet und geprüft werden. Eine theoretische Grundlage der Wirtschaftssoziologie könnte der Neue Institutionalismus sein, der sowohl in der soziologischen wie auch in der ökonomischen Theorie vorschlägt, Institutionen als Vermittlungsinstanz zwischen Handlungs- und Strukturebene einzusetzen, d.h. soziale Sachverhalte aus dem sozial situierten Handeln der Akteure zu folgern. Dies impliziert zugleich, wirtschaftliche Sachverhalte als Unterklasse sozialer zu verstehen und danach zu fragen, wann soziale Regelsysteme (verbindliche soziale Erwartungsmuster) gegenüber einer reinen Marktsteuerung relevant und daher bei der Erklärung und Analyse wirtschaftlicher Sachverhalte zu berücksichtigen sind.

1. Ausgangslage

Die Wirtschaftssoziologie steht derzeit vor zwei großen Herausforderungen: Sie muss sich einerseits *gegenüber der ökonomischen Theorie* profilieren, die den gleichen Gegenstand beansprucht und sich seit den 80er Jahren vermehrt soziologischen Themen zugewandt hat. Sie muss sich andererseits aber auch *innerhalb der Soziologie* positionieren und klären, auf den Schultern welcher Riesen sie agieren und auf welche Arbeitsweisen und soziologischen Theorien sie sich beziehen kann. Dies ist kein ganz einfaches Unterfangen, da sich Ökonomie und Soziologie auseinanderentwickelt und die Soziologie sich auf normativ gerahmte Handlungssituationen konzentriert hat und dabei in weiten Teilen wirtschaftliche Kontexte und Handlungsmotive höchst ambivalent einschätzt.

Die Soziologie wird zwar als Wissenschaft vom *sozialen Handeln* geführt und mit der Aufgabe betraut, die Grundlagen und Mechanismen sozialen Zusammenlebens zu erforschen, dabei setzen aber große Teile der Soziologie auf gemeinsame Werte und weniger auf Interessen. Da nun unter Wirtschaften allgemein alles Handeln verstanden wird, das auf die Existenzsicherung gerichtet ist und unter Nutzung knapper Ressourcen erfolgt, und das moderne kapitalistische Wirtschaftssystem als ein rein von Gewinn- und Nutzenorientierungen geprägtes, eigenständiges Handlungssystem begriffen wird, wurden wirtschaftliche Phänomene weitgehend aus soziologischen Analysen ausgeblendet. Obwohl doch bereits Max Weber Wirtschaften und wirtschaftliches Handeln als Grundbegriffe der Soziologie eingeführt und Wirtschaften als die friedliche Nutzung von Verfügungsgewalten definiert hat. Allerdings steht auch bei Max Weber wirtschaftliches Handeln für eine spezifische Handlungsorientierung.¹

„Wirtschaftlich orientiert‘ soll ein Handeln insoweit heißen, als es seinem gemeinten Sinne nach an der Fürsorge für einen Begehrt nach Nutzleistungen orientiert ist.“ (Weber 1985 [1922]: 31, ohne Hervorh. des Orig.)

Die moderne Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie hat überdies dazu geführt, dass die ökonomische Theorie Märkte und Produktionswirtschaften ausgehend von einem rein zweckrationalen Handeln untersucht, während sich die Soziologie mit Normen, Herrschaft, sozialen Gruppen und allen möglichen Handlungsmotiven beschäftigt. Beiden Disziplinen

¹ Der ‚Schatz‘ Max Weber scheint mir bis heute weder von der (Wirtschafts-)Soziologie noch von der Ökonomie vollständig gehoben zu sein. Oder um es anders zu formulieren: die Interpretationen Webers hinsichtlich seiner wirtschaftssoziologischen Zugangsweise(n) und Perspektive(n) sind nach wie vor höchst divergent und

war lange Zeit entgangen, dass sich ihre ‚Erklärungsprobleme‘ und Erklärungsgegenstände‘ aneinander anschließen lassen und dass dies wechselseitig zu besseren Einsichten und Analysen führen könnte (vgl. Maurer und Schmid 2002, Maurer 2004).

Die Ende des 20. Jahrhunderts wieder erwachte Wirtschaftssoziologie² knüpft an diese Situationsinterpretation ganz eigen an und vermerkt, dass wirtschaftliche Sachverhalte (Verweis auf das Tagungsprogramm) soziologisch adäquat bearbeitet werden können und dass sich daraus ein Mehrwert gegenüber rein ökonomischen Analysen und Erklärungen ergeben sollte (vgl. Granovetter 1985; Coleman 1985; Swedberg 1987). In dem einflussreichen, gemeinsam mit Richard Swedberg herausgegebenen *Handbook of Economic Sociology* (Smelser, Swedberg 1994; 2005a) wird Wirtschaftssoziologie bestimmt als

„the application of the frames of reference, variables, and explanatory models of sociology to that complex of activities which is concerned with the production, distribution, exchange, and consumption of scarce goods and services“ (Smelser, Swedberg 2005b: 3; vgl. auch Smelser 1968: 45 ff.).

Meines Erachtens ist dies einfacher gefordert als getan, denn erstens müssen wir von unterschiedlichen nationalen Theorietraditionen auch der Wirtschaftssoziologie ausgehen, zum zweiten erfordert dies gerade angesichts der Multiparadigmatik der Soziologie eine kritische Sichtung und Systematisierung der soziologischen Arbeitsweisen, Begriffe und Theorie und drittens gilt es diese auf ihre wirtschaftssoziologische Anwendbarkeit zu prüfen, d.h. zu klären ob und wie sich mit Hilfe soziologischer Begriffe wirtschaftliche Sachverhalte beschreiben und wirtschaftssoziologische Erklärungsprobleme formulieren lassen können.³ Insbesondere muss meines Erachtens gezeigt werden, wie und mit welchen soziologischen Begriffen, Theorien und Vorgehensweisen *bestimmte soziale Faktoren* als für die Erklärung und Analyse wirtschaftlicher Sachverhalte relevant ausgewiesen werden können. Schön wäre es darüber

erlauben hinsichtlich der Handlungs- und der Institutionenkonzeption verschiedenste Lesarten (vgl. Swedberg 1998; 1999; Collins 1980; Maurer 2006; Maurer 2007).

² Der Begriff ‚*Neue Wirtschaftssoziologie*‘ steht meist vor allem für das von Mark Granovetter propagierte Konzept der ‚sozialen Einbettung‘. Es ist jedoch nicht zu übersehen, dass sich die Wiederbelebung der Wirtschaftssoziologie aus verschiedenen Ansätzen speist, die seit den 1980er Jahren wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliche Strukturen wieder unter Berücksichtigung sozialer Faktoren erklären und analysieren wollen. Dabei finden sich sowohl Bezüge zu den Klassikern (Weber, Simmel, Schumpeter u. a.) als auch zu neueren Theorie-diskussionen (Handlungs- und Strukturverbindungen, Kritik an Funktionalismus und Reduktionismus, Auseinandersetzung mit dem ökonomischen Erklärungsprogramm). Einschlägige und umfassende Bestimmungen stammen vor allem aus den USA (vgl. Granovetter 1990; Granovetter, Swedberg 1992; Smelser, Swedberg 1994/²2005). Die inzwischen auch in Europa wieder erstarkende Wirtschaftssoziologie unterscheidet sich davon durch ihre stärker sozialtheoretischen Wurzeln und ihre Bezüge zu verschiedenen Klassikern (vgl. für Frankreich etwa Heilbron 2001; für Italien Trigilia 2002; für Österreich Mikl-Horke 1999 und für Deutschland Heinemann 1987, 1989, Beckert 1996 oder Berger 2003; für einen aktuellen Überblick Maurer (Hg.) 2008).

³ Vgl. dazu meine ausführlicheren Überlegungen in Maurer 2008.

hinaus auch, wenn auf diesem Wege auch Brücken, Anschlussstellen oder Grenzlinien zu ökonomischen Erklärungen und Analysen bestimmt werden könnten, indem geklärt wird, wann diese getrost auf die erwähnten sozialen Faktoren verzichten können, wann und wie sie auf soziologische Theorien und Begriffe zurückgreifen können und wo dies nicht sinnvoll ist.

Ich will eine solche theoretische Sichtung und Prüfung mit Hinblick auf die *neuen Institutionentheorien* durchführen und diese daraufhin befragen, welche Aussagen sie zur Relevanz von Institutionen in wirtschaftlichen Handlungsfeldern machen können und das heißt auch, ob und wie sie der Wirtschaftssoziologie dabei helfen können, ihr problematisches Verhältnis zur ökonomischen Theorie und ihre Position innerhalb der Soziologie zu bestimmen. Oder weniger dramatisch formuliert: inwiefern könnte die Wirtschaftssoziologie durch den Bezug auf die Neuen Institutionentheorien an soziologischem und theoretischem Profil innerhalb der Soziologie und gegenüber ökonomischen Theorien gewinnen. Ich halte die Institutionentheorien aus zwei Gründen für eine solche Vergewisserung für besonders relevant: Erstens, weil bereits die Klassikern der Wirtschaftssoziologie Weber (1985; 1988; 1991), Durkheim (1988), Polanyi (1978), Parsons und Smelser (1956) oder Schumpeter (1953) aber auch die Vertreter der Neuen Wirtschaftssoziologie Granovetter (1985), Swedberg (1990, 1998), Whyte (1981), Fligstein (1990) explizit soziale Institutionen als die ‚relevanten sozialen Erklärungsfaktoren‘ einführen und sogar meinen, die Wirtschaftssoziologie als eine Soziologie wirtschaftlicher Institutionen betreiben und damit hinreichend von der ökonomischen Theorie abgrenzen zu können.⁴

Zum zweiten – und das ist für mich der eigentliche Grund sich aus wirtschaftssoziologischer Sicht mit den neuen Institutionentheorien zu beschäftigen - können wir in den Neuen Institutionentheorien auch Verbesserungen der ökonomischen und der soziologischen Erklärungspraxis finden, die den alten Dualismus zwischen Handlungs- und Strukturebene zu überwinden versprechen und damit eng verbunden auch neue Einsichten in den methodologischen Stellenwert und die inhaltliche Formulierung bzw. Erweiterung von Handlungsannahmen und –theorien erlauben sollten.

Ich werde im Folgenden zwei Argumente entwickeln: Ich möchte erstens zeigen, wie sich wirtschaftliche Sachverhalte mit Hilfe des Institutionenbegriffs beschreiben lassen, indem *Wirtschaftssysteme als Institutionenarrangements* charakterisiert werden. Der Schwerpunkt meiner Ausführungen liegt jedoch auf der problemgeleiteten Rekonstruktion der neuen

Institutionentheorien. Ich will zum einen die dort gemachten Annahmen über das Handeln der Akteure und deren Handlungssituation herausarbeiten und die daraus folgenden Aussagen über die Relevanz sozialer Regelsysteme gegenüber einer Marktregelung rekonstruieren und miteinander vergleichen. Damit will ich zeigen, dass die Neuen Institutionentheorien durchaus systematisiert werden können und dass sich daraus wichtige Aussagen ableiten lassen bzw. Bedingungen benennen lassen, unter denen soziale Regelsysteme für die Abstimmung des wirtschaftlichen Handelns und damit für wirtschaftliche Strukturen relevant werden.

2. Wirtschaft als Institutionengefüge

Die Aufgabe von Institutionentheorien ist es, Aussagen über die Entstehung, die Funktionsweise(n) und die Reproduktion von Regeln ganz allgemein zu machen. In der Soziologie werden Institutionen heute allgemein als handlungsleitende Regeln bezeichnet, denen bei bestimmten Personen ein Geltungsanspruch zukommt und die in typischen Verhaltensweisen zum Ausdruck kommen. Neu gegenüber den Klassikern ist, dass die Neuen Institutionentheorien – sowohl in der Ökonomie als auch in der Soziologie – weder einfach die Existenz von Regeln und deren handlungsleitender Kraft ausgehen noch diese aus systemfunktionalen Effekten ableiten wollen, sondern explizit danach fragen, wann und warum Regeln eine handlungsleitende Wirkung entfalten, welche Effekte sie auf der Strukturebene hervorbringen.

Max Weber ist nach meinem Dafürhalten für eine institutionentheoretisch ausgerichtete Wirtschaftssoziologie in zweifacher Hinsicht von Bedeutung. Er hat erstens ausgehend vom sinnhaften Handeln der Einzelnen das Problem stabiler sozialer Beziehungen bzw. sozialer Ordnungsbildung als eines der wechselseitigen Handlungserwartung dargelegt und er hat zweiten als Lösung legitime, sanktionsgestützte Ordnungen – d.h. allgemeine Regeln – für alle Handlungsfelder vorgeschlagen, für die Marktordnung ebenso wie für die Herrschaftsordnung. Weber hat damit zwar ein Handlungs- und Abstimmungsproblem aus soziologischer Sicht formuliert und daraus die Notwendigkeit sozialer Regelsysteme begründen können, er hat aber weder eine ‚Spezifikation‘ dieses allgemeinen Problems vornehmen können noch hat er etwas über die Entstehung und den Bestandserhalt solcher Regelsysteme unter Bezugnahme auf das individuelle Handeln und seine Motive gesagt. Für Weber kennzeichnend ist die

⁴ Grundsätzlicher Smelser, der diese den „Kausalbeziehungen zwischen den ökonomischen und nichtökonomischen Aspekten des sozialen Lebens“ (Smelser 1968: 12, Moore 1955) verpflichtet sieht, und eher konflikt- und

Lösung der Frage stabiler sozialer Beziehungen und damit die Betonung der Stabilisierungs-, Ordnungs- und auch der Rationalisierungsfunktion legitimer Regelsysteme. Dies gilt für soziale wie politische wie wirtschaftliche Handlungsfelder oder Beziehungen.

Zum zweiten hat aber Weber in der Protestantischen Ethik konkret nachgezeichnet, warum und wie die sozialen Institutionen der rationalen Lebensführung, der systematischen Berufsarbeit und des anerkannten Gewinnstrebens aus religiösen Pflichtgefühlen hervorgingen und weil sie von einer Gruppe getragen wurden eine kausale Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung der modernen westlichen Welt genommen haben. In der Protestantischen Ethik findet sich die institutionentheoretisch aufzuschlüsselnde These, dass der moderne rationale Kapitalismus und seine beiden tragenden Säulen, der moderne rationale Wirtschaftsbetrieb und die großen Massengütermärkte, wesentlich durch soziale Institutionen hervorgebracht worden sind. Es waren, wie wir alle wissen, nicht nur diese durch religiöse Ideen fundierten sozialen Institutionen, sondern deren einzigartiges Wechselspiel mit weiteren sozialstrukturellen und materiellen Faktoren, die das moderne kapitalistische Wirtschaftssystem erklären. Aber: so die hier interessierende These: soziale Institutionen können für die Wirtschaft relevant sein, wenn sie neue, für die Wirtschaft relevante Handlungsmuster definieren und in Strukturen überführen. In der Protestantischen Ethik bewirken der systematisierende Gehalt und die normative Verpflichtung der Protestantischen Ethik einen Bruch mit traditionellen Verhaltensweisen und bewirken Kapitalbildung und Rationalität in allen Sphären. Das *moderne kapitalistische Wirtschaftssystem* stellt demnach ein höchst spezifisches Arrangement aus *sozialen, wirtschaftlichen* und *politischen Institutionen* dar, die indes eines verbindet: die allgemeine Rationalisierungstendenz über alle Handlungsfelder hinweg.

Die institutionentheoretische Interpretation der Protestantischen Ethik ist auch aus ‚theoriestrategischen Argumenten‘ wichtig. Sie zeigt, dass Weber, da er eine Handlungstypologie und keinen festen handlungstheoretischen Kern unterlegt, keine allgemeine Aussage über die Wirkung von Situationsfaktoren machen kann. So kann Weber zwar aus dem Pflichtcharakter der Protestantischen Ethik deren handlungsleitende Wirkung bei den Gläubigen erschließen und folgert aus der Aufsummierung typischer Handlungen auf Struktureffekte, er versäumt aber zu zeigen, warum sich die Protestanten in dieser Situation von Ideen und Maximen anstelle von Interessen leiten lassen. Dass der Protestantismus für die wirtschaftliche Entwicklung bestimmend wurde, liegt aber eigentlich an dessen innerweltlichen Bezügen und seiner rationalisierenden Effekte. Weber gibt demnach kein allgemeines Argument dafür an, wann

Pflichten und wann Interessen handlungsleitend sind, und er macht auch keine allgemeinen Aussagen darüber, wann und warum Ideen und wann und warum materielle Ressourcen für die Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte relevant werden.

Ich will nun im nächsten Schritt fragen, ob und wie dies in den Neuen Institutionentheorien verarbeitet wird und inwieweit das institutionentheoretische Instrumentarium: Begriffe, Hypothesen, Theorien, trägt, um die Relevanz sozialer Faktoren auszuweisen und zu klären.

3. Problem: Relevanz sozialer Regeln gegenüber reiner Marktsteuerung

Nachdem ich hoffentlich zeigen konnte, dass und wie der Institutionenbegriff genutzt werden kann, um wirtschaftssoziologische Themen durchaus mit gesellschaftstheoretischem Bezug zu formulieren, möchte ich mich nun der theoriestrategischen Bedeutung von Institutionen widmen. Ich greife dazu ‚das‘ Argument der Neuen Wirtschaftssoziologie gegen die ökonomische Theorie auf, wonach *soziale Faktoren* wie Beziehungen, Interaktionen, Netzwerke und eben auch *Institutionen* für die Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte ‚unerlässlich‘ seien (vgl. Schmid und Maurer 2003).

Hinter der Forderung nach dem Einbezug sozialer Erklärungsfaktoren sammelt sich die soziologische Kritik am ökonomischen Programm und der vor allem in der Neoklassik praktizierten Verbannung von Institutionen aus ökonomischen Erklärungen und Analysen. Die sehr allgemeine Forderung ‚institutions matter!‘ kann aber dahingehend präzisiert werden, dass die Soziologie allgemein und die Wirtschaftssoziologie insbesondere zu zeigen hat, *wann und warum* wirtschaftliche Strukturen und Prozesse besser, d.h. realitätsgerechter über Institutionen erklärt werden als allein über ökonomische Faktoren wie Mengen und Preise. Oder anders formuliert: was wissen wir in der Soziologie darüber, *wann und warum* sich die Menschen in ihrem Handeln an *Institutionen* orientieren und nicht allein oder vor allem an Preisen und Mengen, um ihren Nutzen zu mehren?

Ich werde versuchen, durch die Rekonstruktion der neuen Institutionentheorien einige Antworten auf die Frage nach der Relevanz von Institutionen für die Erklärung und Analyse wirtschaftlicher Handlungsfelder suche und konkret fragen, wann und warum die neuen Institutionentheorien Regeln handlungsleitende Effekte zuschreiben, wie sie deren Verhältnis zur reinen Marktkoordination beschreiben und welche davon abweichenden sozialen Effekte sie vorhersagen. Eine andere Frage, die damit zusammen hängt, aber in den genuinen Bereich der Institutionentheorien fällt, nämlich warum bestimmte Wirtschafts-Institutionen wie das Un-

ternehmen oder der Massengütermarkt und institutionelle Arrangements wie der moderne rationale Kapitalismus entstanden sind, inwiefern sie ökonomisch oder sozial zu erklären sind, möchte ich an dieser Stelle hingegen nichts sagen, außer, dass auch an dieser Stelle Wirtschaftssoziologie und Institutionentheorien ein gemeinsames Interesse haben; das bei Erklärungslogiken beginnt und bei konkreten Analysen nicht enden muss.

3.1 Neue Institutionenökonomik

Bekanntermaßen hat das neo-klassische Programm der Ökonomie *Institutionen* in den Datenkranz verbannt bzw. konstant gesetzt (vgl. etwa Erlei et al. 2007). Dies hat seine methodologische Rechtfertigung – wie wir nicht erst durch die Neue Institutionenökonomik wissen⁵ – in der Verwendung des Modells des vollkommenen Wettbewerbsmarktes in Verbindung mit dem Handlungsmodell des homo oeconomicus. Beide Annahmen: die unterstellte Rationalität der Akteure und die Beschränkung auf Wettbewerbssituationen, haben es der Neo-Klassik erlaubt, sich auf die Suche nach den Bedingungen ‚optimaler Gleichgewichtspunkte‘ oder besser noch: einer unter gegebenen Bedingungen effizienten Ressourcenverteilung zu begeben. Dynamiken, Ungleichgewichte sowie unintendierte und/oder suboptimale Verhältnisse wurden damit ebenso ausgeblendet wie ein wertrationales oder emotionales Handeln.

In der Sprache der Soziologie hat sich die Ökonomik damit auf die Ordnungsbildung über bilaterale, nutzenorientierte Handlungen auf vollkommenen Wettbewerbsmärkten beschränkt. Innerhalb der Ökonomie sind an diesem Erklärungsmodell vor allem drei Idealisierungen aufgegriffen und bearbeitet worden: 1) die Annahme vollständiger und kostenloser Informationen, 2) die Annahme gegebener Eigentums- und Verfügungsrechte und 3) die Annahme einer problem- und kostenfreien Abwicklung von Tauschtransaktionen. Die Prinzipal-Agenten-, die Property Rights und die Transaktionskostentheorie haben sich zum um die *realitätsgerechtere Modellierung der Situationsannahmen bemüht*, und zum anderen auch den handlungstheoretischen Kern des Nutzenmotivs um Zusatzannahmen wie die *beschränkte individuelle Rationalität* oder auch um Opportunismus erweitert und daraus dann gefolgert, dass der Markt nicht immer eine effiziente Ressourcenallokation bewirkt und daher durch andere Regelungen ersetzt werden wird, die entsprechend effizientere Ressourcenverwendungen erbringen (vgl. Maurer 2001, .

Die *Transaktionskostentheorie* hat damit sogar gezeigt, dass die Implikation des autonomen singulären Entscheidens für Tauschprozesse nicht immer gilt, sondern dass einseitige Abhängigkeiten mit dem Tausch von Gütern verbunden sein können, wenn unvollständige, langfristige Verträge einseitige Investitionen erfordern. Für solche Situationen sieht die Transaktionskostentheorie Kontrollprobleme vorher, die hierarchische Regelungen aus Sicht der Beteiligten vorteilhafter machen als die reine Marktkoordination. Die zentrale These lautet, dass unsichere, langfristige Verträge mit einseitigen Investitionen nicht nur Unsicherheiten mit sich bringen, sondern einseitige *Ausbeutungsrisiken*. Für deren Bearbeitung sind Hierarchien besser geeignet als der Markt, so dass im Wettbewerb der Institutionen dann Hierarchien den Markt überholen. Gesellschaften oder wirtschaftliche Handlungsfelder, die viele solcher Situationen kennen, werden dann mehr durch Hierarchie als durch Markt gesteuert werden. Solche Regelungssysteme haben der Theorie zufolge aber nicht nur hohe Installations- und Instandhaltungskosten, sondern generieren Kontrollprobleme und müssen Motivation durch Anreizsysteme stützen (vgl. dazu Williamson 1990).

Unternehmen mit ihren hierarchischen Steuerungsregeln werden in der Transaktionskostentheorie somit als eine Alternative zur Marktsteuerung für Tauschverträge erklärt, in denen einseitige Ausbeutungschancen auftreten. Die Struktur und Prozesse in Unternehmen können weiterhin mit einer transaktionskostentheoretische Perspektive bearbeitet werden, die zum einen nach ‚Ausbeutungschancen‘ sucht und zum zweiten deren effiziente Bearbeitung vornimmt und dazu etwa vorschlägt, Entscheidungsgremien mit Akteuren zu besetzen, die solche Risiken tragen: im Falle von Aktiengesellschaften insbesondere die Aktionäre, im Falle der Einsetzung von Managern die Aktionäre.

Die Neuen Institutionentheorien und insbesondere die Transaktionskostentheorie stellen somit aus soziologischer Sicht eine durchaus wichtige Erweiterung gegenüber der Neoklassik dar, indem sie die Relevanz von hierarchischen Regelstrukturen für bestimmte Situationen begründen, sie bleiben aber insofern einer ökonomischen Sicht verhaftet, als sie deren Ausbreitung als Ergebnis eines Effizienzwettkampfs zwischen Institutionen fassen und deren Analyse ebenfalls einer Effizienzperspektive unterstellen. Ihre Leistung aus soziologischer Sicht sehe ich zuvorderst in der erweiterten Modellierung von Tauschsituationen, die nunmehr gegenüber der Neoklassik spezifische soziale Interdependenzen ausweist und davon

⁵ Vgl. dazu die Auseinandersetzung mit und die Kritik der Soziologie am Modellplatonismus der Ökonomie etwa bei Albert 1967, Galbraith 1987, zu einer soziologischen Zugangsweise Lindenberg 1992 oder Swedberg 2001 und zum grundsätzlich ökonomischen Programm Becker 1976.

ausgehend Probleme der Marktsteuerung behandeln und Alternativen zum Markt mit Effizienzargumenten erklären kann.

3.2 *Rationale Institutionentheorien in der Soziologie*

Einen methodologisch vergleichbaren Weg schlagen auch rationale Erklärungen von Institutionen in der Soziologie ein, die Institutionen als Versuch der Akteure fassen, Probleme zu lösen, wozu auch die Verteilung knapper Mittel gezählt werden kann.⁶ Sie nehmen dazu ebenfalls Erweiterungen am Modell des Wettbewerbsmarktes vor und ergänzen auch den handlungstheoretischen Kern durch Zusatzannahmen bzw. erweitern diesen neuerdings auch um wertrationale oder habituelle Handlungsorientierungen. Ein markanter, wirtschaftssoziologisch ausgerichteter Versuch ist die rationale Sozialtheorie James Coleman (1990, 1994) mit dem Konzept der Handlungsrechte. Auch Coleman kritisiert die Unzulänglichkeit der ökonomischen Situationsbeschreibung und erweitert die dort angenommenen *Guteigenschaften* (Teilbarkeit, Übertragbarkeit, Ausschließbarkeit im Konsum), um soziologisch interessante Handlungssituationen zu modellieren, indem er das Interesse an den Handlungen anderer in sozial konstituierten Handlungsrechten aufnimmt und dann aus deren Tausch verschiedene Handlungssysteme ableitet. Das Interesse an den Handlungen anderer führt, wenn es wechselseitig ist wie im Falle gemeinsamer Zwecke zum Zusammenlegen und der gemeinsamen Nutzung der Rechte, bei unterschiedlichen, komplementären Interessen wie bei Auftragsbeziehungen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern indes zum Tausch von Handlungsrechten gegen Entschädigung

Den daraus jeweils entstehenden Handlungssysteme wohnen Coleman zufolge typische Probleme inne, für deren Bewältigung *soziale Regeln* vorteilhaft sind. Allgemein gesprochen sind Handlungssysteme, die durch das Zusammenlegen von Handlungsrechten mit dem Ziel ihrer kollektiven Nutzung entstehen, mit Problemen konfrontiert, für die Regeln gefunden werden müssen: das Treffen und Durchsetzen kollektiver Entscheidungen (Verfassung), das Einsetzen von Stellvertretern oder Herrschaftsagenten und vor allem die Sicherung gegen Trittbrettfahrer. Je nach Situation können dafür Kontroll- und Herrschaftsregeln aber auch Vertrauen und soziale Normen vorteilhaft sein, ohne solche Folge-Regelungen werden die Handlungssysteme ineffizient und instabil sein. Handlungssysteme, die aus dem Kaufen von

Handlungsrechten hervorgehen, leiden systematisch darunter, dass dort Einzelinteressen realisiert werden sollen und daher die Erbringung der vereinbarten Leistung durch Kontrolle, vertrauensbildende Maßnahmen, die Angleichung der Interessen oder durch Normen gesichert werden müssen.

Unternehmen entstehen demnach dann, wenn die Handlungen eines oder mehrerer Akteure durch andere koordiniert werden, um ihre eigenen Ziele zu befördern. Unternehmen sind demnach Handlungssysteme, in denen die Einzelinteressen einiger weniger verfolgt werden, und damit die Leistungen der anderen nicht direkt motivieren und daher Kontrollen oder zusätzliche Anreizsysteme erfordern.

Allgemein besagt die rationale Institutionentheorie, dass das Interesse am Handeln der anderen grundsätzlich soziale Regelsysteme, seien es nun Hierarchien, Normen oder Vertrauen, vorteilhaft macht, denn nur so können Handlungen und Interdependenzen ‚geregelt‘ werden. Sie besagt gleichwohl aber nicht, dass solche Regelsysteme einfach aufgrund der positiven Effekte entstehen und sie besagt auch nicht, dass sie nur mit positiven Effekten verbunden sind, sondern verweist darauf, dass die verschiedenen sozialen Regelsysteme wie Herrschaft, Sozialkapital oder Normen nur unter bestimmten Bedingungen entstehen und zumeist mit Kontrollproblemen und ungeplanten Effekten behaftet sind. Mithin also keine Gewähr für optimale Gleichgewichte bieten. Gegenüber der ökonomischen Theorie können aber nicht nur soziale Regeln im Rahmen bilateraler Verträge sondern auch kollektiver Verträge (Gesellschaftsvertrag), wie sie für gemeinsame Ziele kennzeichnend sind, erfasst und behandelt werden.

3.3 *Neuer Soziologische Institutionalismus in der Organisationsforschung*

Im Unterschied dazu findet sich im Neuen Soziologischen Institutionalismus der vor allem aus der Organisationsforschung kommt, die allgemeine Annahme der Orientierungsbedürftigkeit und der Sinnsetzungsfähigkeit der Akteure und die Ablehnung eines handlungstheoretischen Kerns, der Aussagen über allgemeine Handlungsmotive macht, zugunsten der empirischen Erfassung von Handlungsorientierungen. Auf der Situationsebene wird von kollektiven Deutungs-, Wahrnehmungs- und Handlungsmustern ausgegangen, die als historisch gewachsene, pfadabhängig entstandene mentale Muster interpretiert werden. Da die Welt und die

⁶ Vgl. außerdem zur Relevanz der Rational Choice Theorie in der Soziologie und insbesondere in der Wirtschaftssoziologie Hedström und Swedberg 1996 und zu einer entsprechend fundierten Kritik daran Schmid 2008

Handlungssituationen als grundsätzlich komplex und zukunfts offen betrachtet werden, wird davon ausgegangen, dass die Einzelnen keine ‚rationalen Entscheidungen‘ treffen können und diese demnach auch nicht als Grundlage für allgemeine Erklärungen dienen können. Statt dessen wird angenommen, dass sich die Akteure bei der Definition der Situation wie auch bei der Festlegung von Zielen, Mitteln und Maßstäben an kollektiven Deutungsmustern orientieren und Institutionen so reproduzieren. Institutionen gelten demnach grundsätzlich für alle Handlungsfelder als unerlässlich, ohne dass ihre handlungsleitende Wirkung immer eine rational Problemlösung oder einen effizienten Ressourceneinsatz hervorbringen muss. Ob es sich dabei um rationale Problemlösungen oder um kulturelle Legitimationen oder um Machtinstrumente handelt, wird nicht allgemein erklärt, sondern erschließt sich erst aus der konkreten Situation.

Die Stärke des Neuen Soziologischen Institutionalismus liegt in der Rekonstruktion einzelner Wirtschaftsinstitutionen und institutioneller Settings: wie etwa dem Finanzmarkt in Italien der Renaissance oder der ‚large firm‘ zu Beginn des 20. Jahrhunderts in den USA. Es ist der meist empirisch geführte Nachweis, dass auch ‚nicht-effiziente‘ oder ‚unvorteilhafte‘ Institutionen entstehen und sich aufrechterhalten können, der die rationalen und ökonomischen Institutionentheorien herausfordert. Vor allem für Non-profit-Organisationen wird dargelegt, dass sie auch dann ‚überleben‘ wenn sie keine rationalen Strukturen und Effizienzvorteile haben. Diese Analysen wollen und können keine allgemeinen Erklärungen für die Entstehung und die Relevanz von Institutionen vorlegen und lassen damit auch offen, warum und wann sich die Akteure an Regeln halten, und wie diese wirtschaftliche Strukturen prägen.

4 Fazit

Bestimmung eines Gegenstandes und Forschungsfeldes

Der Institutionenbegriff macht es möglich, Wirtschaftssystemen als institutionelle Arrangements zu beschreiben und die Variabilität und gesellschaftliche Konstitution und Spezifik von Wirtschaftsinstitutionen in den Blick zu nehmen. Moderne Gesellschaften können damit über den Markt (vgl. White 1981, Beckert 1996), den privat-kapitalistischen Wirtschaftsbetrieb bzw. das Unternehmen (Fligstein 1990; Swedberg 2000) sowie das internationale Geld- und Finanzsystem (vgl. Zelizer 1994) charakterisiert und das Verhältnis dieser zentralen Wirtschaftsinstitutionen e mit anderen *gesellschaftlichen Institutionen* analysiert und auch empirisch untersucht werden.

sowie zu einer ökonomisch gewendeten Analyse.

Theoriestrategische Einsichten: Handeln – Institutionen - Strukturen

Institutionentheorien versprechen aber auch eine Antwort auf eine der theoretischen Herausforderungen der Neuen Wirtschaftssoziologie zu sein: das Problem, Handlungs- und Strukturebene so miteinander zu verbinden, dass soziale Effekte weder auf Makro- noch auf Mikroannahmen reduziert werden müssen. In den Neuen Institutionentheorien werden solche handlungsfundierten Erklärungen sozialer Sachverhalte zunehmend auch dazu genutzt, um das idealisierte Ordnungskonzept der neoklassischen Ökonomik: den freien Wettbewerb der Interessen, zu kritisieren und durch systematische soziologische Erweiterungen die klassische Ordnungsfrage neu zu formulieren und die Relevanz sozialer Institutionen dafür neu zu erfassen.

Ich wollte hier zeigen, dass die neuen Institutionentheorien gegenüber der Ökonomie soziale Interdependenzen als Anlass für die Entstehung sozialer Regeln nehmen und auf der Basis eines handlungstheoretischen Kerns verschiedene Situationsproblematiken entwickeln können, die genau Bedingungen angeben, unter denen soziale Regelsysteme entstehen und die auch erklären, warum sich die Akteure an Regeln halten und diese durch ihr Handeln reproduzieren.

Neue Wirtschaftssoziologie und Institutionentheorie

Was folgt aus all dem für die konkrete Arbeit der Wirtschaftssoziologie? Die Erweiterung gegenüber ökonomischen Erklärungen liegt meines Erachtens darin, die *Relevanz von sozialen Regeln* gegenüber einer Handlungsabstimmung rein über Mengen und Preise erfassen zu wollen und zu können. Die Neue Wirtschaftssoziologie könnte in Verbindung mit den Neuen Institutionentheorien ein systematisches Forschungsprogramm aufbauen, das ausgehend von einer sukzessive zu erweiternden Handlungstheorie *Situationen* erfasst und systematisiert, für die soziale Regelsysteme relevant werden, weil sie entweder Unsicherheiten reduzieren (Neoinstitutionalismus), eine vorteilhafte Bewältigung von Abstimmungsproblemen (Rationale Sozialtheorie) oder die Bearbeitung von Kontrollproblemen (Transaktionskosten- oder Prinzipal-Agenten-Theorie) erwarten lassen. Darüber hinaus wäre es dann auch die Aufgabe der Wirtschaftssoziologie, die Gestaltung und die Folgen verschiedener Regelsysteme in wirtschaftlichen Handlungsfeldern zu erfassen und zu analysieren. Es genügt also nicht nur zu sagen, dass soziale Faktoren wie Beziehungen und Institutionen im Wirtschaftsleben relevant sind, es gilt überprüf- und verbesserbare Aussagen darüber aufzustellen, dass und warum sie es sind.

Schlussendlich folgt aus der Rekonstruktion der *neuen Institutionentheorien*, dass das ökonomische Programm der Neoklassik wie auch das der Neuen Institutionenökonomik als verschiedene Teile *einer* Erklärungspraxis angesehen werden können. Aus Sicht der Soziologie müsste dazu eine ‚soziologisch‘ Erweiterung der Situationsmodelle sowie auch eine Integration der verschiedenen Handlungsorientierungen erfolgen, damit erklärt werden kann, wann ein Bedarf an sozialen Regeln vorliegt und wann und warum von deren handlungsleitender Wirkung auszugehen ist, um begründen zu können, dass Erklärungen wirtschaftlicher Sachverhalte soziale Institutionen berücksichtigen können sollten. Die hier vorgestellten Überlegungen verweisen darauf, dass sowohl Opportunismuschancen, Trittbrettfahreranreize, externe Effekte wie auch Unsicherheiten Regeln als Form der Handlungsabstimmung begründen lassen. Auf die systematische Explikation solcher problematischer, weil unvorteilhafter Situationen und der zu deren Bewältigung möglicher und adäquater Abstimmungsmechanismen könnte ein Forschungsprogramm aufbauen, das die Entstehung, die Funktionsweise wie auch die Reproduktion verschiedener Institutionen unter einem Dach zu behandeln erlauben würde.

„[...] if we are doing anything right, there should be one general theory of social institutions, not a separate one for each kind of institution” (Granovetter 1990: 106).

Die Wirtschaftssoziologie könnte dazu auf die neuen Institutionentheorien und Angebote der allgemeinen soziologischen Theoriebildung zurückgreifen und durch eine handlungstheoretisch angeleitete Problemsystematik für die ökonomische Theorie anschlussfähig wird, ohne an soziologischem Profil zu verlieren, da über soziale Interdependenzen und erweiterte Handlungsannahmen sehr wohl zu zeigen ist, wann welche *sozialen Faktoren* in wirtschaftlichen Handlungsfeldern wirksam und damit Gegenstand der Analyse werden. Eine gesellschaftstheoretische Fokussierung wäre durch die Analyse der geplanten und vor allem der ungeplanten Effekte der Institutionen des Kapitalismus: der großen Unternehmen, der Massenmärkte und der privaten Eigentums- und Verfügungsrechte, auf die Sozialbeziehungen moderner Gesellschaften möglich.

Literatur

- Albert, Hans*, 1967: Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive. Neuwied: Luchterhand.
- Becker, Gary S.*, 1976: The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: Chicago University Press.

- Beckert, Jens*, 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. *Zeitschrift für Soziologie* 25: S. 125-146.
- Beckert, Jens, Rainer Diaz-Bone und Heiner Ganßmann* (Hg.), 2007: Märkte als soziale Strukturen, Frankfurt/Main, New York.
- Berger, Johannes*, 2003: Neoinstitutionalismus und Wirtschaftssoziologie. S. 73-89 in: *Schmid, Michael und Andrea Maurer* (Hg.), *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse*. Marburg: Metropolis.
- Coleman, James S.*, 1985: Introducing Social Structure into Economic Analysis. *American Economic Review* 74: S. 84-88.
- Coleman, James S.*, 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge/MA: Belknap Press.
- Coleman, James S.*, 1994: A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. S. 166-180 in: *Smelser, Neil J. und Richard Swedberg* (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Collins, Randall*, 1980: Weber's Last Theory of Capitalism. *American Sociological Review* 45: S. 925-942.
- Collins, Randall*, 2007: The Multiple Fronts of Economic Sociology. <http://www.gsm.uci.edu/econsoc/Collins.html>, 04.07.2007.
- DiMaggio, Paul J. und Walter W. Powell*, 1991: The Iron Cage Revisited. Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. S. 63-82 in: *Powell, Walter W. und Paul J. DiMaggio* (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- DiMaggio, Paul J.*, 1998: The New Institutionalisms: Avenues of Collaboration. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 154: S. 696-705.
- Durkheim, Emile*, 1988: Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften. 2. Aufl., Frz. Orig. v. 1893, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Erlei, Mathias, Martin Leschke und Dirk Sauerland*, 2007: *Neue Institutionenökonomik*. 2. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Fligstein, Neil*, 1990: *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Galbraith, Kenneth*, 1987: Die Entmythologisierung der Wirtschaft. Grundvoraussetzungen des ökonomischen Denkens. Amerik. Orig. v. 1987, München: Knauer.
- Granovetter, Mark S.*, 1985: Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: S. 481-510.
- Granovetter, Mark S.*, 1990: The Old and the New Economic Sociology. A History and an Agenda. S. 89-112 in: *Friedland, Roger und Alexander F. Robertson* (Hg.), *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*. New York: Aldine de Gruyter.
- Granovetter, Mark S. und Richard Swedberg* (Hg.), 1992: *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- Hedström, Peter und Richard Swedberg*, 1996: Rational Choice, Empirical Research, and the Sociological Tradition. *European Sociological Review* 12: S. 127-146.
- Heilbron, Johan*, 2001: Economic Sociology in France. *European Societies* 3: S. 41-67.
- Heinemann, Klaus*, 1987: Probleme der Konstituierung einer Wirtschaftssoziologie. S. 7-39 in: *Heinemann, Klaus* (Hg.), *Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft 28 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Heinemann, Klaus*, 1989: Wirtschaftssoziologie. in: *Endruweit, Günter und Gisela Trommsdorff* (Hg.), *Wörterbuch der Soziologie*. Stuttgart: Enke.
- Lindenberg, Siegwart*, 1992: The Method of Decreasing Abstraction. S. 3-20 in: *Coleman, James S. und Thomas J. Fararo* (Hg.), *Rational Choice Theory. Advocacy and Critique*. Newbury Park: Sage.

- Maurer, Andrea*, 2001: Organisationssoziologie versus Organisationsökonomik? Oliver Williamson und die Analyse formal-hierarchischer Organisationsformen. S. 59-79 in: *Pies, Ingo und Martin Leschke* (Hg.), *Oliver Williamsons Organisationsökonomik*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Maurer, Andrea und Michael Schmid*, 2002: Die ökonomische Herausforderung der Soziologie? S. 9-38 in: *Maurer, Andrea und Michael Schmid* (Hg.), *Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*. Frankfurt/M.: Campus.
- Maurer, Andrea*, 2004: *Herrschaftssoziologie. Eine Einführung*. Frankfurt/M.: Campus.
- Maurer, Andrea*, 2006: Albert Hirschman: Grenzüberschreitungen zwischen Soziologie und Ökonomie?, in: *Albert Hirschman's grenzüberschreitende Ökonomik*, hrsg. von I. Pies; M. Leschke, Tübingen 2006: Mohr, S. 67-85.
- Maurer, Andrea*, 2007: Der Geist des Kapitalismus – Eine institutionentheoretische Interpretation der Protestantischen Ethik. S. 63-87 in: *Held, Martin, Gisela Kubon-Gilke und Richard Storn* (Hg.), *Ökonomie und Religion. Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Bd. 6. Marburg: Metropolis.
- Maurer, Andrea*, 2008: Institutionalismus und Wirtschaftssoziologie. In: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS, S. 62-86.
- Mikl-Horke, Gertraude*, 1999: *Historische Soziologie der Wirtschaft. Wirtschaft und Wirtschaftsdenken in Geschichte und Gegenwart*. München: Oldenbourg.
- Moore, Wilbert E.*, 1955: *Economy and Society*. New York: Random House.
- Parsons, Talcott und Neil J. Smelser*, 1956: *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Polanyi, Karl*, 1978: *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Engl. Orig. v. 1944, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Schmid, Michael*, 2008: Individuelle Entscheidungsrationale und soziale Einbettung. Zum Verhältnis von Ökonomie und Wirtschaftssoziologie. In: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS, S. 45-59.
- Schmid, Michael und Andrea Maurer*, 2003: Institution und Handeln. S. 9-46 in: *Schmid, Michael und Andrea Maurer* (Hg.), *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse*. Marburg: Metropolis.
- Schumpeter, Joseph A.*, 1953: *Aufsätze zur Soziologie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Smelser, Neil J.*, 1968: *Soziologie der Wirtschaft*. Amerik. Orig. v. 1963, München: Juventa.
- Smelser, Neil J. und Richard Swedberg* (Hg.), 1994: *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Smelser, Neil J. und Richard Swedberg* (Hg.), 2005a: *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Aufl., Princeton: Princeton University Press.
- Smelser, Neil J. und Richard Swedberg*, 2005b: Introducing Economic Sociology. S. 3-26 in: *Smelser, Neil J. und Richard Swedberg* (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Aufl., Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard*, 1987: Economic Sociology: Past and Present. *Current Sociology* 35: S. 1-221.
- Swedberg, Richard* (Hg.), 1990: *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard*, 1998: *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard*, 1999: Max Weber as an Economist and as a Sociologist: Towards a Fuller Understanding of Weber's View of Economics. *American Journal of Economics and Sociology* 58: S. 561-582.

- Swedberg, Richard*, 2000: Entrepreneurship. The Social Science View. Oxford: Oxford University Press.
- Swedberg, Richard*, 2001: Sociology and Game Theory. Contemporary and Historical Perspectives. *Theory and Society* 30: S. 301-335.
- Trigilia, Carlo*, 2002: Economic Sociology. State, Market, and Society in Modern Capitalism. Orig. v. 1998, Oxford: Blackwell.
- Weber, Max*, 1985: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie. 5., rev. Aufl., Orig. v. 1922, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Weber, Max*, 1988: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. 3 Bde., Orig. v. 1920, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Weber, Max*, 1991: Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. 5., unveränd. Aufl., Orig. v. 1923, Berlin: Duncker & Humblot.
- White, Harrison C.*, 1981: Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology* 87: S. 517-547.
- Williamson, Oliver E.*, 1990: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Zelizer, Viviana*, 1994: The Social Meaning of Money. New York: Basic Books.