

1.1 **Wirtschaft und Evolution – eine institutionenökonomische Einordnung**

Dominik Enste / Lothar Funk / Hans-Peter Klös

1.1.1 **Evolution: einige interdisziplinäre Zusammenhänge**

Es gibt zwar keinen einfachen linearen Zusammenhang zwischen Wirtschaft und Evolution, wohl aber definierbare Erfolgsbedingungen für eine bestmögliche Symbiose. Die engen »Wahlverwandtschaften« zwischen evolutorischen Perspektiven, der Theorie der Wirtschaftsordnung und der Ordnungsökonomik bieten dabei eine sehr belastbare und mehr denn je aktuelle Hilfestellung für die Erkenntnis, dass gute integrative Institutionen immer noch der wichtigste Erfolgsfaktor für gelingende nachhaltige und wohlfahrtssteigernde Entwicklungsprozesse in demokratischen Gesellschaften sind. Im Mittelpunkt dieses einleitenden Kapitels steht daher die Rolle von Institutionen: als emergente Ergebnisse menschlichen Handelns, als Ausdruck kollektiver Lernprozesse und als Rahmenbedingungen wirtschaftlicher Entwicklung. Institutionen sind, so eine der zentralen Thesen, weder naturgegeben noch unveränderlich – sie entstehen, verändern sich und verschwinden im Laufe der Zeit, getrieben durch Konflikte, Kooperationen, externe Schocks und interne Dynamiken. Sie helfen dabei, unterschiedliche Arten von Kapital (u. a. ökonomisches, soziales, kulturelles oder auch humanes) zu bilden, das für die Entwicklung von Gesellschaften essenziell ist.

Der Blick auf die Zusammenhänge von Wirtschaft und Evolution zeigt, wie sich das Wissen über die Welt im Laufe der Jahrhunderte gewandelt hat und weiter wandelt – und wie begrenzt zugleich auch das heutige Wissen angesichts der Vielfalt von Erkenntnissen und Dimensionen bleiben muss. Schließlich hat beispielsweise die Evolutionstheorie seit der Veröffentlichung von Charles Darwins »Über die Entstehung der Arten« (1859) die Naturwissenschaften revolutioniert. Weit über die Biologie hinausgehend haben sich in der Folge evolutorische Denkansätze in anderen Disziplinen etabliert. Besonders in der Psychologie, Soziologie und Ökonomik wurden Theorien entwickelt, die evolutionäre Prinzipien auf menschliches Verhalten, soziale Strukturen und die Entwicklung von Institutionen anwenden. Die Evolutionspsychologie, die evolutorische Soziologie und die evolutorische Ökonomik versuchen zu erklären, inwieweit evolutionäre Prozesse das menschliche Denken, Handeln und die Gesellschaftsordnung geformt haben und welche Schlussfolgerungen für die Gestaltung von institutionellen Rahmenbedingungen daraus gezogen werden können.

Evolutionspsychologie: die Wurzeln menschlichen Denkens

Die Evolutionspsychologie basiert auf der Annahme, dass das menschliche Gehirn – wie jedes andere Organ im Körper – durch den Prozess der natürlichen Selektion geformt wurde. Sie erklärt die Entwicklung von kognitiven Fähigkeiten und Verhaltensweisen des Menschen als Anpassungen an die Umweltbedingungen. Das zentrale Argument der Evolutionspsychologie ist, dass viele psychologische Mechanismen, die im modernen Menschen zu finden sind, in der sogenannten *Umwelt der evolutionären Angewandtheit* entstanden sind. Diese Umgebung, die sich über hunderttausende von Jahren der Jäger- und Sammlergesellschaft erstreckte, formte Verhaltensweisen, die für das Überleben und die Fortpflanzung vorteilhaft (adaptiv) waren. Das bedeutet, dass viele unserer heutigen Verhaltensweisen tief in unserer evolutionären Vergangenheit verwurzelt und damit noch nicht für die moderne Gesellschaft optimiert sind.

Ein prominentes Beispiel ist die Neigung zu ungesunder Ernährung: In der Vergangenheit waren Kalorien und Nährstoffe knapp, weshalb Menschen eine Vorliebe für energiereiche Nahrungsmittel wie Zucker und Fett entwickelten. In reichen Industriestaaten, wo Nahrung im Überfluss vorhanden ist, führen diese evolutionär bedingten Vorlieben zu Übergewicht und Gesundheitsproblemen – und die Menschen sind nicht mehr den veränderten Umweltbedingungen angepasst. Aufgrund der Langsamkeit, mit der sich das menschliche Wahrnehmen, Denken und Entscheiden verändert, werden aber vielfach irrationale Entscheidungen getroffen. Dies zeigt sich zum Beispiel in der großen Diskrepanz zwischen Ökonomen und deren effizienten und rationalen Empfehlungen im Vergleich zu den Vorstellungen von ökonomischen Laien, die auf Basis ihrer intuitiven Fairnessüberzeugungen Gerechtigkeitsurteile fällen (Enste/Haferkamp/Fetchenhauer, 2009).

Grundlage für diese Analysen sind sogenannte Biases (Verzerrungen) und Heuristiken (Daumenregeln), die früher adaptiv und hilfreich gewesen sind, um schnelle Entscheidungen zu treffen. Insbesondere der *Status-quo-Bias* und die damit verbundene *Verlustaversion* erklären, warum wir das Bestehende so sehr lieben und Veränderungen, wie zum Beispiel Strukturwandel und Prozesse schöpferischer Zerstörung, ablehnen, selbst wenn wir davon insgesamt profitieren. Abweichungen von dem rationalen Ideal der Neoklassik können so erklärt werden und haben sich als sogenannte »Verhaltensökonomik« in den Wirtschaftswissenschaften etabliert. Für die »Prospect Theorie« (Kahneman, 2011) und den Nachweis, dass Menschen Verluste deutlich mehr schmerzen als gleich hohe Gewinne sie glücklicher machen (»Losses loom larger than gains«), wurde Kahneman als Psychologe sogar mit dem Wirtschaftsnobelpreis ausgezeichnet.

Evolutionarypsychologen untersuchen auch, wie evolutionäre Mechanismen das Sozialverhalten beeinflussen. Konzepte wie die *Reziprozität* und die *Verwandtenselektion* spielen eine entscheidende Rolle in der Erklärung, warum Menschen kooperieren und altruistisches Verhalten zeigen. Aus evolutionärer Perspektive kann altruistisches Verhalten gegenüber nahen Verwandten durch den Begriff der inklusiven Fitness erklärt werden: Indem man Verwandten hilft, sich fortzupflanzen, fördert man

indirekt die Weitergabe der eigenen Gene (Buss, 2015). Ein weiterer Schlüsselbegriff ist die *gegenseitige Reziprozität* (tit-for-tat), die erklären kann, warum Individuen oft in sozialen Gruppen zusammenarbeiten, auch wenn dies kurzfristig Kosten verursacht. Langfristig kann sich kooperatives Verhalten auszahlen, indem es zu zukünftigen Kooperationen führt, die beiden Parteien nützen. Dies hat weitreichende Konsequenzen nicht nur für die Spieltheorie, sondern auch für die Institutionenökonomik. Denn damit kann nicht-eigennütziges Verhalten erklärt werden, das den Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus vieler neoklassischer Modelle widerspricht, ohne dass dies als irrational zu bewerten ist. Außerdem kann die Entwicklung von Normen und sozialen Strukturen besser erklärt werden, was die Soziologie untersucht.

Evolutionäre Soziologie: Gesellschaften im Lichte der Evolution

Die evolutionäre Soziologie erklärt, wie soziale Strukturen und Normen durch evolutionäre Prozesse entstanden sind. Sie geht davon aus, dass menschliche Gesellschaften nicht nur durch kulturelle, sondern auch durch biologische und evolutionäre Faktoren geformt wurden. Viele Merkmale moderner Gesellschaften, wie etwa Hierarchien, soziale Rollen und Normen, haben demnach evolutionäre Wurzeln. Diese Strukturen entwickelten sich in frühen menschlichen Gruppen, um die Zusammenarbeit und das Überleben zu fördern. Beispielsweise wird angenommen, dass soziale Hierarchien dazu beitragen, Konflikte innerhalb von Gruppen zu minimieren und die Entscheidungsfindung effizienter zu gestalten (Frank, 2011). Auch Normen, die Kooperation und Fairness fördern, könnten sich evolutionär durchgesetzt haben, da Gruppen, die solche Normen pflegten, eine höhere Überlebens- und Reproduktionsrate hatten. Soziale Strukturen werden in diesem Modell als adaptiv verstanden, da sie das Überleben der Gruppe sichern.

Die evolutionäre Soziologie unterscheidet sich dabei von rein biologischen Ansätzen, indem sie auch kulturelle Evolutionsprozesse anerkennt – und damit eine Brücke zur evolutionären Ökonomik baut. Kulturelle Merkmale können sich ähnlich wie genetische Merkmale durch Selektion ausbreiten und verändern. Das Konzept der Evolution durch »Meme« (Dawkins, 1976) beschreibt, wie Ideen, Überzeugungen und kulturelle Praktiken durch Nachahmung, Lernen und Kommunikation von Individuum zu Individuum und von Generation zu Generation weitergegeben werden und sich in der Gesellschaft verbreiten. Das Mem ist nach Dawkins die Grundeinheit kultureller Systeme, so wie es das Gen in biologischen Systemen ist. Meme unterliegen den gleichen Selektionsbedingungen von Langlebigkeit, Fruchtbarkeit und Wiedergabetreue wie Gene. Meme reproduzieren sich aufgrund von Mimesis, Nachahmung, in menschlichen Gehirnen, Gene reproduzieren sich biochemisch aufgrund von Mitose in den Zellen von Organismen. Die kulturelle Evolution auf der Grundlage von Memen nennt Dawkins deshalb auch in Anlehnung an die Genetik »Memetik«.

Kulturelle und biologische Evolution sind dabei nicht voneinander isoliert, sondern beeinflussen sich gegenseitig: Biologische Anpassungen können kulturelle Entwicklungen fördern und umgekehrt. Ein Beispiel hierfür ist die Sprachentwicklung.

Die Fähigkeit, komplexe Sprache zu nutzen, könnte sich durch natürliche Selektion entwickelt haben, da sie es Individuen ermöglichte, effektiver zu kommunizieren und Informationen weiterzugeben. Dies wiederum führte zur Entwicklung immer komplexerer kultureller Strukturen, die das Überleben und die Fortpflanzung förderten. Damit ist aber nicht gemeint, dass die Evolution allein und deterministisch Kulturen und Gesellschaften erklären kann, denn auch individuelle Entscheidungen (von Herrscherinnen und Herrschern) oder Erfindungen können Gesellschaften (um-)gestalten – man denke nur an die fatalen Auswirkungen von (gut gemeinten) Theorien über die Ausgestaltung der Gesellschaft, seien es Kommunismus, Sozialismus oder auch unregelter Kapitalismus in den letzten Jahrhunderten bis hin zur heutigen Zeit.

Evolutionäre Ökonomik: Wettbewerb und Selektion in Märkten

Die evolutionäre Ökonomik wiederum erklärt wirtschaftliche Prozesse und Strukturen durch Mechanismen der natürlichen Selektion. Frank (2011) betont beispielsweise, dass ökonomischer Wettbewerb oft analog zu biologischen Selektionsprozessen betrachtet werden kann. Unternehmen konkurrieren auf Märkten um knappe Ressourcen. Diejenigen, die sich am besten an die Bedingungen des Marktes anpassen, überleben. Unternehmen, die ineffizient sind oder nicht auf veränderte Marktbedingungen reagieren, werden »ausselektiert«, ähnlich wie in der biologischen Evolution. Dies fördert Innovationen und den technologischen Fortschritt. Darüber hinaus führt der Wettbewerb oft zu unvorhergesehenen Konsequenzen, ähnlich wie in der natürlichen Selektion. Neben positiven Effekten durch Spezialisierung und Innovationen auf Wachstum und Wohlstand kann es auch zu Ineffizienzen und Fehlentwicklungen mit negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen kommen, wie beim Wettbewerb um Statusgüter bzw. Positionsgüter: Individuen und Unternehmen wenden viele Ressourcen auf, um sich gegenüber anderen zu profilieren, ohne dass dies den Gesamtnutzen der Gesellschaft steigert. Dies führt zu sozialen Dilemmasituationen, in denen das individuelle Streben nach Vorteilen das Kollektiv schädigt und nicht fördert, wie dies bei vielen anderen Gütern der Fall ist, wo der Wettbewerb als Prozess der schöpferischen Zerstörung für eine nachhaltigere Verwendung knapper Ressourcen sorgt (Schumpeter, 1912).

Tullock und McKenzie (2015) erweitern die Perspektive der evolutionären Ökonomik, indem sie betonen, dass sich auch Wirtschaftssysteme dynamisch entwickeln. Ähnlich wie in der Biologie gibt es keinen festen Endpunkt oder optimalen Zustand für Märkte. Stattdessen sind Märkte durch eine kontinuierliche Anpassung und Veränderung geprägt, da sich Technologie, Präferenzen und Institutionen ebenfalls weiterentwickeln. Der zentrale Unterschied zur neoklassischen Theorie besteht darin, dass die evolutionäre Ökonomik Unsicherheit und begrenzte Rationalität anerkennt. Unternehmen und Individuen treffen Entscheidungen oft auf der Grundlage unvollständiger Informationen. Erfolg ist nicht unbedingt das Ergebnis rationaler Kalkulationen, sondern kann auch durch Zufall oder experimentelles Lernen zustande kommen. Deshalb kann es aus evolutionärer Perspektive auch wünschenswert sein,

wenn Menschen sich gegen bestehende Regeln auflehnen und alternative Formen des Wirtschaftens jenseits der offiziellen Regeln ausprobieren können.

Ein solcher Bereich der Wirtschaft kann die Schattenwirtschaft sein, der sich dann ausweitet, wenn die staatliche Regulierung nicht (mehr) den Präferenzen der Bürgerinnen und Bürger entspricht (Enste, 2002). Im Sinne von Hirschman (1970) nutzen Menschen die Möglichkeit des »Exit« (Ausweichen in die Schattenwirtschaft), wenn »Loyalität« sich nicht auszahlt und die Möglichkeit, die Wünsche in Wahlen zu artikulieren (»Voice«), nicht oder unzureichend vorhanden ist. Institutionen ändern sich somit evolutionär, wenn eine glaubwürdige Drohung mit Abwanderung besteht. Diese kann in andere Sozialsysteme oder Wirtschaftssysteme erfolgen, oder eben in den Untergrund. Ausbeuterisches Verhalten ist dabei möglich und kann dazu führen, dass – trotz eigentlich guter Ressourcenausstattung – Systeme scheitern, wenn gute Institutionen und Regeln fehlen. Die Französische Revolution hat auf radikale Weise das politische System und die Art des Wirtschaftens durch Rebellion verändert. Andere (technologische) Innovationen, wie derzeit die künstliche Intelligenz, verändern Wirtschaft und Gesellschaft. Auch hier ist im Vorhinein nicht erkennbar, ob die Folgen positiv sind. Aber dies entspricht der Grundidee der evolutorischen Ökonomik, dass Vorhersagen über Marktverhalten und dessen Ergebnisse kaum möglich sind.

1.1.2 Institutionen und Entwicklung

Wenn man sich dem Zusammenhang zwischen Evolution und Wirtschaft etwas näher zuwendet, lohnt sich ein inzwischen als klassisch zu bezeichnender Aufsatz von Thorstein Veblen aus dem Jahr 1898 als Ausgangspunkt: »It may be taken as the consensus of those men who are doing the serious work of modern anthropology, ethnology, and psychology, as well as of those in the biological sciences proper, that economics is helplessly behind the times, and unable to handle its subject-matter in a way to entitle it to standing as a modern science« (Veblen, 1898, 373). Diese scharfe Attacke des Soziologen Veblen an die Adresse der Neoklassik etwa von Alfred Marshall kann prototypisch für die frühen Bemühungen der evolutorischen Ökonomik stehen, das Verständnis für wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungsprozesse auf eine breitere disziplinäre Basis zu stellen. Ein Grundgedanke dieses Bandes ist es daher, verschiedene Debattenstränge mit Blick auf die Frage zusammenzuführen, durch welche konkrete Ausgestaltung einzelner Institutionen (z. B. Märkte, Gesetze, Bürokratien, Verhaltensregeln, gesellschaftliche Normen) wirtschaftliche und gesellschaftliche Anpassungen an Entwicklungen besser oder weniger gut gelingen kann.

Institutionelle Faktoren: Qualität von Spielregeln

Die Institutionenökonomik analysiert die Bedeutung kollektiver Spielregeln als Institutionen im ökonomischen Sinn, ihre Auswirkungen auf das Verhalten von Menschen

und die Rückwirkungen des menschlichen Verhaltens auf ihre (Weiter-)Entwicklung. Sie hat in vielfältigen Ausprägungen und Entwicklungsstufen die Bedeutung der politischen Institutionen für die wirtschaftliche Entwicklung herausgearbeitet (z. B. North, 1990; Chang, 2011). Die Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften 2024 an Daron Acemoğlu, Simon Johnson und James Robinson stellt die jüngste größtmögliche Würdigung disziplinär breit angelegter institutionenökonomischer Analysen dar. Die Nobelpreisträger setzen damit die Reihe von anderen preisgekrönten Wirtschaftsforschern fort, die sich um einen eher breiten Blick auf Grundfragen der ökonomischen Entwicklung bemüht haben, wie z. B. Gunnar Myrdal und Friedrich August von Hayek (1974), Theodor Schultz und Arthur Lewis (1979), Ronald Coase (1991), Robert Fogel und Douglass North (1993) sowie Amartya Sen (1998). Das Gesamtwerk der Preisträger des Jahres 2024 gibt wie jenes der früheren Preisträger wichtige Hinweise darauf, welche Faktoren den wirtschaftlichen Wohlstand und die wirtschaftliche Entwicklung von Ländern langfristig beeinflussen.

Einen weiteren Ansatz zu einer Universaltheorie wirtschaftlicher Entwicklung bietet Oded Galor mit seiner breit angelegten »Journey of Humanity« zu den Ursprüngen von Reichtum und Ungleichheit. Als Triebkräfte der Entwicklung und als Gründe für die verbreiteten internationalen Entwicklungsunterschiede identifiziert er ein breites Geflecht ineinander wirkender Faktoren, vor allem Geografie, Kultur, Institutionen, Technologie, gegenseitiges Vertrauen sowie auch eine Gleichberechtigung der Geschlechter. Anhand seiner Entwicklungstheorie rund um die industrielle Revolution vor allem in Großbritannien zeigt Galor, warum es vor allem die »rising returns on human capital« und der technologische Fortschritt sind, welche die Menschheit aus ihrer »malthusianischen Entwicklungsfalle« befreit haben (Galor, 2022, 88ff.). Für Galor ist es folglich vor allem die demografische Transition infolge sinkender Fertilität in entwickelten Gesellschaften, die ausgehend von der geographischen Ursprungsausstattung mit ihrer Bevölkerungsgröße und -zusammensetzung getrieben von institutionellen und kulturellen Faktoren und dem technologischen Fortschritt unsere gegenwärtige Welt prägt (2022, 232).

Breiter angelegte Theorien der wirtschaftlichen Entwicklung und grundsätzliche Analysen des Strukturwandels haben eine lange Tradition in den Sozialwissenschaften. Diese reichen von großen Strukturwandeltheorien von Karl Marx' »Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie« (1867) über Joseph Schumpeters »Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung« (1912) und Max Webers »Wirtschaft und Gesellschaft« (1922) bis zur »Großen Transformation« von Karl Polanyi aus dem Jahr 1944. Unter evolutionärer Perspektive ist dabei vor allem die »schöpferische Zerstörung« in der Theorie Schumpeters von Bedeutung, die durch die Einführung neuer Produkte, Produktionsmethoden und Marktorganisationen durch Pionierunternehmer ausgelöst wird und sogenannte »lange Wellen« der wirtschaftlichen Entwicklung auslöst: »Die Eröffnung neuer, fremder oder einheimischer Märkte und die organisatorische Entwicklung [...] illustrieren den gleichen Prozess der industriellen Mutation – wenn ich diesen biologischen Ausdruck verwenden darf –, der unaufhörlich die alte Struktur

zerstört und unaufhörlich eine neue schafft. Dieser Prozess der »schöpferischen Zerstörung« ist das für den Kapitalismus wesentliche Faktum« (Schumpeter, 1980, 137f.).

Die »langen Wellen« wirtschaftlicher Entwicklung verlaufen nicht linear und lösen auch Aufstiegs- und Abstiegsprozesse aus. Gerade gegenwärtig drängt deshalb das zeitüberdauernde Thema des »Aufstiegs und Niedergangs von Nationen« wieder stärker denn je auf die Tagesordnung der Politik. Die Bücher – etwa Mancur Olsons »The Rise and Decline of Nations« (1982), Paul Kennedys »The Rise and Fall of the Great Powers« (1989) und eben Daron Acemoğlu und James Robinsons »Why Nations Fail« (2012) – arbeiten heraus, welche Ursachen die längeren Linien der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen bestimmen. Die herausragende Bedeutung von gesellschaftlichen Institutionen wird dabei besonders von Acemoğlu und Robinson verdeutlicht: Sie untersuchten am Beispiel der während der Kolonialisierung entwickelten Institutionen die grundlegende Bedeutung der Art der politischen und wirtschaftlichen Institutionen. Sie entwickelten dabei die für die wirtschaftliche Entwicklung grundlegende Unterscheidung in sogenannte »integrative/inklusive« Institutionen einerseits und »extraktive/exklusive« Institutionen andererseits (► Dar. 1.1-1).

Dar. 1.1-1: Qualität von Institutionen (Quelle: Grömling/Klös (2018, 54) in Anlehnung an Acemoğlu/Robinson (2012))

	Integrativ/inklusive	Extraktiv/exklusiv
Ökonomische Institutionen	Sichere Eigentumsrechte Neutrales Rechtssystem Wettbewerb Offene Märkte	Keine Eigentumsrechte Unfairer Wettbewerb Monopole Privilegien
Politische Institutionen	Pluralismus/Demokratie Politische Gleichheit Rechtsstaatlichkeit Parlamentarische Kontrolle	Politische Machtkonzentration/Diktatur Politische Ungleichheit Keine unabhängige Justiz Keine Parlamentarische Kontrolle

Integrativ und inklusiv sind demnach diejenigen Institutionen, die der Mehrheit der Menschen die Teilnahme an wirtschaftlichen Aktivitäten ermöglichen und fördern, die ihre Talente und Fähigkeiten am besten nutzen und die Menschen in die Lage versetzen, die von ihnen gewünschten Entscheidungen zu treffen. Um integrativ zu sein, müssten sicheres Privateigentum, ein unparteiisches Rechtssystem und ein Angebot an öffentlichen Dienstleistungen gewährleistet sein, die gleiche Wettbewerbsbedingungen für einen Austausch und für Vertragsabschlüsse bieten. Wichtig seien auch die Möglichkeit zum Eintritt neuer Unternehmen und die Freiheit, dass Menschen eine Wahl bezüglich ihrer Laufbahn treffen könnten. Zentral seien sichere private Eigentumsrechte, da nur Wirtschaftsakteure mit solchen Rechten bereit sein werden zu investieren und die Produktivität zu steigern.



Die Sicherung der Eigentumsrechte im Besonderen und des Rechts im Allgemeinen, der öffentlichen Dienstleistungen und der Vertrags- und Tauschfreiheit obliege danach dem Staat als einer Institution mit der auch mit Zwang unterlegten Befugnis, Ordnung zu schaffen, Diebstahl und Betrug zu verhindern und Verträge zwischen privaten Parteien durchzusetzen. Um gut zu funktionieren, brauche die Gesellschaft zudem auch Straßen und Verkehrsnetze, damit Güter transportiert werden können, sowie eine öffentliche Infrastruktur, damit die Wirtschaftstätigkeit gedeihen kann. Schließlich bedürfe es einer »Basisregelung«, um Betrug und Fehlverhalten zu verhindern (Acemoğlu/Robinson, 2012, 73ff.) Alles in allem sei der Staat als ein Vollstrecker von Recht und Ordnung, Garant von Privateigentum und Verträgen und oft auch als wichtiger Anbieter öffentlicher Dienstleistungen untrennbar mit den wirtschaftlichen Institutionen verflochten. Kurzum: »Inclusive institutions need and use the state« (ebd., 76).

Dagegen sind *extraktive/exklusive* Institutionen dadurch gekennzeichnet, dass sie Einkommen und Reichtum aus einer Teilgruppe der Gesellschaft extrahieren, um sie einer anderen gesellschaftlichen Teilgruppe zugutekommen zu lassen. Extraktive politische Institutionen konzentrieren die Macht in den Händen einer schmalen Elite und setzen der Ausübung dieser Macht wenig Grenzen. Wirtschaftliche Institutionen würden dann oft von dieser Elite so strukturiert, dass dem Rest der Gesellschaft Ressourcen entzogen würden. Es entstehe ein »Teufelskreis« extraktiver Institutionen (Acemoğlu/Robinson, 2012, 364ff.): Politische extraktive Institutionen schafften wenig Einschränkungen bei der Machtausübung, weil es keine Institutionen gebe, die den Gebrauch und den Missbrauch von Macht durch diejenigen einschränkten, die frühere Diktatoren stürzen und die Kontrolle über den Staat übernehmen. Extraktive Institutionen führten demnach dazu, dass allein durch die Kontrolle der Macht, die Enteignung des Vermögens anderer und die Errichtung von Monopolen große Gewinne und Reichtümer erzielt werden können (»iron law of oligarchy«).

Zudem könnten sich extraktive Institutionen gleichsam reproduzieren: Wenn etwa mineralgewinnende Institutionen enorme Ungleichheiten in der Gesellschaft und großen Reichtum und unkontrollierte Macht für die Herrschenden schaffen, wird es auch in nennenswerter Zahl Player geben, die um die Kontrolle des Staates und der Institutionen kämpfen. Extraktive Institutionen ebnet dann nicht nur den Weg für das nächste Regime, das noch extraktiver sein werde, sondern sie führten auch zu ständigen Machtkämpfen und Bürgerkriegen. Nationen scheiterten dann, weil ihre extraktiven Wirtschaftsinstitutionen nicht genügend Anreize schaffen, damit ausreichend gespart und investiert wird, um innovativ zu sein. Die politischen extraktiven Institutionen unterstützen diese herbeigeführten wirtschaftlichen Institutionen, indem sie noch die Macht derer zementierten, die von der Förderung profitieren (ebd., 372).

Um statt eines »Teufelskreises« von extraktiven Institutionen einen »Tugendkreis« inklusiver Institutionen in Gang zu setzen, kommt es mithin vor allem auf die Definition und Garantie von Eigentums- und Verfügungsrechten einerseits und den Zugang zu ökonomischen Märkten andererseits an. Die Offenheit von Märkten, wie etwa dem Arbeits-, Bildungs- und Kapitalmarkt, bestimmt die Investitionsanreize

und die Einkommenserzielungsmöglichkeiten der unterschiedlichen sozioökonomischen Gruppen in einem Land. Unter integrativen/inkluisiven ökonomischen Institutionen können sich die Investoren die Erträge der aus den Investitionen in Human- und Sachkapital folgenden Wirtschaftsleistung weitgehend aneignen. Die politische Agenda sollte sich daher darauf richten, dass in einer Gesellschaft eine breite Beteiligung aller Bevölkerungsteile an der politischen Entscheidungsbildung («public choice») gewährleistet ist und die politische Macht nicht auf eine bestimmte Gruppe oder Elite konzentriert ist. Wichtig ist auch, dass die politischen Entscheidungen durch ein frei gewähltes und repräsentatives Parlament kontrolliert werden und dass eine unabhängige Justiz vorhanden ist, um Recht und Gesetz neutral durchzusetzen. Deshalb müssen die politischen Institutionen stets dahingehend evaluiert werden, ob eine faktische Gewaltenteilung von Legislative, Exekutive und Judikative herrscht und ob und wie politische Vermachtungsprozesse verhindert werden können.

		Ökonomische Institutionen	
		Integrativ/inkluisiv	Extraktiv/exklusiv
Politische Institutionen	Integrativ/inkluisiv	Tugendkreis	
	Extraktiv/exklusiv		Teufelskreis

Dar. 1.1-2: »Tugend-« und »Teufelskreis« wirtschaftlicher Entwicklung (Quelle: Grömling/Klôs (2018,56) in Anlehnung an Acemoğlu/Robinson (2012))

Das entwicklungsförderliche Zusammenspiel von ökonomischen und politischen Institutionen ist daher das Kennzeichen einer guten System-Governance. Die Kombination von inkluisiven politischen und inkluisiven ökonomischen Institutionen führt dann zu einem Tugendkreis mit wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Fortschritt (► Dar. 1.1-2). Eine starke ökonomische Beteiligung breiter Bevölkerungsgruppen trägt dazu bei, die politischen Institutionen und den Pluralismus zu verbessern und zu stabilisieren. Umgekehrt sichern und stärken inkluisive politische Institutionen die Anreize, in Produktionsfaktoren zu investieren und den technischen Fortschritt zu forcieren. Vor allem der technische Fortschritt stellt – über neue Produkte, neue Fertigungsverfahren sowie die Entwertung und das gleichzeitige Entstehen von Humankapital – permanent die individuellen Einkommenspositionen auf den Prüfstand.

Inklusive ökonomische und politische Systeme sind aber offensichtlich besser als extraktive Ordnungen in der Lage, die mit technischem und strukturellem Wandel einhergehenden Anpassungslasten und Ungleichheiten zu verarbeiten und sie auch sozialpolitisch abzufedern. Nur offene Systeme schaffen leistungsfundierte Aufstiegsperspektiven und intergenerationale Einkommensmobilität. Allerdings kann eine zunehmende Ungleichheit dazu führen, dass sich die politische Agenda weg von Umverteilungszielen verschiebt, was sich mit dem zunehmenden politischen Einfluss der ökonomischen Eliten erklären lässt.

Damit ist man unmittelbar bei dem so bedeutsamen Zusammenhang zwischen der Gestaltung von Institutionen und der wirtschaftlichen Entwicklung, der seit geraumer Zeit Gegenstand vielfältiger empirischer Untersuchungen ist. Die bisherige Evidenz für einen positiven Einfluss von inklusiven politischen Institutionen auf das Wirtschaftswachstum ist relativ gut (vgl. z.B. Rodrik et al., 2004; Hemmer/Lorenz, 2004; La Porta et al., 2008; North et al., 2009; Spolaore/Wacziarg, 2013). Länder-Querschnittsvergleiche kommen auf Basis der verfügbaren Daten oftmals zu robusten empirischen Zusammenhängen zwischen der Qualität der Institutionen und dem Lebensstandard oder dem Wirtschaftswachstum. Kritisch zu den zugrunde liegenden Untersuchungsdesigns äußerte sich aber etwa Chang (2011), weil Zusammenhänge oftmals zu einfach konstruiert seien und die tiefergehenden Wirkungsketten von politischen Institutionen und ökonomischen Effekten nicht hinreichend genau genug betrachtet würden. Auch die oben referierte Analyse von Acemoğlu/Robinson wird in einzelnen Studien wegen fehlender empirischer Fundierung und der Auswahl und Interpretation der historischen Beispiele kritisiert (Caspari, 2018; MacLeod, 2013; Sachs, 2012; Schlesewsky/Winter, 2018).

Inzwischen gibt es auch einige empirische Versuche einer Bewertung, welche Charakteristika inklusive politische Institutionen aufweisen sollten. Benner/Pastor (2016) bewerten die politische Inklusion anhand eines »Voice and Accountability Indicator«. Er bringt zum Ausdruck, inwieweit die Bevölkerung Meinungsfreiheit hat und über unabhängige Medien verfügt. Außerdem werden ein »Control of Corruption Indicator«, ein »Regulatory Quality Indicator«, ein Indikator für »Property Rights and Rule-Based Governance Rating«, ein Indikator für »Level of international Conflict«, für »Government Expenditures for Social Security and Welfare« sowie weitere Infrastrukturindikatoren entwickelt. Ein weitverbreiteter Ansatz ist der Freiheitsindex des Fraser-Instituts, bei dem eine Vielzahl von Komponenten berücksichtigt werden, mit denen die ökonomischen und politischen Freiheiten oder deren Einschränkungen gemessen werden können (Erlei et al., 2007, 566; Gwartney et al., 2017). Zu den politischen Institutionen zählen dabei z.B. die Unabhängigkeit der Gerichtsbarkeit, Rechtsstaatlichkeit und ein Rechtsschutz vor staatlicher Willkür, die Abwesenheit von willkürlichen Militärinterventionen und die Integrität des Rechtssystems. Die Zeitreihen liegen für 159 Länder zum Teil zurückgehend bis 1970 vor. Groll (2024) findet eine positive Korrelation von Eigentumsrechten, der Effektivität der Justiz, der Integrität der Regierung und der unternehmerischen Freiheit mit dem BIP-Wachstum. Die OECD (2015) nennt sogar Zielgrößen für »effective, accountable and inclusive institutions«. Diese sollen das Vertrauen in den Staat und die Regierungen stärken und