

Bowmanund, Mary Jean; Anderson, C. Arnold

Article

Wirtschaftstypen

Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft

Provided in Cooperation with:

Duncker & Humblot, Berlin

Suggested Citation: Bowmanund, Mary Jean; Anderson, C. Arnold (1955) : Wirtschaftstypen, Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, ISSN 1619-6244, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 75, Iss. 5, pp. 1-22, <https://doi.org/10.3790/schm.75.5.1>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/290831>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Wirtschaftstypen

Von

Mary Jean Bowman und C. Arnold Anderson
z. Z. Lund (Schweden)

Inhaltsverzeichnis: Einleitung S. 1 — Kommerzialisierungsstufen S. 4 — Typen wirtschaftlicher Koordinierung S. 7 — Zusammengesetzte Kommerzialisierungs-Koordinierungstypen S. 10 — Die Stellung des Faktors Arbeit S. 14 — Unternehmerfunktionen S. 18 — Schluß S. 20

Zahlreiche Wirtschaftshistoriker führen Klage darüber, daß zwischen den Modellen der Wirtschaftstheorie und den Problemen, mit denen sich die Historiker zu befassen haben, eine Kluft besteht. Sie fordern eine engere Integrierung beider Disziplinen. Und doch waren an der Entwicklung „typologischer“ Analysen, von Webers „Idealtypen“ bis hin zu Spiethoffs wirklichkeitsnäheren „Realtypen“, gerade Wirtschaftshistoriker maßgeblich beteiligt, und inzwischen ist in der einen oder anderen Art die typologische Analyse zum festen Bestandteil moderner sozialwissenschaftlicher Theorie geworden¹. Im Grunde war die Kluft weniger, als man vermuten möchte, epistemologischer Art — als Bestandteil der Probleme etwa, auf die man Studenten aufmerksam zu machen pflegt. Das größere Interesse des Historikers an den gegenseitigen Beziehungen wirtschaftlicher und anderer Faktoren in den Wechselfällen der Zeit und sein daraus resultierendes Verlangen nach einem weiten Bezugsrahmen stand in einem gewissen Gegensatz zu der Vorliebe des Wirtschaftstheoretikers für ausgesuchte Anpassungsvorgänge unter gegebenen Bedingungen. Schumpeter war bemerkenswert erfolgreich in seinem Bemühen, beide Gebiete zu verschmelzen². Paradoxerweise wurde der Zwiespalt zwischen Historikern und

¹ Wegen einer knappen Erörterung dieser methodologischen Fragen cf. F. C. Lane und J. C. Riemersma: „Introduction to Spiethoff“ in dem von ihnen herausgegebenen Buch *Enterprise and Secular Change* (Homewood: Irwin, 1953) Kap. 25. Obwohl die Typen-Analyse von Soziologen häufiger verwendet wird als von den meisten Wirtschaftlern, sind doch die mathematischen Modelle von reinem Wettbewerb, Monopol und Konjunkturzyklen hochabstrakte, deduktive Idealtypen. Wenn immer dem gegenwärtigen „Institutionalismus“ eine effektive Synthese gelingt, werden „Realtypen“ die Folge sein.

² Schumpeter betont diese Verbindung in „Creative Response in Economic History“, *J. of Econ. Hist.* VII (1947), 149.

Theoretikern aber auch durch das Bemühen der Historiker hervorgerufen, das Einzelne, Partielle zu untersuchen, wohingegen der Theoretiker allgemein gültige Aussagen zu machen sucht; es ist kein Zufall, daß unter den Historikern nicht nur Urheber, sondern auch schärfste Kritiker der typologischen Analyse zu finden sind.

Dieser „Aufsatz in Perspektiven“ soll dazu beitragen, theoretische und historische Annäherungen an eine wirtschaftliche Analyse zu verbinden. Durch einen vergleichenden Blick auf die Wirtschaften der Welt können neue Gesichtspunkte im Hinblick auf die Frage nach den Möglichkeiten und Grenzen der modernen ökonomischen Theorie und im Hinblick auch auf einige der Punkte, an denen Wirtschaftstheorie und Wirtschaftsgeschichte gegenseitig voneinander abhängig sind, gewonnen werden. Das methodologische Glied zwischen beiden Gebieten bildet eindeutig die typologische Analyse; sie ist eine grundlegende, wenn auch durchaus nicht immer sichere Methode, ein so umfangreiches Problem ausreichend zu erfassen³.

Die unten aufgezeigten „Wirtschaftstypen“ wurden durch einen methodischen Vergleich theoretischer Modelle mit einer großen Zahl tatsächlicher Wirtschaften aus Vergangenheit und Gegenwart gewonnen⁴.

Der Ausgangspunkt dieser Analyse war die Erkenntnis der vier gesellschaftlichen Funktionen, auf welche die Wirtschaftswissenschaft ihre Aufmerksamkeit konzentrierte:

1. die Höhe der Gesamtproduktion und ihre Veränderungen
2. die Verteilung der Produktionsfaktoren
3. der Ausnutzungsgrad dieser Produktionsfaktoren
4. die Verteilung des Produkts.

Vier bedeutsame, die soziale Organisation betreffende Kriterien sind unmittelbar mit diesen Funktionen verbunden⁵:

1. Das Ausmaß, in dem Arbeitsteilung und Tausch ausgebildet sind.
Man kann hier beispielsweise eine verhältnismäßig selbstgenügsame Familie eines primitiven Volksstammes der Welt des modernen Großstädtlers gegenüberstellen.

³ Jeder, der in dieses geistige Labyrinth eindringen will, muß sich mit Max Weber beschäftigen. Wertvoll ist auch Heckschers Aufsatz „The Aspects of Economic history“ in: *Economic Essays in Honor of Gustav Cassel* (London: Allen and Unwin, 1933). Herskovits' *Economic Anthropology* (New York: Knopf, 1952) ist ein zuverlässiger Führer bei Forschungen über das Wirtschaftsleben nichtzivilisierter Völker.

⁴ Eine von den Verfassern früher verfaßte „Typology of Societies“ (*Rural Sociology*, XVI [1951], 255—271) erleichterte die vorliegende Analyse. Die Autoren erheben keinen Anspruch darauf, als qualifizierte Historiker zu gelten.

⁵ Die alte Einteilung nach Begriffen wie: Sammler-, Jäger-, Hirten- usw. Gesellschaften ist offensichtlich eher technologischer als wirtschaftlicher Art.

2. Die Personen oder Organe, welche entscheiden, was produziert wird, und die Stelle, von der die wirtschaftlichen Handlungen der Gesellschaft koordiniert werden. Dieser Faktor hat zwei Seiten: Produktionseinheit und Koordinierungsstelle fallen häufig auseinander, wie beispielsweise in einer Marktwirtschaft.
3. Die Stellung des Menschen als Produzenten. An welchen Stellen und auf welche Weise werden seine wirtschaftlichen Beziehungen zu anderen aufeinander abgestimmt? In den komplexeren Wirtschaften wäre auch das Ausmaß zu betrachten, in dem Arbeiter von einer Stellung oder Aufgabe zu einer anderen überwechseln.
4. Eigentumsordnungen. Das Schwergewicht des Interesses liegt dabei weniger auf den philosophischen Begründungen des Eigentums als auf den wirtschaftlich relevanten Aspekten. Wer kann welche Ansprüche auf Besitz und Kontrolle welcher Arten von Gütern und Leistungen erlangen?

Unter einer „Wirtschaft“ hat man sich das ökonomische System einer Gesellschaft vorzustellen oder irgendeiner wirtschaftlich integrierten Zahl von Gesellschaften oder irgendeiner Gemeinschaft, die zwar noch keine „Gesellschaft“ darstellt, jedoch genügend ausgebildet ist, um die oben aufgezeigten vier Kriterien wirtschaftlichen Lebens aufzuweisen. Geographische Grenzen sind irrelevant.

Die Wirtschaftstypen wurden konstruiert, indem hervorstechende Eigenschaften dieser Variablen kombiniert wurden⁶. Die ersten beiden Kriterien: das Ausmaß der Spezialisierung und die Koordinierungsstelle, sind die bedeutsameren. Die Grund-Typologie basiert auf der Verbindung beider Kriterien. Eine Klassifizierung nach der jeweiligen Bedeutung, welche der Stellung des Faktors Arbeit zukommt, konnte dem Grundschema leicht angefügt werden.

Die Eigentumsordnungen wiesen für eine umfassende Klassifizierung zu feine und verwickelte Unterschiede auf. Gewisse, genau abgrenzbare Assoziationen zwischen den Koordinierungsprozessen und den Eigentumsbeziehungen sind a priori zu erwarten und empirisch zu beobachten. Da eine gründliche Behandlung der Frage nach den Eigentumsordnungen in jedem Typus außerordentlich breit hätte ausfallen müssen, wird diese vierte Variable nicht diskutiert werden.

Die Bedeutung der Wertorientierungen für die Art und Weise gesellschaftlichen Verhaltens sowie die Auswirkungen geschichtlich bedingter Veränderungen lenkten erst jetzt wieder die Aufmerksamkeit

⁶ Mit einer Ausnahme könnten alle hier konstruierten Typen ein geschlossenes Wirtschaftssystem darstellen — obwohl nur wenig Systeme in Wirklichkeit „geschlossen“ sind. Der einzige Typus, der entweder mit einer größeren Wirtschaft verbunden sein muß oder symbiotisch ist, ist der Typus der Gutswirtschaft mit Absatzproduktion.

der Soziologen und Wirtschaftshistoriker auf sich. Hier ist für eine Untersuchung dieser Beziehungen kein Raum. Lediglich einige Eigenschaften des Unternehmertums werden gegen Ende des Aufsatzes erörtert als ein anderes Gebiet, das beim Studium gewisser dynamischer Veränderungen der Grundtypologien, welche organisatorischer Art sind, beachtet werden sollte⁷.

Kommerzialisierungsstufen

Während der Begriff „Spezialisierung“ keine größeren Schwierigkeiten bietet, kann „Tausch“ verschieden ausgelegt werden. Auch der Begriff „Eigentum“ ist nicht sehr klar, und die „Gebräuche“ sind außerordentlich verschieden, vor allem, wenn — wie in westlichen Gesellschaften — kollektive Strukturelemente und eine Regierung vorhanden sind. Sind Zahlungen von Tochterunternehmungen an die Muttergesellschaft oder Transaktionen zwischen Regierungsbehörden als Übertragungen von „Eigentum“ anzusehen? Ähnliche Schwierigkeiten tauchen in Wirtschaften mit Großgrundwirtschaft auf. Keine scharfe Trennungslinie besteht ferner zwischen den in den Büchern der Nation oder des Verbandes erscheinenden Eigentumsübertragungen, welche ohne, und solchen, die mit Geld stattgefunden haben. Für die vorliegenden Zwecke werden diese verschiedenen Übertragungsarten als „Tausch“ betrachtet, weil eine Übertragung der Kontrollgewalt stattfindet, d. h. die Güter gelangen in eine neue Sphäre von Unternehmerentscheidungen oder unter die Kontrolle einer neuen „Firma“. In der Praxis auftretende Differenzierungen bei den Berechnungen, wie sie mit solchen Veränderungen der Kontrollgewalt einhergehen, können als ein ungefährender Maßstab des Ausmaßes angesehen werden, in dem Austausch stattfindet. Auch mit dieser Auslegung tendieren sowohl Spezialisierung wie Austausch in dem Ausmaß zu schwinden, in dem verdeckter oder ohne Geld vollzogener Austausch zunimmt.

Ausmaß der Arbeitsteilung und Verbreitung von Tauschbeziehungen sind offensichtlich voneinander abhängig, und beide können als Index für den Kommerzialisierungsgrad verwendet werden. Da sie

⁷ Erst vor kurzem wurde verschiedentlich versucht, eine Klassifizierung von Unternehmereigenschaften vorzunehmen. Ohne Rücksicht auf ihren ursprünglichen Zweck können die meisten dieser Einteilungen nicht nur auf gewinnorientierte Tätigkeiten allein, sondern auch auf einen weiteren Rahmen bezogen werden. Die Stelle, welche die Unternehmerfunktion ausübt, ist dabei irrelevant. Nur mit einer breiten Auslegung des Unternehmerbegriffs ist es möglich, diese Klassifizierung in Beziehung zu der hier vorgeführten Typologie der wirtschaftlichen Organisationsformen zu setzen (cf. Fußnote 13.) Die Verfasser haben vor allem auf Einteilungen aufgebaut, die von Arthur H. Cole und Clarence Danhof vorgeschlagen wurden (cf. Fußnoten 15 und 18).

jedoch nur unvollkommen voneinander abhängig sind, erschien es am besten, beide Aspekte der Kommerzialisierung zu erörtern.

Fünf Kommerzialisierungs-„Stufen“ scheinen die durch das Vorhandensein tatsächlicher Wirtschaften gegebene Spannweite ausreichend zu umfassen: a) geschlossene Hauswirtschaften, b) Tauschwirtschaften, c) halbkommerzielle Wirtschaften, d) kommerziell-praeindustrielle Wirtschaften, e) kommerziell-industrielle Wirtschaften.

Da quantitative Daten nur in Ausnahmefällen zur Verfügung stehen⁸, werden wir sprunghaft eine Stufe nach der anderen betrachten und dabei erkennen, daß die Kategorien ineinander übergehen.

Diese Kommerzialisierungs-Stufen sind keine notwendigen historischen Folgen; in der Tat liegt eine besondere Bedeutung dieser Analyse in dem Gegensatz zwischen der typologischen Reihenfolge und der, welche sich nach der historischen Aufeinanderfolge richtet. Die Wesensmerkmale der fünf Kommerzialisierungs-Stufen sollen kurz dargestellt werden.

A. Geschlossene Hauswirtschaften (Subsistence economies)

Arbeitsteilung: großenteils nach Alter und Geschlecht, geringfügige Spezialisierung von Priestern und Milizsoldaten.

Tausch: vor allem über Geschenke, bei Zeremonien, gegenseitiger Hilfeleistung, sowie bei Teilungen; Tauschbeziehungen nach außen kommen nur in geringem Umfang vor.

B. Tauschwirtschaften (Barter economies)

Arbeitsteilung: wenig mehr als A; in einer mehrere Gruppen umfassenden Gesellschaft, in der zwei verschiedene kulturelle Gruppen miteinander leben, hat sich die eine vielleicht spezialisiert.

Tausch: wie in A, plus interner Austausch von Gütern (und möglicherweise von Diensten). Getauscht werden nur Überschüsse und nur von denen, welche dasselbe Produkt herstellen; Vorkommen von Warengeld. Der interne Austausch geht direkt, ohne Mittelspersonen vonstatten, wenngleich die Sitte unter Umständen ihr Tätigwerden erfordert.

Kredit: Tauschkredit mit oder ohne „Zins“ bzw. Prämie.

C. Halbkommerzielle Wirtschaften (Semi-commercial economies)

Arbeitsteilung: Produktion vor allem für den unmittelbaren Verbrauch; daneben gibt es jedoch einige neben- und einige hauptberufliche Spezialisten, einschließlich einiger weniger Spezialisten im Handel. Im allgemeinen sind Priester, Soldaten und

⁸ Ein interessantes Beispiel einer halbkommerziellen Stufe bringt A. J. und R. H. Tawney: „An Occupational Census of the Seventeenth Century“, *Economic History Review*, V (1931), 25—63.

einige hauptberufliche Handwerker unabhängig voneinander tätig oder müssen die Anordnungen der Elite befolgen.

Tausch: unter Zuhilfenahme von Geld Tausch von Waren oder Dienstleistungen, mit Handel sowohl direkt als auch über Mittelspersonen. Die Größe des Austauschs ist — mit Ausnahme einiger Artikel — im Verhältnis zum Gesamtverbrauch gering. Unter Umständen Vorkommen von Tributen in Form von Waren oder Dienstleistungen.

Kredit: Warenkredit und Geldkredit, auch über Mittelspersonen. Unter Umständen wird Arbeitskraft verpfändet (wie beispielsweise in China, wo bisweilen ein Sohn zur Arbeit beim Gläubiger des Vaters geschickt wurde).

D. Kommerziell-praeindustrielle Wirtschaften (Commercial-pre-industrial)

Arbeitsteilung: zahlreiche hauptberufliche Spezialisten, auch auf dem Gebiet von Handel und Finanzen; die Spezialisierung ist jedoch innerhalb der meisten Handwerkszweige oder Industrien noch nicht sonderlich vorangetrieben.

Tausch: auf der Grundlage von Geld und zumeist indirekt; die ausgetauschten Güter bilden einen wesentlichen Teil des Gesamtverbrauchs.

Kredit: auf der Grundlage von Geld und vor allem über Mittelspersonen.

E. Kommerziell-industrielle Wirtschaften (Commercial-industrial)

Arbeitsteilung: stark ausgeprägt, sowohl innerhalb der einzelnen Branchen von Handwerk und Industrie als auch zwischen diesen; ferner auch unter Händlern und Geldgebern.

Tausch: verbreitet und mit vielen Geldarten (Kreditmittel, Münzgeld etc.), angefangen vom hauptsächlich offenen, über das Geld vollzogenen Austausch bis zum vorwiegend verdeckten innerhalb großer integrierter Einheiten. Gegebenenfalls auf breiter Basis Austausch mit anderen Wirtschaften.

Kredit: vom stark verbreiteten offenen Geldkredit bis zum vorwiegend verdeckten Kredit innerhalb größerer Einheiten mit gemeinsamer Abrechnung, Zwangssparen über Steuern usw.

Obwohl diese Kategorien eine Aufeinanderfolge verschieden stark ausgeprägter Kommerzialisierungsstufen darstellen, sind die aufeinanderfolgenden Stufen doch nicht gleich weit voneinander entfernt. Auch Verbreitung von Spezialisierung und Tausch bewegen sich nicht gleichmäßig. Typus B ist ausgeprägter kommerziell als Typus A, und zwar weniger wegen der stärker ausgebildeten Spezialisierung als deshalb, weil dort plötzlich Austausch von Überschußgütern zwischen

Nichtspezialisten stattfindet — eine Entwicklung, welche zur Erscheinung nebenberuflicher Spezialisierung und einer halbkommerziellen Wirtschaft führen kann. Sowohl der Austausch als auch die Arbeitsteilung wachsen von Typus B zu Typus C und von Typus C zu Typus D an. Unter Zugrundelegung des umfassenderen Begriffes „Austausch“ wachsen beide Elemente von Typus D zu E hin an, obwohl der Austausch in einigen Industriewirtschaften unter Umständen weniger offen vor sich geht als vielleicht in typischen kommerziell-praeindustriellen Wirtschaften.

. Typen wirtschaftlicher Koordinierung (Authority-coordination-types)

Wenn wir als zweites Hauptkriterium wirtschaftlichen Lebens die Organe betrachten, welche die Autorität verkörpern und die Koordinierung vornehmen, dann ist eine einfache, geradlinige Übersicht nicht angebracht. Die aufgeführten Typen wirtschaftlicher Koordinierung sind etwas „purifiziert“; Beispiele aus der Wirklichkeit wären gemischter Art. Eine Verbreiterung oder Auflockerung der Typen hätte eine verwirrende Vieldeutigkeit zur Folge gehabt. Untergliederungen werden im Einzelfall von Nutzen sein; so würde ein Anthropologe sicherlich eine genaue Untergliederung innerhalb der ersten zwei oder drei Typen vorziehen, während der Wirtschaftstheoretiker strukturelle Kategorien innerhalb der hochkommerzialisierten Varianten ausarbeiten wird.

A. Gleichgeordnet (simple-equalitarian)

Produktions-, Koordinierungs- und Konsumeinheiten sind identisch, sei es in Gestalt von Einzelfamilien, Sippen oder kommunalen Gebilden.

B. Feudale Großgrundwirtschaften (feudal-manorial)

Hier bestehen zwei Hauptvarianten; in der einen liegt das Schwergewicht bei der Familie, in der anderen bei der Organisation der Dorfgemeinschaft. Beide Formen sind eingeschränkt durch die auf Landbesitz oder Militärmonopol beruhende Macht des Feudalherrn über die wirtschaftlichen Beziehungen. Über sich hat der Feudalherr eine kaum nennenswerte zentralisierte Kontrolle. Die Erhebung von Tributen und das Monopol des Patrons, Luxusgewerbe zu betreiben, sind Bestandteil der Kontrollgewalt.

C. Staatlich regulierte Großgrundwirtschaft (Bureaucratic-seigneurial)

Wiederum finden wir zwei Varianten von Produktion und Koordinierung: bei der einen steht die Familie, bei der anderen die Gemeinde im Vordergrund. Als einschränkende Autorität tritt hier eine organisierte Beamtenhierarchie auf, welche zwar wirt-

schaftliche Macht delegiert (z. B. Steuererhebung, Arbeitsplanung), die letzte Kontrollgewalt jedoch sich vorbehält.

D. Kasten-Dorf-Wirtschaft (Caste-communal)

Bis ins einzelne gehende Kontrolle aller Personen und ihrer Beziehungen untereinander durch ein System von Kasten mit dem Mittelpunkt in einer Dorfwirtschaft, das genau abgegrenzte, von der Überlieferung geprägte Tätigkeitsbereiche für jeden einzelnen sowie gegenseitige Verpflichtungen der Dorfbewohner untereinander vorsieht.

E. Gutswirtschaften mit Absatzproduktion (Market-estate)

Ein großer Teil von Produktion und Verbrauch wird durch den Leiter großer Landgüter kontrolliert und organisiert, wobei jedes Gut in sich geschlossen ist. Da es der Sinn der Gutswirtschaft ist, Überschüsse für einen Markt zu erzielen, ist dieser Typus marktorientiert und symbiotisch.

F. Freie Verkehrswirtschaft (Market-decentralized)

Freie Koordinierung der Handlungen unabhängiger Produktionseinheiten über den Markt. Die Extremfälle ähneln dem „freien Wettbewerb“ der Theorie.

G. Staatlich-korporativ gebundene Wirtschaft (Associational-bureaucratic)

Private Machtgruppen (Bauernverbände, Kartelle, Gewerkschaften, Zünfte) ringen mit der Bürokratie um die Kontrolle der Märkte. Im Extremfall, nach dem Verschwinden aller atomistischen Märkte, konzentriert die Bürokratie ihre Tätigkeit auf die praktische Durchführung der Kontrolle der Gesellschaft und auf die richterliche Entscheidung von Streitigkeiten der Gruppen untereinander. Einzelnen Machtgruppen kann es gelingen, stärker zu werden als die Bürokratie; dann gehen, falls die kombinierte Macht einer solchen Gruppe und der Behörden nicht eingeschränkt wird, die übrigen privaten Verbände zugrunde, die dominierende Gruppe verliert ihren privaten Charakter und die ihr wesenseigene Identifizierung mit amtlichen Aufgaben endigt im Typus H.

H. Zentralgeleitete Wirtschaft (Totalitarian)

Eine hochzentralisierte Bürokratie kontrolliert fast das gesamte wirtschaftliche Leben wie auch andere Phasen des gesellschaftlichen Lebens.

Während einige dieser Typen durch tatsächlich existierende Wirtschaften hinreichend exemplifiziert werden können, sind die extremen Formen in Wirklichkeit niemals anzutreffen. Keine Gesellschaft wird sich auf die Dauer in Richtung nur einer dieser Typen hin orientieren.

Die soziale Organisation unterliegt beständigen, schnelleren oder langsameren Veränderungen. Die oben angeführten Typen sollen vor allem als Rahmen bei Untersuchungen solcher Typen sowie bei genauen Analysen gemischter Typen dienen.

Der Beispiele sind viele. Wenn sich z. B. im gleichgeordneten Typus Tribute in Form von Dienstleistungen oder Sachgütern an Priester oder Häuptlinge finden (bei Primitiven ist dies durchaus nicht ungewöhnlich), dann liegt ein Hinübergreifen in eine feudale bzw. staatlich regulierte Großgrundwirtschaft vor. Einige afrikanische Wirtschaften der Vergangenheit waren zumindest quasifeudal. Drückt die Macht einer Zentralregierung auf den Feudalherrn, dann liegt ein Zug zur staatlich regulierten Großgrundwirtschaft vor. (Zu diesem Zweck werden unter Umständen, wie z. B. in China, die Beamten in anderen Gebieten als ihrer Heimat ernannt.) Wird andererseits die Zentralgewalt durch die wachsende Macht einzelner Landbesitzer geschwächt, dann tritt die feudale Großgrundwirtschaft ausgeprägter in Erscheinung.

Die Kasten-Dorf-Wirtschaft tritt in der Wirklichkeit nur in Verbindung mit entweder feudalen oder staatlich regulierten Formen auf. Diese Verbindung findet sich im „Jajmani“-System und entspricht der stark hierarchisch ausgeprägten Natur extremer Kasten, wie sie weiter unten geschildert wird.

Daß die Form der freien Marktwirtschaft vom staatlich-korporativ gebundenen Typus nicht allzu weit entfernt ist, lehrt die Wirtschaftsgeschichte Großbritanniens und der USA.

Die Beziehungen zwischen den totalitären und den anderen Typen sind von besonderem Interesse. Wächst die zentrale Macht der Bürokratie und der Grundbesitzer oder wird die Macht der totalitären Kontrollinstanz geschwächt, dann vereinigen sich die beiden Typen, wie im späten weströmischen Imperium auf dem agrarischen Sektor. In der spätmerkantilistischen Periode Englands ist eine dezentralisierte Binnenwirtschaft, verbunden mit einer bürokratischen Kontrolle des Außenhandels zu erkennen. Ist der Außenhandel von größerer Bedeutung, dann wird seine Reglementierung eine Kontrolle der Binnenwirtschaft im Gefolge haben. Wenn auch keines dieser historischen Beispiele totalitäre Züge aufweist, so offenbaren beide doch Elemente einer durch staatlichen Machtspruch herbeigeführten Koordinierung. Einige amerikanische Beobachter fürchten, daß ein Kampf zwischen Staatsbürokratie und privaten Machtgruppen aus der gegenwärtigen staatlich-korporativ gebundenen Form eine solche totalitärer Art macht. Aber ein vollentwickelter Totalitarismus kann starke private Machtgruppen nicht dulden⁹.

⁹ Diese Feststellung schließt nicht aus, daß in einer in zwei Gruppen aufge-

Die Gutswirtschaft mit Absatzproduktion ist abhängig von einer außerhalb befindlichen oder mit eingeschlossenen Wirtschaft. Einige Kolonialwirtschaften sind klare Beispiele. Obwohl eine solche Wirtschaft bisweilen „feudal“ genannt wird (wie im amerikanischen alten Süden), unterscheidet sich diese Form der Gutswirtschaft mit Absatzproduktion von der feudalen Großgrundwirtschaft doch in zweierlei Hinsicht: erstens fehlen quasi-unabhängige Familien- oder Dorfwirtschaften, wie sie in der feudalen Großgrundwirtschaft anzutreffen sind, und zweitens vor allem durch den Mittelpunkt des Marktes, wie er bei der Gutswirtschaft mit Absatzproduktion zu finden ist. Ostdeutschland nahm im 19. Jahrhundert etwa eine Art Mittelstellung ein, während die Ranch-Wirtschaften der südamerikanischen Ebenen eher als Teile größerer Marktwirtschaften mit geringen Kennzeichen der Form „Gutswirtschaft mit Absatzproduktion“ anzusehen sind¹⁰.

Zusammengesetzte Kommerzialisierungs-Koordinierungstypen

Obwohl die Typen wirtschaftlicher Koordinierung unabhängig von den Kommerzialisierungstypen herausgearbeitet wurden, sind beide doch offensichtlich verwandt. Man könnte die halbkommerziellen Wirtschaften als eine Art Wende in der Entwicklung der Menschheit betrachten, da wir in dieser Stufe die Glieder finden, welche Wirtschaften der Vergangenheit in der grundlegenden Struktur zu der sozialen Organisation verbinden, die unseren eigenen Wirtschaftstypus kennzeichnet. An der Untergrenze des halbkommerziellen Typus und darunter finden sich die gleichgeordneten Typen, die feudalen Großgrundwirtschaften und die staatlich regulierten Großgrundwirtschaften sowie ihre zahlreichen Mischungen. Über dem halbkommerziellen Typus finden wir die freie Verkehrswirtschaft, die staatlich korporativ gebundenen Wirtschaften und die zentral geleiteten Typen sowie deren Verbindungen.

Die Übersicht zeigt diese Zusammenhänge. Die durch — gekennzeichneten Rubriken in dieser Tafel sind Typen, welche in Wirklichkeit nicht oder nur höchst unwahrscheinlich zusammen auftreten werden. In den meisten dieser Beispiele schienen sich die Bedingungen gegenseitig auszuschließen. Die zusammengesetzten Kommerzialisierungs-Koordinierungstypen werden mit erklärenden Erläuterungen und annähernd zutreffenden Beispielen unten aufgeführt.

spaltenen Gesellschaft über eine Revolution auch dann Totalitarismus entstehen kann, wenn die privilegierte Gruppe ursprünglich korporative Elemente aufwies.

¹⁰ Wobei in der englischen Fassung der Ausdruck „market“ verwendet wurde, um alle Typen oder Typenverbindungen einzuschließen, bei denen Märkte eine bedeutende Rolle spielen.

- I. Gleichgeordnet (die alten Teutonen, Eskimo).
- II. Feudale Großgrundwirtschaft (Europa im Mittelalter, China in der Zeit vor Konfuze, das vor-neuzeitliche Japan).
- III. Staatlich regulierte Großgrundwirtschaft (afrikanisches Königreich Dahomey, Inka, China während bestimmter Zeitabschnitte, das alte Ägypten — mit Beimengungen von II).
- IV. Kasten-Dorfwirtschaft. (Hindu-Indien, mit einer Oberschicht von Großgrundwirtschaften, welche in einigen Gebieten feudal, in anderen staatlich reguliert waren).
- V. Freie, prae-industrielle Marktwirtschaft (China im 19. Jahrhundert, England und die USA im frühen 19. Jahrhundert).
- VI. Freie, industrielle Marktwirtschaft (England und die USA im späten 19. Jahrhundert, mit einem beträchtlichen Einschlag von VIII).
- VII. Korporativ gebundene prae-industrielle Wirtschaft (die europäische Zunftwirtschaft zu Beginn der Neuzeit; sie dauert bis in die merkantilistische Epoche hinein).
- VIII. Korporativ gebundene Industriegewirtschaft (England und USA in der Gegenwart, mit bedeutenden Beimengungen von VI).
- IX. Zentralgeleitete halbkommerzielle Wirtschaft (spätromisches Imperium, Frankreich im 17. Jahrhundert, beide mit einem Einschlag von Feudalismus).
- X. Zentralgeleitete Industriegewirtschaft (heutiges Rußland, jede moderne Kriegswirtschaft).
- XI. Gutswirtschaft mit Absatzproduktion (Plantagensystem im alten amerikanischen Süden).

Obwohl jeder Typus in beträchtlichem Umfang variiert werden kann, ist eine solche Typologie doch in gewissem Umfang unrealistisch. Man kann die Frage stellen, ob diese Typen wirklich die enorme Vielfalt der von der Geschichte überlieferten Wirtschaftsformen umfassen, und es ist nicht leicht, eine Antwort auf diese Frage zu geben. Betrachtet man diese Typen als Grenzfälle, welche in der einen oder anderen Richtung verändert werden können, dann ist die Ableitung zahlreicher Formen möglich. Verbreitern wir beispielsweise die Typen VI und VIII, dann vermögen wir die meisten industriellen Gesellschaften mit einzuschließen. Für die USA kann das Jahr 1933 als das Datum gelten, an dem diese Nation von der Stufe freier Marktwirtschaft zur staatlich-korporativ gebundenen Form übergang. China entspricht ungefähr den Typen II, III und V, je nachdem, welche Epoche oder welches Gebiet man betrachtet; lange Zeit hindurch war die chinesische Wirtschaft ein Mischsystem.

Kommerzialisierungs-Koordinierungs-Typen

Koordinierungs- organe*	Kommerzialisierungsgrade				
	A Geschlossene Haus- wirtschaft	B Tausch	C halb- kommerziell	D kommerziell prae- industriell	E kommerziell industriell
A. Gleichgeordnet	I				
B. Feudale Großgrund- wirtschaft		II			
C. Staatlich regulierte Großgrundwirtschaft . .		III			
D. Kasten-Dorf-Wirtschaft			IV		
F. Freie Verkehrs- wirtschaft			V		VI
G. Staatlich korporativ gebundene Wirtschaft .			VII		VIII
H. Zentralgeleitete Wirtschaft			IX	**	X

* Der Typus „Gutswirtschaft mit Absatzproduktion“ wird hier ausgelassen, weil eine zweifache Perspektive im Hinblick auf den Kommerzialisierungsgrad zu berücksichtigen wäre.

** ungewiß, cf. Text.

Obwohl Zeiten historischer Übergänge besonders schwer zu klassifizieren sind, so sind die Typologien doch nicht weniger illustrativ. Als in Europa die Zünfte im Entstehen begriffen waren und der Feudalismus verfiel, war die Landwirtschaft im Grunde feudal und die Stadtwirtschaft kommerziell-staatlich-korporativ gebunden. Jede Wirtschaft zeigte Spuren ihrer Beziehungen zu den anderen, und die Gegenüberstellung einzelner Typen offenbarte die vor sich gehenden Veränderungen.

Die Erfahrungen vergangener Jahrzehnte zeigen, daß die Ausübung strenger Kontrollen durch private Verbände eine Intervention der öffentlichen Hand hervorruft; („staatlich gebunden“ wird der Kürze halber zwischen den Typen VII und VIII ausgelassen). Man verlangt ein Eingreifen der öffentlichen Hand, um private Machtgruppen zu stützen (wie in den alten Zunftstädten oder in den USA der Gegenwart), sie muß als Schiedsrichter dienen (wie in Neuseeland) oder sie wird in die Opposition gedrängt (wie im England des 16. oder Frankreich des 18. Jahrhunderts).

Zentralgeleitete Koordinierungen kommen in Verbindung mit halbkommerziellen oder kommerziellen Industriewirtschaften, jedoch nicht mit dem kommerziell-prae-industriellen Typus vor. (Für die dazwischenliegenden Rubriken konnte kein Beispiel gefunden werden.) Die totalitäre Kontrolle über eine hochkommerzialisierte Wirtschaft setzt ausgearbeitete Verwaltungstechniken voraus sowie gleichzeitig (oder vorhergehend) ein intensives Wirtschaftsleben, wie es nur in Industrie-Gesellschaften zu finden ist¹¹. Andernfalls würde die Kontrolle versagen oder das Wirtschaftsleben in Richtung der geschlossenen Hauswirtschaft zurückgedrängt.

In einer zentralgeleiteten Industriewirtschaft findet sich nicht nur eine zusammen mit dem Industrialismus entwickelte Organisations- und Rechnungstechnik; es besteht auch die Möglichkeit, durch ein Monopol auf entscheidenden Teilgebieten, wie z. B. der Schwerindustrie, eine gesamte Wirtschaft zu kontrollieren. Es ist zweifelhaft, ob der hochentwickelte offene Austausch in anderen Industriewirtschaften totalitäre Kontrollen (mit Ausnahme kurzfristiger, wie z. B. in Kriegszeiten) überstehen würde; gewiß ist, daß mit totalitären Kontrollen ein wachsender Anteil am Tausch in Lieferungen für Rechnung der öffentlichen Hand verschwindet, mit einem steten Trend, zum Naturaltausch zurückzu-

¹¹ Dies ist einer der Punkte, an denen Webers Erkenntnisse im Lichte späterer Ereignisse außerordentlich bemerkenswert erscheinen. Seine Hervorhebung der Bedeutung, welche eine entwickelte Rechentechnik als Vorbedingung jeder Industrialisierung besitzt, wird im Falle zentralgeleiteter Industriewirtschaften noch gewichtiger.

kehren. Stark zentralisierte Kontrollen hemmen die Kommerzialisierung, fördern jedoch gewisse Arten der Spezialisierung.

Die Stellung des Faktors Arbeit (The position of Labor)

Die hauptsächlichsten Stellungen, die der Faktor Arbeit im wirtschaftlichen Leben einnehmen kann, werden wie folgt eingeteilt:

A. Beschäftigung in der eigenen Hauswirtschaft.

Produktion innerhalb der Familie zum Zwecke unmittelbaren Verbrauchs.

B. Demiurgisch¹²

Die Arbeit wird von einer Person verrichtet, welche im Dienste eines einzelnen oder einer Gruppe außerhalb der eigenen Familie steht (z. B. Hof, Gutsherrschaft, Regierung, Plantage, Dorfgemeinschaft). Ein „Arbeitgeber“ kann Unterstützung oder Belohnung gewähren; aber die Entschädigung richtet sich nicht genau nach der geleisteten Arbeit; Lohnzahlungen sind ohne Bedeutung. Gewöhnlich ist diese Arbeit in gewissem Ausmaß erzwungen (Diener- oder Sklaven-Dienstverhältnis); dabei können Sitte oder religiöse Sanktion ebenso wirksam sein wie militärischer oder politischer Zwang.

C. Preiswerk.

Für den Markt in eigener Verantwortung produzierende Arbeit; der Arbeiter ist gleichzeitig Handwerker oder Bauer und Kaufmann und verkauft dem Letztverbraucher oder Händler. Das „putting-out“-System ist mit dem Preiswerk verwandt.

D. Freiwillige Lohnarbeit.

E. Erzwungene Lohnarbeit.

Ein Vergleich dieser an der Stellung des Faktors Arbeit orientierten Typen mit den Kommerzialisierungs-Koordinierungstypen wäre logisch, aber die Zusammenhänge sind so eng, daß ein Umriß genügen möge.

Selbstverständlich kommt eine gegebene Arbeitsverfassung mit einem gegebenen Kommerzialisierungsgrad nicht in ausschließlich einer Form vor. Die Tätigkeit in der eigenen Hauswirtschaft ist sogar in unserer fortgeschrittenen Industriegesellschaft von Bedeutung. Obwohl das „Putting-out“-System mit Preiswerk verbunden werden kann und normalerweise als Übergang zwischen Preiswerk und Lohnarbeit betrachtet wird, so kann es doch nie vorherrschend werden. Wenn auch Lohnarbeit in vorindustriellen Wirtschaften vorkommt, so kann sie doch nur in Industriegesellschaften zu hervorragender Bedeutung gelangen.

¹² Wegen des Ausdrucks in dieser Bedeutung cf. Max Webers *General Economic History* (Übersetzer Frank Knight. Glencoe: Free Press, 1952).

Kommerzialisierungs- Koordinierungs-Typus	Der entsprechende Arbeits-Typus
I. Gleichgeordnet	A. Beschäftigung in der eigenen Hauswirtschaft
II. Feudale Großgrundwirtschaft	
III. Staatlich regulierte Großgrundwirtschaft	A. und B. Beschäftigung in der eigenen Hauswirtschaft und demiurgisch
IV. Kasten-Dorfwirtschaft	
IX. Zentralgeleitete halbkommerzielle Wirtschaft	
V. Freie vorindustrielle Marktwirtschaft	A. und C. Tätigkeit in der eigenen Hauswirtschaft und Preiswerk.
VII. Korporativ gebundene vorindustrielle Wirtschaft	
VI. Freie industrielle Marktwirtschaft	D. Freiwillige Lohnarbeit (erzwungene Arbeit [E] auf Militärdienst beschränkt)
VIII. Korporativ gebundene Industriegewirtschaft	
X. Zentralgeleitete Industriegewirtschaft	D. und E. Freiwillige und erzwungene Lohnarbeit (gegebenenfalls demiurgische Arbeit politischer Gefangener)
XI. Gutswirtschaft mit Absatzproduktion	B. Demiurgisch auf den Gütern; nur geringfügige Tätigkeit in der eigenen Hauswirtschaft oder Preiswerk und freiwillige Lohnarbeit

Demiurgische Arbeit kann man sich auf den Feldern und in den großen Hallen der feudalen Gutswirtschaft, an den Höfen der Ptolemäer oder beim Bau der großen chinesischen Mauer unschwer vergegenwärtigen. In einer zentralgeleiteten halbkommerziellen Wirtschaft ist diese Arbeitsform sogar noch stärker ausgebildet.

Weniger bekannt ist das indische „Jajmani“-System, das Herz der Kasten-Dorf-Wirtschaft. Es gibt vor allem die Struktur demiurgischer Arbeitsbeziehungen genauestens wieder¹³. In diesem System — von der zugrundeliegenden politischen Struktur abgesehen — steht jeder Spezialist, ob Wasserträger, Zimmermann oder Barbier, im Dienste entweder des ganzen Dorfes oder einer der darin lebenden Sippen. Die

¹³ Wegen dieses Systems cf. W. H. Wieser: *The Hindu Jajmani System* (Lucknow Publishing House, 1936).

Dienste, welche sich die beiden Partner leisten, werden gegenseitig nicht genau abgegolten. Der Anspruch des einzelnen beruht eher auf seiner Stellung in der sozialen Hierarchie des Dorfes und seinen Jajmani-Beziehungen als auf dem Nutzen, den seine Dienste stiften. Er muß sie so leisten, wie der Partner dies wünscht; der Zimmermann muß allen Bauern, in deren Dienst er steht, die Geräte in Ordnung halten. Nur besondere Dienste — wenn z. B. Barbieri gelegentlich einer Hochzeit als Boten fungieren — werden besonders entlohnt. Das Jajmani-System ergänzt den üblichen Landbau im Rahmen der geschlossenen Hauswirtschaft; einige Spezialisten auf dem Gebiet der Gemüsezücht werden in das System gelangen und sich vielleicht auch am Marktverkehr beteiligen. Hersteller von Luxusgütern, wie z. B. Goldschmiede, dienen oft mehr als einem Dorf und stehen teilweise außerhalb des Systems. Auch sie stehen in einem besonderen Jajmani-Verhältnis zu wohlhabenden Familien und beziehen ein bestimmtes Mindestmaß an Entschädigung (vor allem in Form von Nahrungsmitteln), das nach dem Ausmaß der von ihnen geleisteten Dienste beliebig erhöht werden kann. Da sie Mitglied der Dorfgemeinde sind, dürfen sie die Dienste der allgemeinen Dorfdiener (z. B. als Wäscher oder Putzer) beanspruchen. Von höheren Kasten und wohlhabenderen Familien werden die Jajmani-Partner mit Nahrungsmitteln oder Kleidern so gut belohnt, als spielten sie eine besondere religiöse Rolle. Jeder Dorfbewohner, der auf einem großen Gut bei der Einbringung der Ernte hilft, hat Anspruch auf ein bestimmtes Quantum Korn vom Dreschboden. So ist die Grundlage dieser Dorfwirtschaft ein komplexes Gewebe gegenseitiger Verpflichtungen, welche vielfach indirekt und zumeist in Gütern oder Dienstleistungen bezahlt werden. Dieses System ist eine komplexe Variante demiurgischer Arbeit, deren Einzelheiten von Dorf zu Dorf verschieden sind.

Die Gutswirtschaft mit Absatzproduktion ist die einzige Wirtschaftstyp, in dem ausgeprägt demiurgische Arbeit und entwickelte kommerzielle Beziehungen nebeneinander möglich sind. Da dieser Typ im wesentlichen symbiotisch ist, stellt er insofern nicht eigentlich eine Ausnahme dar. Obwohl sich Wirtschaften mit freiwilliger Lohnarbeit dem Typus: Gutswirtschaft mit Absatzproduktion nähern können, so läßt sich doch freiwillige Lohnarbeit in größerem Umfang nicht mit der strengen Kontrolle auf dem Gut vereinbaren, die sowohl durch demiurgische Arbeit als auch durch die Geschlossenheit größerer Gutswirtschaften erreicht wird. Eine Gutswirtschaft mit Absatzproduktion, welche sich Zwangsarbeiter bedient, würde einen so umfassenden Zentralismus zur Folge haben, daß die Güter selbst einer einschneidenden Kontrolle seitens höherer Stellen unterworfen würden.

Die Frage nach der Beweglichkeit der Arbeit ist in komplexeren Wirtschaften von so grundlegender Bedeutung, daß sie besonders er-

örtert werden muß. In einfacheren Hauswirtschaften ist sie wegen des Fehlens einer ausgeprägten Arbeitsteilung recht bedeutungslos. In einer Feudalwirtschaft findet sich nur wenig Bewegungsfreiheit; auch die Möglichkeiten, zwischen mehreren Arbeitsarten zu wählen, sind nur gering. Die Eröffnung neuer Arbeitsmöglichkeiten gegen Ende des Mittelalters war das Zeichen für den Zusammenbruch des Feudalismus.

Die staatlich regulierte Großgrundwirtschaft bietet sowohl mehr Bewegungsmöglichkeiten als auch mehr Bewegungsfreiheit, zumindest auf dem Gebiet des Beamtentums; in der Praxis freilich wird die Bewegungsfreiheit durch das Machtmonopol einzelner privilegierter Gruppen und die große Bedeutung des Erbanges bei der Zuweisung der Stellungen eingeengt. Die Verwendung demiurgischer Arbeit bei öffentlichen Arbeiten bedeutet schwerlich Beweglichkeit. Die Verbindung einer unbeweglichen Gesellschaft mit dem Jajmani-System in Indien geschah nicht zufällig; dieses System setzt ausgebildete Regeln für die systematische Besetzung von Stellen voraus, und das Erbprinzip entspricht dem. Auf der anderen Seite bewirkt das Jajmani-System eine Koordinierung vieler erblicher Spezialisten, hier besteht zwischen potentieller und realer Beweglichkeit ein besonders weiter Abstand. In der gleichen Weise kennzeichnet die Unbeweglichkeit des Faktors Arbeit eine zentralgeleitete halbkommerzielle Wirtschaft, weil das Festsetzen von Menschen in ihren Stellungen die Kontrolle durch den Staat erleichtert — wie im spätrömischen Imperium. Demiurgische Arbeit und Unbeweglichkeit gehen Hand in Hand.

Bei der Betrachtung der Marktwirtschaften (Typ V—VIII) begegnen wir Formen, welche Jahrzehnte hindurch zueinander in Gegensatz standen. In freien Marktwirtschaften ist die Möglichkeit freiwilliger Bewegungen in jeder Kommerzialisierungsstufe größer als in Typen mit starken korporativen Kontrollen. Die Übergangsformen zwischen diesen Typen können sich in verschiedener Richtung entwickeln. Es gibt keine allgemeine Antwort auf die Frage: wie wirken sich wirtschaftliche Hindernisse und staatliche Kontrollen auf die freie Wahl des Arbeitsplatzes aus? Es ist durchaus möglich, daß Wechsel des Arbeitsplatzes häufiger vorgenommen werden, als nach dem Grad der Marktfreiheit anzunehmen gewesen wäre.

In einer zentralgeleiteten Industriewirtschaft wird die Bewegungsfreiheit des Faktors Arbeit ganz erheblich eingeschränkt; zur gleichen Zeit werden in großem Umfang Bewegungen erzwungen. Das zur Erhaltung eines bestehenden Kommerzialisierungsgrades und damit der Voraussetzung für eine zukünftige Industrialisierung notwendige Mindestmaß an Beweglichkeit ist beträchtlich — abgesehen vom Stadium schneller Industrialisierung selbst. In totalitären Gesellschaften tendie-

ren alle Einflußnahmen auf die Verteilung der Arbeitskräfte dahin, ausschließliche Kontrollen zu werden; die Grenze zwischen Leitung und Zwang, zwischen freiwilliger und erzwungener Lohnarbeit wird flüssig. In der staatlichen Kontrolle von Gefangenen findet sich in gewissem Umfange demiurgische Arbeit wieder.

Unternehmerfunktionen¹⁴

Die Stellung des Unternehmertums wird jeweils durch die Kriterien bestimmt, welche für die Aufstellung der Wirtschaftstypen maßgebend waren. Aber im Hinblick auf das Unternehmertum verdienen noch einige anderen Aspekte eine besondere, wenn auch nur kurze, Würdigung¹⁵.

Man unterscheidet verschiedene Arten des Unternehmers, je nachdem seine Tätigkeit im wesentlichen wiederholender (repetitive), nachahmender (imitative) oder neugestaltender (innovative) Art ist; es wird sogar zwischen ausschließlicher und konservativer Nachahmung unterschieden¹⁶. Wiederholende Handlungen werden in jeder Wirtschaft vorgenommen. Nachahmende Tätigkeit kann nur in einer Wirt-

¹⁴ Die am brauchbarsten erscheinende Definition des „Unternehmertums“ oder der „Unternehmerfunktion“ besagte: Vornahme aller Entscheidungen hinsichtlich Leitung, Einführung von Neuerungen und Anpassung an Bedingungen, welche außerhalb der Einheit liegen, die die Entscheidung trifft. („the decision-making cluster involving management, innovation, and adaption to conditions external to the decision-making unit.“) Der Begriff „Neuerung“ ist von „Erfindung“ zu unterscheiden. Diese Definition ist im Grunde dieselbe wie Coles Identifizierung einer „Großzahl“ („large genus“) von Tätigkeiten, unter denen er die des Unternehmers als gewinn-orientiert bezeichnet. Cf. zum Beispiel „An Approach to the Study of Entrepreneurship“, *Journal of Economic History* VI Supplement (1946), 1–5. Eine Vielzahl von Meinungen über das Unternehmertum ist zusammengestellt in der Veröffentlichung des Harvard Research Center: *Change and the Entrepreneur* (Cambridge: Harvard University Press, 1949). Wegen einer Geschichte der Lehrmeinungen über das Unternehmertum cf. B. F. Hoselitz: *The Early History of Entrepreneurial Theory, Explorations in Entrepreneurial History*, III (1951), 193–220.

¹⁵ Wegen Raummangels können die Zusammenhänge zwischen den wirtschaftlichen Organisationstypen, den Wertsystemtypen und den Unternehmerarten nicht erörtert werden. Als Rahmen für das Studium der Geschichte des Unternehmertums findet sich in Thoma C. Cochran „Role and Sanction in American Entrepreneurial History“, *Change and the Entrepreneur*, 153–175, eine kurze Darstellung der soziologischen Rollen-Theorie. Unter den Analysen der Einflüsse von Wertsystemen auf die Unternehmer-Verhaltensweisen befinden sich zwei Studien über Frankreich: John E. Sawyer „The Entrepreneur and the Social Order: France and the United States“ in William Miller (Ed.), *Men in Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1952), 7–22; ferner David S. Landes: „French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century“, *Journal of Economic History*, IX (1949), 45–123.

¹⁶ Vergl. die Zusammenfassung von Clarence Danhof: „Observations on Entrepreneurship in Agriculture“ in *Change and the Entrepreneur*, 20–24. Danhof bezeichnet den „wiederholenden“ Typus mit „Drohne“ und den „konservativen Neuerer“ mit „Fabian“.

schaft von Bedeutung werden, welche zahlreiche Neuerungen hervorbringt. So wird das Ausmaß neugestaltender Unternehmertätigkeit — das, was Schumpeter als Tätigkeit eines Unternehmers in seinem Sinne ansah — zum Kriterium der einzelnen Wirtschaft. Edwin G. A. hat häufig auf die Seltenheit der Wirtschaften verwiesen, welche die Entfaltung der „mit dem Vergangenen brechenden, neugestaltenden Energien“, welche das 19. Jahrhundert bei den westlichen Nationen kennzeichnen, förderten. Stellt man sich die Funktion des Unternehmers jedoch so vor, daß sie von staatlichen Behörden ebenso gut wie von privaten, gewinnorientierten Unternehmern ausgeübt werden kann, dann finden wir auch in Wirtschaften ohne freien Markt Anweisungen „neugestaltender“ Art. Unabhängig von der Grundstruktur einer Wirtschaft können die bisher aufgeführten Wirtschaftstypen nach dem Ausmaß, in dem sich diese Art des Verhaltens ändern kann, in dynamische und statische eingeteilt werden, je nachdem wie stark das Streben nach Neugestaltungen bei den die Entscheidungen treffenden Stellen ist. Nur so wäre es möglich, die Tätigkeit der begeisterten Beamten, welche in „zurückgebliebenen“ Ländern nationale Revolutionen anführen, gerecht zu würdigen¹⁷. Es ist auch anzunehmen, daß nur unter diesem Blickfeld die frühen Entwicklungsstadien der staatlich regulierten Großgrundwirtschaften in Wirtschaften vergangener Jahrhunderte hinreichend erfaßt werden können. Wenn wir jedoch nicht die Wichtigkeit des Strebens nach neugestaltender Tätigkeit, wie es in den die Entscheidungen treffenden Zentralen zu finden ist, in den Mittelpunkt der Betrachtung stellen, sondern fragen, wie stark dieses Streben durch eine Bevölkerung hindurch verbreitet ist, dann finden wir einen engeren Zusammenhang zwischen dem Bestreben, Neugestaltungen vorzunehmen und den freien industriellen Marktwirtschaften, sowie (weniger stark) den korporativ gebundenen Industriebetrieben¹⁸.

Arthur Cole hat einen etwas anderen Weg vorgeschlagen, die Rolle des Unternehmertums zu betrachten; er legt dabei weniger Gewicht auf die Dynamik der Funktion als auf ihre Planmäßigkeit. Er stellt drei Kategorien auf: 1. die „empirische“ oder „Daumenregel“-

¹⁷ Eine interessante Spezialstudie, auch für das Studium unterentwickelter Gebiete, ist: Milton S. Heath „Public Railroad Construction and the Development of Private Enterprise in the South before 1861“, *Journal of Economic History*, X Supplement (1950), 40—53.

¹⁸ In ähnlicher, freilich nicht ganz derselben Weise könnte man die Frage betrachten, wenn man die Risikobereitschaft des Unternehmertums gegen das Sicherheitsbedürfnis abschätzt. In diesem Falle dürfte die Untersuchung allerdings nicht auf das bürokratische Verhalten ausgedehnt werden, und sie ist nur bei der Unterscheidung einzelner Situationen in hochkommerzialiserten Wirtschaften von Bedeutung.

Kategorie, welche der ‚wiederholenden‘ oder ‚Drohnen‘form anderer Autoren entspricht: 2. die rationale und 3. die kognitive Kategorie¹⁹. Ohne sich naive Evolutionstheorien zu eigen zu machen, ist Cole bereit, diese Typen als Stadien zu betrachten. Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen der jeweiligen Bedeutung dieser Typen und den früher aufgezeigten Kommerzialisierungsstufen. Das am meisten sophistische Verhalten (der kognitiven Kategorie) bildet sich mit dem zunehmend Schwierigerwerden der Unternehmerprobleme und der Notwendigkeit häufiger Anpassungen heraus. Kognitives Unternehmertum ist in sich bestrebt, Neuerungen einzuführen — auch ohne „Spieltrieb“. Wie auch immer das Koordinierungsschema einer hochkommerzialisierten Wirtschaft aussehen mag: je stärker die Kategorie ‚kognitives Unternehmertum‘ in ihm vertreten ist, um so schneller gehen die organisatorischen Veränderungen vor sich. Auf der anderen Seite werden durch kognitives Unternehmertum in einstmals freien Verkehrswirtschaften korporative und staatliche Kontrollen gefördert. Falls dieser Unternehmertyp in einer zentralgeleiteten Wirtschaft unter den höchsten Beamten²⁰ vertreten ist, stellt er den besten Schutz gegen eine Rückentwicklung auf weniger stark kommerzialisierte Stufen unter Beibehaltung der zentralen Kontrollen dar; durch diesen Umstand wird aber der industrielle Totalitarismus auch kaum je ein in sich ausgeglichenes System sein.

Schluß

Obwohl die aufgezeigte Typologie den Wechsel der Verhältnisse nicht besonders berücksichtigt, so enthält sie doch zahlreiche dynamische Elemente und erleichtert die Analyse vieler anderer. Jeder der Typen besitzt zwar eine gewisse innere Beständigkeit, und zwischen den einzelnen Wesensmerkmalen bestehen zahlreiche empirische Zusammenhänge; keiner dieser Typen ist jedoch deshalb stabil. In jedem Typus finden sich zur gleichen Zeit Beharrungsstreben und eine interne Dynamik, welche dieses Streben nicht voll zur Auswirkung kommen läßt oder Umwandlungen herbeizuführen sucht. Verschiedene spezifische externe Faktoren unterstützen oder unterbrechen jedes gegebene System. So kann aus einem Vergleich beobachteter Assoziationen von einzelnen Wesensmerkmalen innerhalb dieser Typen ein ganzes Bündel von Hypothesen in bezug auf wirtschaftliche Veränderungen gewonnen

¹⁹ Arthur H. Cole: „An approach to the Study of Entrepreneurship“, o p. cit.

²⁰ Obwohl Cole seine Analyse nicht auf öffentliche Beamte ausdehnt, so ist doch nicht einzusehen, warum seine Klassifikation nicht auch auf sie anwendbar sein sollte; cf. seinen Aufsatz „Entrepreneurship and Entrepreneurial History“, *Change and the Entrepreneur*, 85—107.

werden. Der Weg für eine solche Analyse ist von M a x W e b e r vorgezeichnet worden, aber er ist nicht folgerichtig beschritten worden. Polemiken haben der Methode Abbruch getan.

Ein paralleler, jedoch anderer Weg, sich bei der Analyse wirtschaftlicher (und von da aus auch sozio-politischer) Veränderungen diese Typologie nutzbar zu machen, wäre nachzuforschen, auf welchem Weg die Gesellschaften aus dem Bereich des einen Typus in den eines anderen gelangt sind. Besonders fruchtbar wäre eine Untersuchung der einzelnen Typen in Hauptübergangsperioden — wie das in kürzlich veröffentlichten Studien geschehen ist, welche das gegenseitige Verhältnis von Regierung und Privatunternehmungen in den USA des 19. Jahrhunderts zum Gegenstand hatten. Neben der wirtschaftshistorischen Literatur sind hier noch die Studien, welche sich mit den Auswirkungen der Kommerzialisierung auf praeliterarische Gesellschaften befassen, besonders wichtig²¹.

Eine enge Verbindung zwischen wirtschaftlicher Struktur und anderen Kriterien sozio-politischen Lebens liegt in diesen Bemerkungen und in der Typologie selbst. Zum Teil ist diese Verbindung durch den Zusammenhang zwischen dem Kommerzialisierungsgrad und anderen Segmenten der Sozialstruktur entstanden. In der ganzen Entwicklung des wirtschaftlichen Denkens durch die vergangenen zwei Jahrhunderte, in all den verschiedenen Schulen, findet sich die Anwendung eines Stufenschemas der kommerziellen Entwicklung als einer Hauptdimension aller Wirtschaften. Diese Feststellung stimmt überein mit der die wirtschaftliche Bedeutung des Geldes betreffenden Analyse von S i m m e l und anderen, mit der die soziale Integration betreffenden von T ö n n i e s und D u r k h e i m und anderer ungezählter Historiker. Die dynamische Wirkung ökonomischer Prozesse auf andere Faktoren in der Wirtschaft wird vor allem bei fortschreitender Kommerzialisierung und damit verbundener Verstädterung sichtbar.

Andererseits zeigen aber die Wirkungen der sozialen Struktur, sowie politischer Systeme und Ideologien auf die Wirtschaft deutlich, daß die Koordinierungstypen nicht nur Folgen des Kommerzialisierungsgrades sind, sondern auch auf dem weiteren politischen und sozialen Milieu beruhen. Gleichzeitig wird damit auf Faktoren hingedeutet, welche eine weitere Kommerzialisierung beschleunigen oder hemmen können. Zwischen der Kommerzialisierung und der Entwicklung, welche die Koordinierungsorgane im Wirtschaftsleben einnehmen, besteht

²¹ Eine fleißige, wenn auch nur versuchsweise Analyse stammt von Julian H. Steward, „Cultural Causality and Law: a Trial Formulation of the Development of Early Civilization“, *American Anthropologist*, LI (1949), 1—27. Moderne historische Studien liegen in großer Anzahl vor; die Aussonderung der relevanten Daten begegnet jedoch Schwierigkeiten.

eine wechselseitige Beziehung. Diese Wirtschaftstypen reflektieren, als ganzes gesehen, beide Seiten und beleuchten breitere Zusammenhänge in der sozialen Struktur. Kritisch abwägend angewandt, kann diese Typologie zu fruchtbaren Hypothesen bei der Analyse jener Wechselbeziehungen anregen, die zwischen wirtschaftlichen und soziologischen, bzw. politischen Entwicklungen bestehen.

(Aus dem Englischen ins Deutsche übertragen von
Dipl.-Volkswirt Hans Lechner-Berlin)