

Making Capitalism Work. Empirische Befunde zum Einfluss von Sozialkapital auf Wirtschaftswachstum

Sofie Jedinger

Making Capitalism Work. Empirical Results on Social Capital and Economic Growth

Abstract: Social capital research claims positive effects of trust, norms and networks on economic growth. Besides political-institutional variables, additional economic-growth determinants come into consideration, which are focused on by political scientists. Until today, numerous analyses have been undertaken in order to investigate the economic impact of social capital. These contributions are outlined by this review. All in all, empirical studies report a positive trust-effect, but no effects of associations. The influence of norms is hard to evaluate because it is clearly under-researched. Furthermore the state of research shows empirical and theoretical shortcomings that will be crucial for future social capital research.

Keywords: Social Capital, Trust, Associations, Economic Growth

Schlagwörter: Sozialkapital, Vertrauen, Verbände, Wirtschaftswachstum

1. Einleitung¹

In der politikwissenschaftlichen Performanzforschung werden Unterschiede in der Leistungsfähigkeit von Ländern beschrieben, verglichen und nach deren Bestimmungsgründen geforscht (vgl. z. B. Lijphart 1999; Obinger et al. 2003; Putnam 1993; Roller 2005). Ökonomischer Wohlstand ist dabei ein zentrales Kriterium zur Beurteilung politischer Performanz (vgl. Roller 2005, S. 14), wobei insbesondere stetiges Wirtschaftswachstum fest auf der wirtschaftspolitischen Agenda steht. Mit einer prosperierenden Wirtschaft werden vielfältige Wirkungen auf materielle Lebens- und Teilhabechancen in Verbindung gebracht, und ihre Bedeutung wird zu Zeiten angespannter öffentlicher Haushaltslagen auch für den politischen Handlungsspielraum besonders betont (vgl. Obinger 2004, S. 13).

Aber worin liegen die Ursachen dafür, dass manche Länder im internationalen Vergleich relativ hohe mittel- und langfristige Wachstumsraten erzielen, während andere auf niedrigen ökonomischen Entwicklungsniveaus verharren? Die kontroverse Diskussion über mögliche Faktoren (vgl. Diamond 1997; Frankel u. Romer

1 Für wertvolle Hinweise und Verbesserungsvorschläge danke ich Alexander Glantz und der PVS-Redaktion.

1999; Sachs et al. 1995) findet auch unter reger Beteiligung der Politischen Ökonomie statt (vgl. z. B. Acemoglu u. Robinson 2006; Barro 1996; Borner u. Paldam 1998; Faust 2006; Kunz 2000; North 1990; Obinger 2004; Olson 2001; Plümper 2001; Scruggs 2001; Weede 2006).

Diese Beiträge teilen die Idee, dass politisch-institutionelle und sozio-kulturelle Variablen gewissermaßen das fehlende Glied in der Kette darstellen, wo neoklassische oder endogene Wachstumstheorie bei der Erklärung internationaler Wachstumsunterschiede an ihre Grenzen stoßen (vgl. Blume 2008, S. 227; Kunz 2000, S. 195; Obinger 2000, S. 3; Olson 1983, S. 8; Olson et al. 2000, S. 341-343; Ostrom 2000, S. 173). Unter anderem wird vermutet, dass es sich bei sozialem Kapital, also dem gesellschaftlichen Bestand an Vertrauen, Normen und Netzwerken, um einen bislang nicht berücksichtigten Faktor handeln könnte, von dem das Prosperieren einer Wirtschaft entscheidend abhängt (vgl. z. B. Bornschier 2000; Gabriel et al. 2002; Kunz 2000; Plümper u. Schneider 2001; Roth 2008; Stadelmann-Steffen u. Freitag 2007).

Vor diesem Hintergrund ist die Einführung des Sozialkapital-Konzeptes in die Wachstumsforschung einerseits auf großes Interesse (vgl. Beugelsdijk et al. 2004, S. 119), andererseits aber auch auf Skepsis gestoßen. Anlässlich einer Buchbesprechung von Fukuyamas *Trust* (1996), forderte der Altmeister der neoklassischen Wachstumstheorie Solow (1995) die Sozialkapitalforschung – trotz aller Plausibilität – zum Erbringen notwendiger empirischer Evidenz auf: *But Verify!*

Aber unabhängig von dieser und weiterer Kritik (vgl. Arrow 2000; Chalupnick 2010; Solow 2000) ist die Skepsis gegenüber der Vorstellung, dass ein aktives Verbandswesen über seine soziale Integrationsfunktion zu Wohlstandssteigerungen führe, im ökonomischen Paradigma tief verwurzelt. So stand bereits bei Smith geselliges Beisammensein unter dem Verdacht, Preisabsprachen zu ermöglichen und damit die Bildung von Kartellen zu fördern (vgl. Smith 2001 [1776], S. 183). Diese Vorstellung prägt auch heute noch die Neue Politische Ökonomie, die Verbände als zentrale Akteure identifiziert, die Wachstumsprozesse durch *Rent-Seeking* gefährden (vgl. Buchanan et al. 1980; Höpner 2007; Olson 1982; Tollison 2012; Tullock 1967; Weede 1986).

Vor über fünfzehn Jahren sind Knack und Keefer (1997) mit dem inzwischen einschlägigen Beitrag *Does Social Capital Have an Economic Payoff?* angetreten, um den Effekt sozialen Kapitals in einer international-vergleichenden, quantitativen Untersuchung auf ihre empirische Belastbarkeit zu testen. Sie haben damit eine Vielzahl weiterer Beiträge angestoßen, wie jüngst die sogenannte Olson-Putnam-Gruppen-Kontroverse (vgl. Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Coates u. Heckelman 2003b; Fidrmuc u. Gërkhani 2008; Gabriel et al. 2002; Knack 2003; Kunz 2000; Lopez u. Santos 2007; Nollert 2004; Yamamura 2011), sodass der noch von Solow beklagte Mangel an quantitativen Studien mittlerweile nicht mehr auszumachen ist.

Hängt die Effizienz einer Volkswirtschaft tatsächlich davon ab, ob die Bürger ihre Freizeit in Sportvereinen verbringen, Menschen im Allgemeinen vertrauen und Schwarzfahren für falsch halten? Oder ist die Organisation in Vereinen und Verbänden sogar schädlich für die ökonomische Entwicklung? Was wissen wir inzwischen und wo besteht noch Forschungsbedarf?

Der vorliegende Literaturbericht möchte diese Fragen auf Basis der Ergebnisse bislang durchgeführter Studien beantworten. Jedoch sind nicht alle Untersuchungen hinsichtlich der verwendeten Definitionen, Messungen und statistischen Verfahren gleichermaßen geeignet, diese Fragen zu beantworten. Deswegen wurden von allen mir bekannten Studien all jene Untersuchungen berücksichtigt, die den Einfluss von generalisiertem Vertrauen, Kooperationsnormen und der Mitgliedschaft in zivilgesellschaftlichen Organisationen auf das Wirtschaftswachstum quantifizieren, sich dabei auf Umfragedaten stützen und Drittvariableneinflüsse kontrollieren. Rund 25 Beiträge erfüllen diese Kriterien.

Wie der vorliegende Literaturbericht zeigt, fallen die Ergebnisse recht durchwachsen aus. Der vermutete positive Einfluss von Vertrauen auf wirtschaftliches Wachstum ist im Ländervergleich relativ gut dokumentiert. Hingegen konnten Verbänden bislang weder positive, noch negative Effekte nachgewiesen werden, und ein empirischer Befund zu sozialen Normen ist im Grunde nicht existent.

Der Blick auf die empirischen Resultate offenbart zugleich einige Probleme, mit denen der Sozialkapitalansatz zu kämpfen hat. Das aktive Bemühen um empirische Evidenz hat insbesondere im Rahmen der Olson-Putnam-Gruppen-Kontroverse theoretische und empirische Defizite in der Mikrofundierung zutage befördert. Die Konsequenzen sind nun auch in makro-vergleichenden Untersuchungen zu spüren. Der vorliegende Literaturbericht will diese Defizite in der Grundlagenforschung aufzeigen und zur theoretischen Präzisierung des Sozialkapital-Konzeptes auffordern.

Um in die Diskussion einzuführen, soll wie folgt vorgegangen werden: Zunächst werden einige Argumente vorgestellt, die die wirtschaftliche Relevanz sozialen Kapitals begründen. Dann wird der empirische Forschungsstand jeweils für die kulturelle und die strukturelle Dimension sozialen Kapitals überblicksartig dargestellt. Abschließend werden Hinweise gegeben, wo in empirischer und theoretischer Hinsicht noch Lücken bestehen und die Sozialkapital-Forschung zukünftig ansetzen sollte.

2. Sozialkapital in der Wachstumsdiskussion

2.1 Sozialkapital

In der empirischen Forschung zum Wirtschaftswachstum wird Sozialkapital vorwiegend als gesellschaftliche Ressource analysiert. Nach Putnam besteht Sozialkapital aus drei Komponenten, wobei die Komponenten Vertrauen und Normen unter den Begriff kulturelles Sozialkapital, und Netzwerke, wie Vereine und Verbände, unter den Begriff des strukturellen Sozialkapitals gefasst werden (vgl. Gabriel et al. 2002, S. 28-29; Putnam 1993, S. 173, 2000, S. 21).² Vermutet wird

2 In der Sozialkapital-Forschung werden zwei Literaturstränge unterschieden, die sich in der Tradition von Coleman auf Sozialkapital als individuelle Ressource oder in Tradition von Putnam als kollektive Ressource konzentrieren (vgl. Coleman 2010 [1991], S. 409-412; Esser 2008; Portes 2010, S. 28-31).

zudem, dass in Netzwerken Vertrauen und Normen herausgebildet werden, so dass die strukturelle mit der kulturellen Dimension verknüpft ist (vgl. Hooghe 2008; Kunz 2010, S. 377; Marx 2010).³

2.2 Die ökonomische Relevanz sozialen Kapitals

In sozialkapital-theoretischen Beiträgen zur Wachstumsforschung wird argumentiert, dass die wirtschaftliche Prosperität von Ländern von ihrem Bestand an sozialem Kapital abhängt (vgl. Fedderke et al. 1999; Fukuyama 1995, 1996; Kenworthy 1997; Knack u. Zak 2003; Ostrom 2000). Die theoretische Begründung für den vermuteten Einfluss von Sozialkapital auf ökonomische Größen greift Argumente auf, die aus der institutionenökonomischen Forschung zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit bekannt sind (vgl. Kunz 2010, S. 379-380; Bromiley u. Harris 2006; Richter 2008).

In der Sozialkapital-Forschung wird davon ausgegangen, dass Kooperationsnormen und generalisiertes Vertrauen Transaktionskosten senken und so ökonomische Aktivitäten begünstigen (vgl. Gabriel et al. 2002, S. 233). Die Transaktionskostentheorie (vgl. Coase 1937; Coase 1960; Dahlman 1979, S. 148) sieht in der Verringerung von Transaktionskosten eine zentrale Schlüsselgröße für die wirtschaftliche Leistungskraft von Volkswirtschaften (vgl. Ebner 2002, S. 649; North 1990, S. 61-69; Williamson 1985, S. 17). Sozialkapital kann diese effizienzsteigernde Wirkung von Institutionen übernehmen oder vervollständigen, da es oft als einziger *Governance*-Mechanismus verbleibt, wo andere Steuerungsmodi an ihre Grenzen stoßen (vgl. Luhmann 1968; Akerlof 1970, S. 500). Im Vergleich zu anderen Steuerungsformen kann Sozialkapital sogar der effizientere Mechanismus sein, da Kontroll- und Sanktionskosten niedriger ausfallen (vgl. Diekmann 1993; Fukuyama 1995, S. 90; Preisendörfer 1995).

So kann generalisiertes Vertrauen als funktionales Äquivalent und Ergänzung zu expliziten Verträgen fungieren und damit der Risikoabsorption dienen (vgl. Beckert 2006, S. 318-320; Coleman 2010 [1991], S. 115; Ebner 2002, S. 651-652; Nooteboom 2006, S. 257-258; Ripperger 1998, S. 46-51). Ausgehend vom Konzept der begrenzten Rationalität (Simon 1992), können explizite Verträge Unsicherheit nie vollständig eliminieren, sodass immer ein Restrisiko verbleibt. Sozialkapital kann Unsicherheit reduzieren und damit Tauschbeziehungen erleichtern. In modernen, funktional-differenzierten Gesellschaften ist diese Wirkung insbesondere in großen sozialen Systemen, wie bürokratischen Organisationen oder Firmen, zentral (vgl. Bjørnskov 2006, S. 3-4; Fukuyama 1995, S. 92-93; La Porta et al. 1997, S. 334). Davon profitieren auch zukunftsgerichtete ökonomische Aktivitäten, wie Investitionen in Forschung und Entwicklung, Innovationen und technologischer Fortschritt (vgl. Bornschier 2005, S. 338; Dowla 2006; Skidmore 2001, S. 58-59; Uzzi 1999).

3 Da Vertrauen und Normen wiederum kollektives Handeln begünstigen, wird eine wechselseitige Verknüpfung vermutet (vgl. Bekkers 2012; Bjørnskov 2007; Brehm u. Rahn 1997; Gabriel et al. 2002, S. 29; Sønderskov 2011).

In Bezug auf die ökonomischen Effekte orientiert sich die Argumentation außerdem an der Vorstellung, dass nicht-kooperatives Handeln zu suboptimalen Ergebnissen führt, da rational handelnde Individuen Nutzengewinne wechselseitiger Kooperation nicht realisieren können. Damit sind ganz unterschiedliche Phänomene angesprochen, die sich unter den Begriff des Marktversagens subsumieren lassen (vgl. Arrow 1971: 20; Narayan u. Pritchett 1997, S. 3) und an die reichhaltige Literatur zu diversen Opportunismusproblemen, wie dem Prinzipal-Agent-Problem (vgl. Jensen u. Meckling 1976; Ross 1973; Spence 1976) oder dem Trittbrettfahrerproblem (vgl. Olson 1965), anknüpfen. In diesem Kontext erschließt sich die zentrale Bedeutung sozialen Kapitals über seine kooperationsfördernde Wirkung (vgl. Narayan u. Pritchett 1997, S. 5; Stiglitz 2000, S. 59; Zak u. Knack 2001, S. 295-296). Wie beispielsweise Ostrom in ihren Arbeiten betonte, kann Sozialkapital die selbstorganisierte Nutzung und Erzeugung von Kollektivgütern dort ermöglichen, wo weder Staat noch Markt effiziente Resultate liefern (können) (vgl. Diekmann 1993; Leonard et al. 2010; Ostrom 1995, 2000; Ostrom u. Ahn 2009).

3. Empirischer Forschungsstand

Bis zur Pionierstudie von Knack und Keefer (1997) war der Einfluss von Vertrauen, Normen und Netzwerken im Rahmen der Sozialkapital-Konzeption nur vereinzelt, indirekt und meist nur anhand einfacher Korrelationsanalysen an kleinen Samples erforscht worden (vgl. z. B. Helliwell u. Putnam 1995, S. 301; Inglehart 1988, S. 1212-1214, 1989, S. 53; Narayan u. Pritchett 1997; Putnam et al. 1988, S. 231-234; Putnam 1993, S. 148-162). Entsprechend war die prominente vorgebrachte Skepsis durch die Solowsche Kritik und sein Ruf nach strengen empirischen Tests in dieser Hinsicht vollkommen berechtigt (vgl. Solow 1995). Auch in der Politikwissenschaft provozierte fehlende Evidenz (vgl. Helliwell 1996a; Jackman u. Miller 1996a, S. 652, 1996b; Temple u. Johnson 1998, S. 976-977) rigorose Kritik, die die Relevanz der Politischen Kulturforschung sogar insgesamt in Frage stellte (vgl. Jackman u. Miller 1996a, S. 653, 1996b; Swank 1996).

Mittlerweile hat sich das Bild gewandelt – sowohl was die Zahl quantitativer Untersuchungen angeht, als auch die Strenge der Tests. So kommen hauptsächlich vergleichende Makro-Studien im Länder- und Regionen-Querschnitt zur Anwendung, die mittels multivariater Regressionsanalysen – meist sogenannter Barro-Regressionen (Wachstumsregressionen nach dem Vorbild Barros) – analysiert werden (vgl. Barro 1991). Ausgefeilte ökonometrische Verfahren wie *Extreme Bound Analysis* oder Instrumentvariablen-schätzungen kommen zum Einsatz, um allgegenwärtigen Problemen wie Modellunsicherheit und Endogenität zu begegnen. Als Datenquelle für Sozialkapital wird der *World Values Survey* (WVS) bzw. *European Values Studies* (EVS), der mittlerweile eine Vielzahl von Ländern unterschiedlicher Entwicklungsniveaus abdeckt und somit größere Fallzahlen erlaubt, von der Mehrheit der Studien genutzt (vgl. kritisch Beugelsdijk 2008; Glaeser et al. 2000; Uslaner 2008). Insgesamt hat sich so ein erkennbarer Standard in der empirischen Sozialkapitalforschung herausbilden können, zu dem mit Sicherheit auch der Vorbildcharakter der Knack-Keefer-Studie (1997) beigetragen hat.

3.1 Auswahlkriterien

Dieser Entwicklungsprozess hat nun dazu geführt, dass zwar inzwischen zahlreiche Sozialkapitalanalysen zum Wirtschaftswachstum durchgeführt wurden, diese Ansammlung jedoch sehr heterogen ausfällt. Beispielsweise sind nicht alle Studien in dem Sinne vergleichbar, dass ihnen dieselbe Aussagekraft eingeräumt werden kann. So wird man die Ergebnisse einer Korrelationsanalyse mit elf Fällen ohne Kontrolle von Drittvariablen sicher als weniger überzeugend ansehen als die Resultate einer ökonometrischen Analyse eines umfassenden Ländersamples mit elaborierten Sensitivitäts- und Robustheitstests. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, habe ich mehrere Kriterien formuliert, die ein Forschungsdesign erfüllen soll:

- Unter Sozialkapital sollen hier generalisiertes Vertrauen, Kooperationsnormen und formal organisierte Verbände verstanden werden.⁴ Einige Studien messen den Einfluss sozialen Kapitals auf das Wirtschaftswachstum etwa über partikulares Vertrauen. Da in diesem Beitrag der ökonomische Effekt sozialen Kapitals in der politikwissenschaftlichen Tradition als kollektive Ressource interessieren soll, werden in dem Überblick sinnvoller Weise auch nur die Studien zum generalisierten Vertrauen berücksichtigt.⁵
- Die Messung sozialen Kapitals über Befragungen nach dem Vorbild des WVS hat sich – bei aller Kritik – fest in der empirischen Sozialkapitalforschung etabliert. Entsprechend konzentriert sich dieser Überblick auch auf jene Analysen, in denen Sozialkapital in dieser Weise operationalisiert wurde.⁶
- Zudem sollen hier die ökonomischen Effekte der einzelnen Komponenten sozialen Kapitals – Vertrauen, Normen und Netzwerke – betrachtet werden, weswegen Studien, die auf Indizes basieren, die quer zu den theoretischen Dimensionen verlaufen, nicht geeignet sind, um die Effekte zu isolieren.⁷
- Gleiches gilt auch für die abhängige Variable, da einige Studien zwar ökonomische Performanz untersuchen, aber nicht explizit wirtschaftliches Wachstum, und deswegen hier nicht weiter berücksichtigt werden sollen.⁸

4 Diese Definition muss man keineswegs teilen, sie wird jedoch in den meisten Beiträgen zu Sozialkapital und Wirtschaftswachstum implizit oder explizit zugrunde gelegt und dient hier der begrifflichen Präzisierung.

5 Vgl. für Studien, die partikulares oder institutionelles Vertrauen (mit-)berücksichtigen Blume (2009); Jackman u. Miller (1996a); Whiteley (2000). Vgl. für Studien, die auf Indizes mit Sozialkapitalelementen beruhen Borschier (2000); Helliwell u. Putnam (1995); Temple u. Johnson (1998).

6 Damit soll nicht zum Ausdruck kommen, dass diese Messung das theoretische Konstrukt richtig abbildet und andere Indikatoren falsch seien. Der WVS-Standard ist lediglich eine Konvention, die durchaus kritisch eingeschätzt wird (vgl. Glaeser et al. 2000; Beugelsdijk 2008; Uslaner 2008). Und natürlich können für ein theoretisches Konstrukt alternative Indikatoren herangezogen werden. Will man jedoch Studien vergleichen, die auf abweichenden Indikatoren basieren, können immer nur Schlussfolgerungen für den jeweiligen Indikator, aber nicht für das theoretische Konstrukt getroffen werden (vgl. Schnell et al. 2011, S. 68-75). In diesem Sinne sollen hier die Schlussfolgerungen für die verbreitete Operationalisierung sozialen Kapitals mittels WVS-Frageformulierung gelten.

7 Analysen, deren Sozialkapital-Indikatoren aus Faktorenanalysen resultieren und die Items aus verschiedenen Sozialkapital-Dimensionen auf einem Faktor laden, werden deswegen hier nicht näher betrachtet, ohne ihre Berechtigung bezweifeln zu wollen. Die Studien von Rizzi und Pianta (2011) und Dzialek (2009) sind lediglich nicht geeignet, eindeutige Rückschlüsse auf die Effekte der einzelnen theoretischen Komponenten sozialen Kapitals zu ziehen.

8 Das gilt für folgende Studien: Casey 2004; Narayan u. Pritchett 1997; Putnam et al. 1988; Putnam 1993.

- Um der Bedeutung alternativer Erklärungsfaktoren für die Beurteilung von Einflussbeziehungen Rechnung zu tragen, sollen hier ausschließlich Analysen berücksichtigt werden, die Drittvariableneinflüsse kontrollieren.⁹
- Schließlich sollen und können nur Studien berücksichtigt werden, die zentrale Informationen nicht der intersubjektiven Nachvollziehbarkeit entziehen, sondern dem Leser offenlegen.¹⁰

Der nachfolgende Überblick über den empirischen Forschungsstand konzentriert sich ausschließlich auf solche Studien, die die genannten Eigenschaften aufweisen. Die Studie Knack und Keefer (1997) wäre hier exemplarisch zu nennen. Die Ergebnisse zum Einfluss sozialen Kapitals auf wirtschaftliches Wachstum werden im Folgenden zunächst für die kulturelle Dimension (Vertrauen und Normen) und anschließend für die strukturelle Dimension (Verbände) dargestellt.

3.2 Der Einfluss von Vertrauen und Normen auf das Wirtschaftswachstum

Um belastbare, quantitative, empirische Evidenz zu erbringen, untersuchten Knack und Keefer (1997) das Wirtschaftswachstum im Ländervergleich und können auf Basis des WVS zeigen, dass Sozialkapital in Form von Vertrauen¹¹ und sozialen Normen¹² tatsächlich zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eines Landes beiträgt (vgl. Knack u. Keefer 1997, S. 1261; vgl. kritisch Durlauf 2002, 2005). In Reaktion auf diese Ergebnisse wurde eine ganze Reihe von Studien publiziert, die vor allem den Einfluss generalisierten Vertrauens auf Wirtschaftswachstum fokussierten. Im Folgenden soll auf drei Diskussionsstränge innerhalb

⁹ Vgl. für Studien, die nicht Drittvariableneinflüsse kontrollieren: Bornschier 2001; Casey 2004; Inglehart 1988, 1989.

¹⁰ Dies betrifft eine Studie von Helliwell (1996a), der lediglich die Interpretationen seiner Ergebnisse berichtet, nicht aber die Ergebnisse selbst. Damit hat der Leser eigentlich keine Möglichkeit, die Analysen nachvollziehen oder replizieren zu können, sondern ist auf die Schlussfolgerungen des Autors angewiesen (vgl. kritisch Bjørnskov 2009, S. 343-344, S. 351 Fußnote 7). Dass das irreführend sein kann, zeigt sich etwa bei La Porta et al. (1997), die einen positiven Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wachstum berichten. Allerdings muss ihre Schlussfolgerung, „*In sum, Trust enhances economic performance across countries*“, nach einem Blick in ihre Ergebnis-Tabelle doch erheblich bezweifelt werden (vgl. La Porta et al. 1997, S. 336). Der entsprechende Effekt ist so schwach, dass die konventionellen Signifikanzniveaus (<5%) nicht erreicht werden, und die Güte des Modells (das adjR² im OLS-Regressionsmodell beträgt 0,00!) bietet eindeutig keine Grundlage für solch eine Schlussfolgerung (vgl. La Porta et al. 1997, S. 336). Dennoch wird diese Studie fast ausnahmslos als Beleg für den positiven Effekt von Vertrauen auf Wachstum zitiert (vgl. z. B. Bjørnskov 2009, S. 340-341; Berggren et al. 2008, S. 252), einzig Temple (2002, S. 35) weist auf die niedrige Erklärungskraft hin.

¹¹ Vertrauen wird im WVS durch folgende Frage gemessen: „Generally speaking, do you think that people can be trusted?“ und bezieht sich üblicherweise auf den Anteil der Befragten in einem Land, die dieser Frage in hohem Maße zustimmen (vgl. Kunz 2000, S. 219, vgl. zur Kritik Beugelsdijk 2008; Glaeser et al. 2000; Uslaner 2008).

¹² Normen werden im WVS durch mehrere Items gemessen: „Please tell me for each of the following statements whether you think it can always be justified, never be justified, or something in between, using this card:“ Soziale Vergünstigungen in Anspruch nehmen, auf die man kein Recht hat; kein Fahrgeld in öffentlichen Verkehrsmitteln zahlen; Steuern hinterziehen, wenn man die Möglichkeit hat etc. Oft wird ein Index gebildet, der sich auf den Anteil der Befragten bezieht, die bestimmte unkooperative Verhaltensweisen in hohem Maße ablehnen (vgl. Kunz 2000, S. 219).

dieser Literatur näher eingegangen werden: Vertrauen und Institutionen, regionale Studien und Robustheitsanalysen.

3.2.1 *Vertrauen und Institutionen*

Da sich Vertrauen in zahlreichen Publikationen als wachstumsrelevant erwiesen hat, gehen einige jüngere Beiträge insbesondere den Wirkungskanälen nach, über die der Einfluss von Vertrauen auf Wachstum verläuft. Dabei gelang es zu zeigen, dass sich Vertrauen positiv auf Innovationen, Investitionen oder Humankapital auswirkt und dadurch seine wachstumsfördernde Wirkung entfaltet (vgl. Akçomak u. ter Weel 2009, S. 555-557; Bjørnskov 2006, S. 20-22, 2012, S. 1358; Boulila et al. 2008, S. 405-410).¹³ Für Politikwissenschaftler besonders interessant ist in diesem Zusammenhang die Frage nach dem Verhältnis zwischen Institutionen und sozialem Kapital. Es wird vermutet, dass Vertrauen seine Kraft als Wachstumsmotor vor allem dort entfaltet, wo die institutionelle Infrastruktur kaum entwickelt ist. Beispielsweise konnte beobachtet werden, dass die Einflusstärke von Vertrauen davon abhing, ob in dem untersuchten Sample weniger entwickelte Länder mit kaum funktionierenden Institutionen berücksichtigt wurden (vgl. Beugelsdijk 2006, S. 376-377, 382). Tatsächlich konnte auch ein Interaktionseffekt zwischen Vertrauen und ökonomischem Entwicklungsniveau, das als Proxy für die Qualität formaler Institutionen dient, belegt werden. Demnach ist der positive Effekt von Vertrauen auf Wachstum umso stärker, je geringer das ökonomische Entwicklungsniveau ist (vgl. Ahlerup et al. 2009, S. 8, 13; Knack u. Keefer 1997, S. 1260-1261). Für die Bedeutung von länderspezifischen Kontextbedingungen spricht auch das Ergebnis einer Studie, das auf eine konkave Beziehung zwischen Vertrauen und Wachstum hinweist: In Ländern, in denen das Vertrauensniveau niedrig ausfällt, erhöht ein Zuwachs an Vertrauen die ökonomische Performanz, während in Ländern mit hohem Vertrauensniveau; ein weiterer Zuwachs interessanterweise zu einer Verringerung des Wirtschaftswachstums führt (vgl. Roth 2008, 2009, S. 115-120).

3.2.2 *Regionale Studien*

Putnams Italienstudie diente einigen Beiträgen als Vorbild, um den Einfluss generalisierten Vertrauens auf Wachstumsunterschiede im regionalen, anstatt im nationalstaatlichen Vergleich zu untersuchen (vgl. Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Dincer u. Uslaner 2010; Neira et al. 2010; Plümper u. Schneider 2001; Schneider et al. 2000; Tabellini 2010). Diesen Studien liegt die Überlegung zugrunde, dass der Bestand sozialen Kapitals innerhalb nationalstaatlicher Grenzen durchaus heterogen verteilt sein kann und folglich auf niedrigeren Aggregationsniveaus untersucht werden muss. Überraschenderweise bleiben bei regionaler Differenzierung jedoch öfter Effekte aus oder sind sogar negativ, als bei nationaler Betrachtung (vgl. Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Neira et al. 2010; Plümper u. Schneider 2001; Schneider et al. 2000). Ein möglicher Grund für diese abweichenden Ergebnisse könnte darin liegen, dass regionale Daten meist nicht für weniger entwickel-

13 Vgl. für eine modellanalytische Betrachtung Sequeira u. Ferreira-Lopes (2011).

te Länder verfügbar sind und zugleich in den genannten Studien die skandinavische Ländergruppe mit Norwegen, Finnland, Schweden und Dänemark aus unterschiedlichen Gründen auffallend häufig nicht abgedeckt ist.¹⁴ Das kann für die Aussagekraft der Studie insofern relevant sein, weil es sich gerade bei den skandinavischen Ländern um Gesellschaften mit hohen Vertrauensniveaus handelt (vgl. Bjørnskov 2009, S. 345), während schon auf die Bedeutung niedrig entwickelter Ländergruppen für die Identifikation von Wachstumseffekten hingewiesen wurde. Im Zusammenspiel könnte das möglicherweise dafür sorgen, dass die unabhängige Variable und bestimmte Kontextfaktoren im Sample zu wenig variieren, sodass entsprechende Effekte nicht entdeckt werden konnten.

3.2.3 Robustheitsanalysen

Mittlerweile wurden zwei aufwändige Re-Analysen mit umfangreichen Robustheitstests durchgeführt, um die Stabilität eines positiven Effekts generalisierten Vertrauens auf Variationen im Untersuchungsdesign zu testen (vgl. Beugelsdijk et al. 2004; Berggren et al. 2008). Dabei wird geprüft, ob die Ergebnisse repliziert werden können, wenn eine Vielzahl an Drittvariablen kontrolliert und variierende Samples untersucht werden. In der empirischen Wachstumsforschung kommt zu diesem Zweck vermehrt die *Extreme Bounds Analysis* (EBA) zu Anwendung (vgl. Durlauf 2002; Leamer 1983, 1985; Levine u. Renelt 1992; Sala-I-Martin 1994, 1997; Temple 1999, 2000). Die EBA entstand vor dem Hintergrund der großen Zahl potenzieller Regressoren, die in der hochgradig diversifizierten Wachstums-Literatur diskutiert werden (vgl. Levine u. Renelt 1992, S. 943). Dabei handelt es sich um ein sehr restriktives Verfahren, mit dem vermeintlich wachstumsrelevante Variablen „abgeschossen“ werden können (vgl. Obinger 2001a, S. 93). Tatsächlich „überleben“ meist keine oder nur sehr wenige Variablen diesen Härtestest (vgl. Levine u. Renelt 1992).¹⁵

Beugelsdijk, Groot und van Schaik (2004) rechnen insgesamt 1540 Regressionen, wobei Vertrauen in 99,9 Prozent aller Fälle signifikant ist und auch gegenüber unterschiedlichen Spezifikationen der Kern-Kontrollvariablen signifikant bleibt (vgl. Beugelsdijk et al. 2004, S. 125-126, 127-129). Bei der Betrachtung der Effektstärken kommen die Autoren aber zu dem Schluss, dass der Einfluss von Vertrauen auf Wachstum deutlich davon abhängt, welche Drittvariablen im Modell enthalten sind (vgl. Beugelsdijk et al. 2004, S. 127). Im kleineren Sample mit 29 Ländern (das Knack-Keefer-Sample) weisen lediglich in 4,5 Prozent aller Fälle die Koeffizienten einen signifikant positiven Effekt auf (vgl. Beugelsdijk et al. 2004, S. 126 Fn. 10, S. 131). Entsprechend schließen sie aus ihrer Analyse, dass die Zahl und Zusammensetzung der betrachteten Länder die zentrale Komponen-

14 Einzig Neira, Portela und Vieira (2010, S. 25) untersuchen 14 europäische Länder inklusive Finnland, Norwegen und Schweden, finden aber ebenfalls keine Effekte von Vertrauen auf Wachstum.

15 Beispielsweise rechnet Sala-I-Martin (1997, S. 181) knapp 2 Millionen Regressionen und findet von 59 Variablen nur eine einzige, die den Test überlebt und gemäß EBA als robust zu bezeichnen wäre.

te des Untersuchungsdesigns ist, die die Signifikanz und Effektstärke der Ergebnisse beeinflusst (vgl. Beugelsdijk et al. 2004, S. 129-131).

Auch in dem zweiten Beitrag können Berggren, Elinder und Jordahl (2008) die Ergebnisse von Studien, die einen positiven Einfluss von Vertrauens auf Wachstum finden konnten, weitestgehend replizieren (vgl. Bengtsson et al. 2005; Berggren et al. 2008, S. 259). Die Effekte können ihren rigiden Robustheitstests aber kaum standhalten. Von 1140 Regressionen mit Spezifikationsvarianten aus 23 Kontrollvariablen und in Kombination mit ausgeschlossenen Ausreißern betrug die Anteile signifikanter Vertrauenskoeffizienten im großen Sample nur 10,1 Prozent und lediglich 0,7 Prozent im kleinen Sample (vgl. Berggren et al. 2008, S. 267). Insgesamt führen die Autoren den Mangel an Robustheit auf eine jüngere Betrachtungsperiode zurück, sehen ihn aber in der Hauptsache den als Ausreißern identifizierten Ländern geschuldet (vgl. Berggren et al. 2008, S. 267).¹⁶

Als Fazit halten Bengtsson et al. (2005) fest, dass Vertrauen zwar einen geringeren Einfluss auf das Wirtschaftswachstum besitzt, als es in manch anderen Studien berichtet wurde, es jedoch im Vergleich zu vielen etablierten Wachstums-Faktoren wiederum relativ gut abschneidet (vgl. Bengtsson et al. 2005, S. 19-20).

3.2.4 Ergebnisse im Überblick

Welches Resümee lässt sich also ziehen? Hier werden die Untersuchungen anhand der Frage ausgewertet, ob sie einen signifikanten und theoriekonformen Effekt finden konnten.¹⁷ Die Ergebnisse der Auswertung von 24 Analysen aus 22 Beiträgen (zwei Beiträge haben je zwei Samples untersucht) sind Tabelle 1 zu entnehmen.¹⁸

Es zeigt sich, dass die Sozialkapital-Hypothese im Großen und Ganzen empirisch gestützt wird. Über zwei Drittel der Studien können einen positiven Effekt generalisierten Vertrauens auf das Wirtschaftswachstum finden. Von dem verbleibenden Drittel kann die Mehrzahl keine Effekte finden, während lediglich zwei Studien von einem negativen Einfluss generalisierten Vertrauens berichten. Dabei fällt auf, dass es sich bei diesen Studien entweder um regionale Untersuchungen handelt oder um nationalstaatliche Vergleiche auf Basis sehr kleiner Samples (17 bis max. 39 Fälle).

Im direkten Vergleich war und ist die Aufmerksamkeit, die ökonomischen Effekten sozialer Normen im Rahmen der Sozialkapital-Diskussion zukam, erheblich geringer. Von allen mir bekannten Studien zu ökonomischen Effekten sozialen Kapitals wurden lediglich drei zu Kooperationsnormen durchgeführt, wobei zwei dieser drei Studien Normen eine positive Wirkung auf wirtschaftliches Wachstum attestieren. Soziale Normen wurden aber bislang noch zu selten geprüft, um die Effekte sicher einschätzen zu können.

16 Vgl. Bjørnskov (2009) für eine Diskussion der abweichenden Ergebnisse der Robustheitsanalysen von Beugelsdijk et al. (2004) und Berggren et al. (2008).

17 Dass das Signifikanzkriterium nicht unproblematisch ist, um Aussagen über die Bedeutsamkeit eines Zusammenhangs zu treffen, soll im nächsten Abschnitt noch ausführlich diskutiert werden. Allerdings werden in den Studien selten andere Informationen angegeben.

18 Die Studie von Neira et al. (2009) berichtet einen positiven Vertrauenseffekt, kann in der Darstellung nicht berücksichtigt werden, weil die gepoolte Fallzahl nicht angegeben wurde.

Tabelle 1: Studien zum Einfluss von Vertrauen und Normen auf Wirtschaftswachstum (absolute Häufigkeiten)

	Effekt			Total
	kein Effekt	bestätigt	nicht bestätigt	
<i>Vertrauen</i>				
Untersuchungen	5	17	2	24 ¹⁹
Ø Fallzahl	71	56	38	57 ²⁰
<i>Normen</i>				
Untersuchungen	1	2	0	3 ²¹
Ø Fallzahl	17	23	-	21

Anmerkungen: Ein Effekt wird als bestätigt bezeichnet, wenn er das theoretisch erwartete Vorzeichen (hier: positiv) aufweist und mindestens auf dem 5%-Niveau signifikant ist.²²

3.3 Der Einfluss von Verbänden auf das Wirtschaftswachstum

Bislang konnte es in mehreren Untersuchungen nicht gelingen, Verbänden im Allgemeinen eine positive Wirkung auf wirtschaftliches Wachstum nachzuweisen (vgl. Helliwell 1996b; Knack u. Keefer 1997; Knack 2003; Neira et al. 2010).²³ Wachstumssteigernde Effekte wären schließlich aus Perspektive des Sozialkapitalansatzes zu erwarten gewesen, weil soziale Netzwerke wie Vereine und Verbände generalisiertes Vertrauen und Kooperationsnormen fördern, was wiederum das Wirtschaftswachstum begünstigt.²⁴

Jedoch wird ein reges Verbandswesen in der Literatur keineswegs nur als segenreich für die ökonomische Entwicklung eines Landes erachtet. Im Gegensatz zum Sozialkapitalansatz sieht die Neue Politische Ökonomie Verbände nicht als Wachstumsmotoren, sondern als Wachstumsbremsen moderner Demokratien. Die soziale Integrationsfunktion einer aktiven Zivilgesellschaft, die im Sozialkapitalansatz hervorgehoben wird, steht im scharfen Gegensatz zu einer konflikttheoretischen Sicht auf das Verbandswesen im *Rent-Seeking*-Ansatz. Dabei wird argu-

19 Die 24 Analysen stammen aus folgenden 22 Beiträgen: Akçomak u. ter Weel 2009; Ahlerup et al. 2009; Berggren et al. 2008; Beugelsdijk et al. 2004; Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Beugelsdijk 2006; Bjørnskov 2006, 2012; Boulila et al. 2008; Dincer u. Uslaner 2010; Dinda 2008; Gabriel et al. 2002; Granato et al. 1996; Helliwell 1996b; Knack u. Keefer 1997; Kunz 2000; La Porta et al. 1997; Neira et al. 2010; Plümpner u. Schneider 2001; Roth 2009; Tabellini 2010; Zak u. Knack 2001.

20 Die Studie von Neira et al. (2010) bildet mit einer Fallzahl von 230 untersuchten Regionen einen Ausreißer nach oben. Ohne sie liegt die durchschnittliche Fallzahl der übrigen Studien bei 50 Ländern.

21 Die Analysen stammen aus folgenden Beiträgen: Gabriel et al. 2002; Knack u. Keefer 1997; Kunz 2000.

22 Leider wurden nicht in allen Studien Signifikanzniveaus angegeben, sodass dann das Vorzeichen und die Stärke des Zusammenhangs berücksichtigt wurden.

23 Nur die Untersuchung von Neira et al. (2009) berichtet einen positiven Einfluss der Verbandsmitgliedschaft auf das Wirtschaftswachstum.

24 Netzwerke werden mittels WVS-Daten zur Mitgliedschaft in insgesamt 17 verschiedenen Organisationstypen wie Sport- und Freizeitvereinen, Parteien oder Gewerkschaften über folgende Frage erfasst: „Please look carefully at the following list of voluntary organisations and activities and say [...] which, if any, do you belong to?“

mentiert, dass knappe Ressourcen von Interessengruppen in Verteilungskämpfen verschwendet und fehlgeleitet werden, anstatt effizient genutzt zu werden und so einen produktiven Beitrag zum Volkseinkommen zu leisten. Gesellschaften, in denen sich im Laufe der Zeit immer mehr solcher Verteilungscoalitionen ansammeln, droht schließlich der ökonomische Niedergang (vgl. Buchanan et al. 1980; Höpner 2007; Olson 1982; Tollison 2012; Tullock 1967; Weede 1986).

In der Vergleichenden Wachstumsforschung kam es zur Konfrontation dieser beiden Positionen in Form der sogenannten Olson-Putnam-Gruppen-Kontroverse. Vermutet wurde dabei, dass Verbände im Allgemeinen in empirischen Untersuchungen deswegen keine Effekte auf das Wirtschaftswachstum zeigten, weil sich positive und negative Effekte unterschiedlicher Verbandstypen im Aggregat gegenseitig aufheben könnten. Knack und Keefer (1997) führten deswegen die Unterscheidung zwischen sogenannten Olson- und Putnam-Gruppen ein, um den Einfluss der Netzwerkkomponente sozialen Kapitals um *Rent-Seeking*-Effekte von Verteilungscoalitionen zu kontrollieren. Diese Unterscheidung wurde mittlerweile in mehreren Beiträgen aufgegriffen (vgl. z. B. Coates u. Heckelman 2003b; Fidrmuc u. Gërçhani 2008; Kunz 2000; Lopez u. Santos 2007; Nollert 2004; Yamamura 2011).

3.4 Ergebnisse im Überblick

Allerdings hat die Differenzierung von Verbandstypen in Olson- und Putnam-Gruppen nicht wie erwartet zur Aufklärung beitragen können. Tabelle 2 gibt eine Übersicht über die Auswertung von 8 Beiträgen, die den Einfluss von Verbänden im Allgemeinen (hier als Gruppen bezeichnet) bzw. differenziert nach Olson- und/oder Putnam-Gruppen untersuchten. Der Netzwerkeinfluss wurde somit im Vergleich zur kulturellen Dimension sozialen Kapitals deutlich seltener einer Prüfung unterzogen.

Die Beiträge wurden erneut anhand der Frage ausgewertet, ob sie einen signifikanten und theoriekonformen Effekt beobachten konnten. Das Ergebnis fällt jedoch sowohl aus Perspektive des Sozialkapitalansatzes, als auch der Neuen Politischen Ökonomie enttäuschend aus. Die meisten Untersuchungen finden weder einen positiven Einfluss von Putnam-Gruppen (vgl. Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Gabriel et al. 2002; Knack u. Keefer 1997; Knack 2003; Kunz 2000), noch einen negativen Einfluss von Olson-Gruppen (vgl. Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Gabriel et al. 2002; Knack u. Keefer 1997; Knack 2003). In lediglich drei Fällen können vermutete Effekte tatsächlich beobachtet werden.²⁵ Die übrigen Resultate bescheinigen Verbänden in wachstumspolitischer Hinsicht weitgehend Irrelevanz. Sowohl Verbänden im Allgemeinen, als auch Verbände differenziert nach Putnam- oder Olson-Gruppen, kann dem gegenwärtigen Kenntnisstand zufolge kaum ein Einfluss auf das Wirtschaftswachstum zugestanden werden.

25 Einen positiven Putnam-Gruppen-Effekt können lediglich Beugelsdijk und Smulders (2009), einen negativen Olson-Gruppen-Effekt kann nur Kunz (2000) beobachten. Die Analyse von Neira et al. (2009), die einen positiven Effekt von Gruppen auf Wirtschaftswachstum berichtet, ist in der Tabelle nicht enthalten, weil die gepoolte Fallzahl nicht angegeben wurde.

Table 2: Studien zum Einfluss von Verbänden auf Wirtschaftswachstum (absolute Häufigkeiten)

	Effekt			Total
	kein Effekt	bestätigt	nicht bestätigt	
<i>Gruppen</i>				
Untersuchungen	3	0	1	4 ²⁶
Ø Fallzahl	98	-	17	78 ²⁷
<i>Putnam-Gruppen</i>				
Untersuchungen	3	1	2	6 ²⁸
Ø Fallzahl	37	54	22	35
<i>Olson-Gruppen</i>				
Untersuchungen	4	1	0	5 ²⁹
Ø Fallzahl	34	18	-	31

Anmerkungen: Ein Effekt wird als bestätigt bezeichnet, wenn er das theoretisch erwartete Vorzeichen (Gruppen und Putnam-Gruppen: positiv, Olson-Gruppen: negativ) aufweist und mindestens auf dem 5%-Niveau signifikant ist.³⁰

4. Diskussion und Ausblick

Aus dem Forschungsstand zum Einfluss von Sozialkapital auf Wirtschaftswachstum lassen sich mehrere Aspekte identifizieren, an die zukünftige Forschungsanstrengungen anknüpfen sollten.

4.1 Vertrauen

Noch klärungsbedürftig und politikwissenschaftlich besonders interessant ist die Frage nach dem Verhältnis zwischen sozialem Kapital und formellen Institutionen. Ausgehend von Überlegungen zu komplexen Variablenbeziehungen (substitutiv, moderierend, intervenierend) wird nach der theoretischen Begründung und der empirischen Tragfähigkeit geforscht (vgl. Ahlerup et al. 2009; Beugelsdijk 2008; Bjørnskov 2012; Faust u. Marx 2004; Guiso et al. 2004; Uslaner 2008; Williamson u. Mathers 2011, S. 326). Damit ist auch die entwicklungstheoretisch relevante Frage verbunden, ob Sozialkapital insbesondere in weniger entwickelten Ländern, in denen formelle Institutionen kaum vorhanden sind und ihre Qualität

26 Die Analysen stammen aus folgenden Beiträgen: Helliwell 1996b; Knack u. Keefer 1997; Knack 2003; Neira et al. 2010.

27 Die Studie von Neira et al. (2010) bildet mit einer Fallzahl von 230 untersuchten Regionen einen Ausreißer nach oben. Ohne sie liegt die durchschnittliche Fallzahl der übrigen Studien bei lediglich 27 Ländern.

28 Die Analysen stammen aus folgenden Beiträgen: Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Beugelsdijk u. Smulders 2009; Gabriel et al. 2002; Knack u. Keefer 1997; Knack 2003; Kunz 2000.

29 Die Analysen stammen aus folgenden Beiträgen: Beugelsdijk u. van Schaik 2005; Gabriel et al. 2002; Knack u. Keefer 1997; Knack 2003; Kunz 2000.

30 Leider wurden nicht in allen Studien Signifikanzniveaus angegeben, sodass dann das Vorzeichen und die Stärke des Zusammenhangs berücksichtigt wurden.

schwach ausgeprägt ist, als funktionales Äquivalent dienen kann, um die wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben. Somit verschiebt sich auch das Erkenntnisinteresse von der Frage, ob Vertrauen einen positiven Effekt hat, hin zur der Frage, wie groß dieser Effekt – insbesondere im Vergleich zum Institutionen-Effekt – ist. Denn die institutionelle Umwelt ist der politischen Gestaltung wohl einfacher und unmittelbarer zugänglich, als es in längerfristigen Sozialisationsprozessen erworbene individuelle Merkmale sind. Aus diesem Grund sollte auf der Forschungsagenda zukünftig vor allem die Beurteilung der praktischen Bedeutsamkeit (absolut und im Vergleich zu anderen Faktoren) stehen.

Weiterer Klärung bedarf auch die Frage, warum regionale und nationalstaatliche Untersuchungen anscheinend zu abweichenden Resultaten tendieren. Mögliche Gründe wurden hier bereits angesprochen. Zukünftige regionale Studien zum Einfluss generalisierten Vertrauens auf wirtschaftliches Wachstum sollten speziell die skandinavische Ländergruppe berücksichtigen. Damit kann geprüft werden, ob die Effekte lediglich von einem Einschluss von Fällen mit überdurchschnittlich hohen Vertrauenswerten abhängen und nicht vom Aggregationsniveau der Untersuchungseinheit. Zudem wäre es erforderlich, regionale Studien mit *Most Different Systems Designs* durchzuführen. Eventuell führen die Datenrestriktionen regionaler Studien und die damit einhergehende Fokussierung auf hochentwickelte Länder dazu, dass Vertrauenseffekte, bedingt durch die mögliche konditionale Wirkung von Institutionen in den untersuchten Fällen, gar nicht erst entdeckt werden können.

4.2 Soziale Normen

Künftige Forschungsbemühungen sollten sich zudem stärker auf die Sozialkapital-Komponenten Normen und Netzwerke fokussieren. Innerhalb der kulturellen Dimension wird sozialem Vertrauen in der Literatur oft mehr Relevanz zugesprochen, weil nur selten Effekte sozialer Normen nachgewiesen werden konnten (vgl. Bjørnskov 2009, S. 347). Diese Beurteilung verliert aber aus dem Blick, dass der Einfluss von Normen meist gar nicht erst untersucht wird, sodass ein Mangel an Belegen nicht die fehlende Relevanz, sondern die fehlende Erforschung dieser Frage widerspiegelt. Denn es wird fast ausschließlich Vertrauen berücksichtigt, während Normen extrem selten in den empirischen Untersuchungen zu finden sind. Mir sind insgesamt nur drei solcher Studien bekannt. Da sowohl Daten zu sozialem Vertrauen, als auch sozialen Normen über den WVS gleichermaßen zugänglich sind, kann die Datenverfügbarkeit nicht der Grund für das ungleiche Forschungsinteresse sein. Somit klafft hier eine Lücke zwischen der sozialkapitaltheoretischen Bedeutsamkeit sozialer Normen und ihrer empirischen Beachtung in der Wachstumsforschung. Dieser etwas stiefmütterlichen Behandlung der Normendimension sozialen Kapitals stehen auch Resultate entgegen, die auf die empirische Bedeutung verweisen (vgl. Gabriel et al. 2002; Knack u. Keefer 1997). Entsprechend bietet sich hier noch reichlich Potenzial für zukünftige Forschung.

4.3 Verbände

Ähnliches gilt für die strukturelle Komponente sozialen Kapitals. Mit dem sowohl für den Sozialkapitalansatz, als auch für den *Rent-Seeking*-Ansatz enttäuschenden empirischen Befund steht auch die Frage im Raum, ob die Vergleichende Politische Ökonomie auf die Berücksichtigung von Verbänden bei der Erklärung von Wachstumsunterschieden verzichten kann. Mindestens drei Punkte sprechen meines Erachtens dagegen:

Erstens ist ein gravierender Mangel bei der adäquaten Operationalisierung der verschiedenen Netzwerkvariablen in der Olson-Putnam-Gruppen-Kontroverse erkennbar, sodass unklar ist, inwiefern sie überhaupt Rückschlüsse auf die Gültigkeit der zugrunde gelegten Theorien erlauben. Ein zentrales Problem, das den empirischen Studien bei der Hypothesenprüfung zu schaffen macht, besteht darin, dass überhaupt nicht geklärt ist, von welchen Verbänden der Sozialkapitalansatz positive Effekte erwartet (vgl. Casey 2004, S. 112; Nollert 2004). Trifft das auf Gewerkschaften, Freizeit- und Sportvereine, Frauengruppen, Parteien und religiöse Organisationen gleichermaßen zu? Entsprechend handelt es sich hier in erster Linie um ein theoretisches Problem, das sich zwangsläufig in die Empirie fortsetzt, indem sich die Operationalisierung der Netzwerkkomponente sozialen Kapitals von Studie zu Studie unterscheidet. Auch die Olson-Putnam-Gruppen-Kontroverse hat hier leider keine Klarheit gebracht, weil sie keine theoretische Diskussion bietet und eher ad-hoc-Charakter hat. Will man aber darüber hinauskommen, Organisationen, die in Regressionen ein negatives Vorzeichen haben, einfach mit dem *Label* „Olson-Gruppe“ und Organisationen, die ein positives Vorzeichen aufweisen, mit dem *Label* „Putnam-Gruppe“ zu etikettieren, ist es dringend erforderlich, diese Frage theoretisch anzugehen.

Damit ist letztlich auch eine grundlegende These des Sozialkapital-Ansatzes angesprochen, auf die sich die Sozialkapital-Studien zum Verbandseinfluss stützen. Auf der Individualebene scheint noch immer ungeklärt zu sein, ob Verbände tatsächlich Vertrauen und Normen generieren, oder ob es sich um Selbstselektionsprozesse handelt. Falls Verbände eine Quelle sozialen Kapitals darstellen, stellt sich wiederum die Frage, ob das für alle Verbandstypen gilt oder nur für ganz bestimmte und von welchen Merkmalen das abhängt (vgl. Bekkers 2012; Bjørnskov 2007; Brehm u. Rahn 1997; Claibourn u. Martin 2000; Hooghe u. Stolle 2003; Hooghe 2008; Kunz 2004; Maloney et al. 2008; Marx 2010; Roßteutscher 2009; Sønderskov 2008, 2009, 2011; Stolle 1998; Stolle u. Hooghe 2004; Veestra 2002). Dieser Punkt verdeutlicht, dass theoretisch fundierte und empirisch bestätigte Individualhypothesen auch für den Erkenntnisfortschritt makrovergleichender Studien zwingend erforderlich sind.

Zweitens legen Untersuchungen, die auf anderen Operationalisierungen basieren, einen anderen Schluss nahe. So ist die Olson-Hypothese in mehreren Studien nicht mittels WVS-Daten zur Organisationsmitgliedschaft, sondern operationalisiert über die Zahl der Organisationen in einem Land, getestet worden. Interessanterweise gelangen diese Studien zu dem empirischen Befund, wonach Länder mit einer hohen Verbreitung von Wirtschaftsverbänden *ceteris paribus* niedrigere Wachstumsraten aufweisen als Länder mit wenigen ökonomischen Interessen-

gruppen (vgl. Coates u. Heckelman 2003a; Coates et al. 2011; Horgos u. Zimmermann 2009).³¹ Wenn sich Verbände dort also durchaus als erklärungskräftig erwiesen haben, stellt sich die Frage, warum eine alternative Operationalisierung vollkommen andere Ergebnisse hervorruft.

Drittens sollten weitere Untersuchungen des Einflusses organisatorischer Netzwerke (und sozialer Normen) auf das Wirtschaftswachstum ganz gezielt größere Fallzahlen anstreben. Denn es ist bei kleinen Samples wie hier keineswegs überraschend, wenn viele Studien keine signifikanten Effekte beobachten können (vgl. Temple 2002, S. 36). Bekanntermaßen hängen Signifikanzwerte nicht nur von der Effektstärke, sondern auch dem Stichprobenumfang n , dem Standardfehler σ und der *Power* ($1-\beta$) eines Tests ab. In Anbetracht relativ kleiner Fallzahlen wäre es wichtig, zu wissen, wie hoch ein Effekt sein müsste, damit er die übliche Signifikanzschwelle von 5 Prozent überwinden könnte.³²

Tabelle 3: Benötigte Effektstärke (standardisierter Regressionskoeffizient β) in Abhängigkeit der Fallzahl n

n	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
β	0,71	0,55	0,47	0,41	0,37	0,35	0,32	0,30	0,29	0,27

Anmerkung: lineare bivariate Regression; zweiseitiger t-Test; $\alpha=0,05$; $df=n-2$; $\sigma=1$; $(1-\beta)=0,80$; Angaben gerundet. *Quelle:* eigene Berechnungen

Tabelle 3 zeigt die Effektstärke, hier ausgedrückt durch den standardisierten Regressionskoeffizienten, die mindestens erforderlich ist, damit der Koeffizient bei gegebener Fallzahl mindestens auf 5%-igem Niveau signifikant ist.³³ Die durchschnittliche Fallzahl der Analysen zu Olson- und Putnam-Gruppen liegt bei lediglich 31 bzw. 35 Ländern oder Regionen (vgl. Tabelle 2). Entsprechend können aber nur Koeffizienten, die größer als circa 0,45 sind, die Signifikanzmarke überschreiten. Die durchschnittliche Fallzahl der wenigen Analysen zu sozialen Normen liegt bei lediglich 21 Fällen (vgl. Tabelle 1), sodass die Hürde für den Koeffizienten bei etwa 0,55 liegt. Im direkten Vergleich ist ein Sample zur Analyse von Wachstumseffekten generalisierten Vertrauens mit 57 Fällen im Schnitt deutlich größer und damit die Chance, signifikante Effekte zu beobachten, *ceteris paribus* auch höher.

Zum anderen ist eine größere Fallzahl erstrebenswert, weil damit in der Regel auch Länder mit unterschiedlichen Entwicklungsniveaus berücksichtigt werden können. Im Falle generalisierten Vertrauens wurde die Relevanz in Abhängigkeit

31 Zu gemischten Ergebnissen gelangen einzig Rupasingha et al. (2000), die sowohl für Gruppen im Allgemeinen, als auch für Olson- und Putnam-Gruppen positive Effekte von der zahlenmäßigen Verbreitung von Verbänden auf das Wirtschaftswachstum in den USA beobachten können.

32 Die Frage, ob Signifikanztests überhaupt anwendbar sind, wenn es sich (wie hier) um keine Zufallsstichproben handelt, wurde aufgeworfen und kontrovers diskutiert (vgl. Behnke 2005; Broscheid u. Gschwend 2005; Kunz 2000; Kunz 2001; Obinger 2001b). Die empirische Forschung hat sich unbeeindruckt von solchen Überlegungen gezeigt, denn Signifikanzen werden nach wie vor geradezu reflexartig ausgewiesen.

33 Diese Bedingungen variieren natürlich je nach Untersuchung und werden hier zu illustrativen Zwecken unterstellt, um die Größenordnungen abschätzbar zu machen.

bestimmter Kontextmerkmale wie formaler Institutionen deutlich, und auch die Robustheitsanalysen betonten die Bedeutung der Sample-Größe und Zusammensetzung. Die Effekte von Olson- und Putnam-Gruppen treten möglicherweise dann auch stärker hervor. Ist das der Fall, stehen auch Tests auf entsprechende Interaktionseffekte und Robustheitsanalysen für Netzwerke und soziale Normen noch aus.

5. Fazit

Nach 17 Jahren kann man mit Bezug Solows Kommentar *But Verify* resümieren, dass seiner Forderung zum Erbringen quantitativer Belege inzwischen erfolgreich nachgekommen wurde. In rund 25 Beiträgen wurde der Einfluss sozialen Kapitals auf das Wirtschaftswachstum mittlerweile untersucht, wobei der empirische Befund die sozialkapitaltheoretischen Vermutungen insbesondere über die ökonomischen Effekte von Vertrauen im Großen und Ganzen stützt. Der Effekt generalisierten Vertrauens scheint mehreren Beobachtungen zufolge speziell in solchen Ländern ein Wachstumsmotor zu sein, wo eine mangelnde institutionelle Infrastruktur alternative *Governance*-Modi erforderlich macht. Nicht zuletzt, weil sich Vertrauen in Wachstumsregressionen behaupten konnte, wird das Sozialkapital-Konzept als eine der erfolgreichsten Neueinführungen in die Wirtschaftswissenschaft behandelt (vgl. Beugelsdijk et al. 2004, S. 119).

Dennoch ließen sich bei eingehender Betrachtung noch deutliche Lücken identifizieren, sowohl in empirischer, als auch in theoretischer Hinsicht. Insbesondere soziale Normen gerieten so sehr in den Hintergrund, dass wir immer noch wenige Kenntnisse über die ökonomische Relevanz dieser Sozialkapital-Komponente besitzen. Neben sozialen Normen sollte auch die Netzwerkkomponente sozialen Kapitals zukünftig wieder stärker ins Scheinwerferlicht gerückt werden. Dem aktuellen Kenntnisstand zufolge scheinen Verbände wirtschaftliches Wachstum weder zu fördern, noch richten sie den aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie zu erwartenden ökonomischen Schaden an. Doch anstatt Verbände nun vorschnell von der Liste der Wachstumsdeterminanten zu streichen, sollten künftige Forschungsbemühungen diesen Punkt eingehender untersuchen.

Wie die Olson-Putnam-Gruppen-Kontroverse gezeigt hat, sind für strenge empirische Tests eben auch präzise Theorien erforderlich. Soll empirische Forschung theoriegeleitet erfolgen, muss die Theorie aber auch zum Leiten in der Lage sein. Der empirische Forschungsstand hat hier noch deutliche Defizite des Sozialkapital-Ansatzes offenbart, die insbesondere auf der Mikroebene verortet sind. Zukünftige empirische Fortschritte werden deswegen wohl primär von der theoretischen Weiterentwicklung des Sozialkapital-Ansatzes abhängen.

Literatur

- Acemoglu, Daron, und James A. Robinson. 2006. Economic Backwardness in Political Perspective. *American Political Science Review* 100:115-131.
- Ahlerup, Pelle, Ola Olsson und David Yanagizawa. 2009. Social Capital vs Institutions in the Growth Process. *European Journal of Political Economy* 25:1-14.

- Akçomak, İ. S., und Bas ter Weel. 2009. Social Capital, Innovation and Growth. Evidence from Europe. *European Economic Review* 53:544-567.
- Akerlof, George A. 1970. The Market for „Lemons“. Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics* 84:488-500.
- Arrow, Kenneth J. 1971. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. In *Frontiers of Quantitative Economics. Papers Invited for Presentation at the Econometric Society Winter Meetings, New York, 1969*, Hrsg. Michael D. Intriligator, 1-30. Amsterdam/London: North-Holland Publishing Company.
- Arrow, Kenneth J. 2000. Observations on Social Capital. In *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Hrsg. Partha Dasgupta und Ismail Serageldin, 3-5. Washington: World Bank.
- Barro, Robert J. 1991. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics* 106:407-443.
- Barro, Robert J. 1996. Democracy and Growth. *Journal of Economic Growth* 1:1-27.
- Beckert, Jens. 2006. Trust and Markets. In *Handbook of Trust Research*, Hrsg. Reinhard Bachmann und Akbar Zaheer, 318-331. Cheltenham: Elgar.
- Behnke, Joachim. 2005. Lassen sich Signifikanztests auf Vollerhebungen anwenden? Einige essayistische Anmerkungen. *Politische Vierteljahresschrift* 46:O1-O15.
- Bekkers, René. 2012. Trust and Volunteering. Selection or Causation? Evidence From a 4 Year Panel Study. *Political Behavior* 34:225-247.
- Bengtsson, Mikael, Niclas Berggren und Henrik Jordahl. 2005. Trust and Growth in the 1990s. A Robustness Analysis. Uppsala Universitet, Department of Economics, Working Paper 2005:1.
- Berggren, Niclas, Mikael Elinder und Henrik Jordahl. 2008. Trust and Growth. A Shaky Relationship. *Empirical Economics* 35:251-274.
- Beugelsdijk, Sjoerd. 2006. A Note on the Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth. *Cambridge Journal of Economics* 30:371-387.
- Beugelsdijk, Sjoerd. 2008. Trust, Institutions and the „Generally Speaking Question“. A Reply to Uslaner. *Cambridge Journal of Economics* 32:633-638.
- Beugelsdijk, Sjoerd, Henri L. F. de Groot und Anton B. T. M. van Schaik. 2004. Trust and Economic Growth. A Robustness Analysis. *Oxford Economic Papers* 56:118-134.
- Beugelsdijk, Sjoerd, und Sjak Smulders. 2009. *Bonding and Bridging Social Capital and Economic Growth*. Tilburg University, Discussion Paper 2009-27.
- Beugelsdijk, Sjoerd, und Ton van Schaik. 2005. Social Capital and Growth in European Regions. An Empirical Test. *European Journal of Political Economy* 21:301-324.
- Bjørnskov, Christian. 2006. *How Does Social Trust Affect Economic Growth?* Aarhus School of Business, Department of Economics, Working Paper 02-06.
- Bjørnskov, Christian. 2007. Determinants of Generalized Trust. A Cross-Country Comparison. *Public Choice* 130:1-21.
- Bjørnskov, Christian. 2009. Economic Growth. In *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Hrsg. Gert T. Svendsen und Gunnar L. H. Svendsen, 337-353. Cheltenham u. a.: Elgar.
- Bjørnskov, Christian. 2012. How Does Social Trust Affect Economic Growth? *Southern Economic Journal* 78:1346-1368.

- Blume, Lorenz. 2008. Sozialkapital und regionale Innovationstätigkeit. In *Innovation zwischen Markt und Staat. Die institutionelle Dynamik des wirtschaftlichen Wandels*, Hrsg. Alexander Ebner, 222-246. Baden-Baden: Nomos.
- Blume, Lorenz. 2009. *Regionale Institutionen und Wachstum. Sozialkapital, Kommunalverfassungen und interkommunale Kooperationen aus regional- und institutionenökonomischer Perspektive*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Borner, Silvio, und Martin Paldam (Hrsg.). 1998. *The Political Dimension of Economic Growth*. Basingstoke: Macmillan.
- Bornschieer, Volker. 2000. Befähigung zu Sozialkapitalbildung und wirtschaftlicher Erfolg im entwickelten Kapitalismus. Neue Evidenzen aus Ländervergleichen 1980-1997. *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 26:373-400.
- Bornschieer, Volker. 2001. Gesellschaftlicher Zusammenhalt und Befähigung zu Sozialkapitalbildung. Determinanten des generalisierten Vertrauens im explorativen Vergleich demokratischer Marktgesellschaften. *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 27:441-473.
- Bornschieer, Volker. 2005. Varianten des Kapitalismus in reichen Demokratien beim Übergang in das neue Gesellschaftsmodell. In *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*, Hrsg. Paul Windolf, 331-371. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Boulila, Ghazi, Lobna Bousrih und Mohamed Trabelsi. 2008. Social Capital and Economic Growth. Empirical Investigations on the Transmission Channels. *International Economic Journal* 22:399-417.
- Brehm, John, und Wendy Rahn. 1997. Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science* 41:999-1023.
- Bromiley, Philip, und Jared Harris. 2006. Trust, Transaction Cost Economics, and Mechanisms. In *Handbook of Trust Research*, Hrsg. Reinhard Bachmann und Akbar Zaheer, 124-143. Cheltenham: Elgar.
- Broscheid, Andreas, und Thomas Gschwend. 2005. Zur statistischen Analyse von Vollerhebungen. *Politische Vierteljahresschrift* 46:016-026.
- Buchanan, James M. (Hrsg.). 1980. *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press.
- Casey, Terrence. 2004. Social Capital and Regional Economies in Britain. *Political Studies* 52:96-117.
- Chalupnicek, Pavel. 2010. The CAPITAL in Social Capital. An Austrian Perspective. *American Journal of Economics and Sociology* 69:1230-1250.
- Claibourn, Michele P., und Paul S. Martin. 2000. Trusting and Joining? An Empirical Test of the Reciprocal Nature of Social Capital. *Political Behavior* 22:267-291.
- Coase, Ronald. 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 4:386-405.
- Coase, Ronald H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics* 3:1-44.
- Coates, Dennis, und Jac C. Heckelman. 2003a. Absolute and Relative Effects of Interest Groups on the Economy. In *Collective Choice. Essays in Honor of Mancur Olson*, Hrsg. Jac C. Heckelman und Dennis Coates, 129-142. Berlin: Springer.
- Coates, Dennis, und Jac C. Heckelman. 2003b. Interest Groups and Investment. A Further Test of the Olson Hypothesis. *Public Choice* 117:333-340.

- Coates, Dennis, Jac C Heckelman und Bonnie Wilson. 2011. Special-Interest Groups and Growth. *Public Choice* 147:439-457.
- Coleman, James S. 2010 [1991]. *Grundlagen der Sozialtheorie. Handlungen und Handlungssysteme*. München: Oldenbourg.
- Dahlman, Carl J. 1979. The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics* 22:141-162.
- Diamond, Jared M. 1997. *Guns, Germs, and Steel. The Fates of Human Societies*. New York: Norton.
- Diekmann, Andreas. 1993. Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata. *Analyse & Kritik* 15:22-35.
- Dincer, Oguzhan C. und Eric M. Uslander. 2010. Trust and Growth. *Public Choice* 142:59-67.
- Dinda, Soumyananda. 2008. Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth. A Productive Consumption Approach. *The Journal of Socio-Economics* 37:2020-2033.
- Dowla, Asif. 2006. In Credit we Trust. Building Social Capital by Grameen Bank in Bangladesh. *The Journal of Socio-Economics* 35:102-122.
- Durlauf, Steven N. 2002. On the Empirics of Social Capital. *The Economic Journal* 112:F459-F479.
- Durlauf, Steven N. 2005. Social Capital. In *Handbook of Economic Growth*, Hrsg. Philippe Aghion und Steven N. Durlauf, 1639-1699. Amsterdam: Elsevier.
- Dzialek, Jaroslaw. 2009. *Social Capital and Economic Growth in Polish Regions*. MPRA Paper 18287.
- Ebner, Alexander. 2002. Unternehmerfunktion und Innovationssysteme. Ein Schumpeterianischer Ansatz. In *Perspektiven des Wandels. Evolutorische Ökonomik in der Anwendung*, Hrsg. Marco Lehmann-Waffenschmidt, 611-636. Marburg: Metropolis.
- Esser, Hartmut. 2008. The Two Meanings of Social Capital. In *The Handbook of Social Capital*, Hrsg. Dario Castiglione, 22-49. Oxford u. a.: Oxford University Press.
- Faust, Jörg. 2006. Die Dividende der Demokratie. Politische Herrschaft und gesamtwirtschaftliche Produktivität. *Politische Vierteljahresschrift* 47:62-83.
- Faust, Jörg, und Johannes Marx. 2004. Zwischen Kultur und Kalkül? Vertrauen und Sozialkapital im Kontext der neoinstitutionalistischen Wende. *Swiss Political Science Review* 10:29-55.
- Fedderke, Johannes, Raphael de Kadt und John Luiz. 1999. Economic Growth and Social Capital. A Critical Reflection. *Theory and Society* 28:709-745.
- Fidrmuc, Jan und Gërxhani. 2008. Mind the Gap! Social Capital, East and West. *Journal of Comparative Economics* 36:264-286.
- Frankel, Jeffrey A. und David Romer. 1999. Does Trade Cause Growth? *The American Economic Review* 89:379-399.
- Fukuyama, Francis. 1995. Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs* 74:89-103.
- Fukuyama, Francis. 1996. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York u. a.: Free Press Paperbacks.
- Gabriel, Oscar W. (Hrsg.). 2002. *Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich*. Wien: WUV-Universitätsverlag.

- Glaeser, Edward L., David Laibson, Jose A. Scheinkman und Christine L. Soutter. 2000. Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics* 115:811-846.
- Granato, Jim, Ronald Inglehart und David Leblang. 1996. Cultural Values, Stable Democracy, and Economic Development. A Reply. *American Journal of Political Science* 40:680-696.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza und Luigi Zingales. 2004. The Role of Social Capital in Financial Development. *The American Economic Review* 94:526-556.
- Helliwell, John F. 1996a. *Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States and Canadian Provinces*. NBER Working Paper 5863.
- Helliwell, John F. 1996b. *Economic Growth and Social Capital in Asia*. NBER Working Paper 5470.
- Helliwell, John F., und Robert D. Putnam. 1995. Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal* 21:295-307.
- Hooghe, Marc. 2008. Voluntary Associations and Socialization. In *The Handbook of Social Capital*, Hrsg. Dario Castiglione, 568-593. Oxford u. a.: Oxford University Press.
- Hooghe, Marc, und Dietlind Stolle (Hrsg.). 2003. *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave Macmillan.
- Höpner, Martin. 2007. Ist Politik gegen Verbände möglich? 25 Jahre Mancur Olsons „The Rise and Decline of Nations“. *Leviathan* 35:310-347.
- Horgos, Daniel, und Klaus W. Zimmermann. 2009. Interest Groups and Economic Performance. Some New Evidence. *Public Choice* 138:301-315.
- Inglehart, Ronald. 1988. The Renaissance of Political Culture. *The American Political Science Review* 82:1203-1230.
- Inglehart, Ronald. 1989. *Kultureller Umbruch. Wertwandel in der westlichen Welt*. Frankfurt a. M.: Campus.
- Jackman, Robert W., und Ross A. Miller. 1996a. A Renaissance of Political Culture? *American Journal of Political Science* 40:632-659.
- Jackman, Robert W., und Ross A. Miller. 1996b. The Poverty of Political Culture. *American Journal of Political Science* 40:697-716.
- Jensen, Michael C., und William H. Meckling. 1976. Theory of the Firm. Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3:305-360.
- Kenworthy, Lane. 1997. Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation. *The American Behavioral Scientists* 40:645-656.
- Knack, Stephen. 2003. Groups, Growth and Trust. Cross-Country Evidence on the Olson and Putnam Hypotheses. *Public Choice* 117:341-355.
- Knack, Stephen, und Philip Keefer. 1997. Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics* 112:1251-1288.
- Knack, Stephen, und Paul J. Zak. 2003. Building Trust. Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development. *Supreme Court Economic Review* 10:91-107.
- Kunz, Volker. 2000. Kulturelle Variablen, organisatorische Netzwerke und demokratische Staatsstrukturen als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung im internationalen Vergleich. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 52:195-225.
- Kunz, Volker. 2001. „Do Institutions Matter?“ Politische Bestimmungsfaktoren des Wirtschaftswachstums in demokratischen Industriegesellschaften. Antwort auf Herbert Obinger. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53:149-165.

- Kunz, Volker. 2004. Soziales Vertrauen. In *Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002-2003*, Hrsg. Jan W. van Deth, 201-227. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kunz, Volker. 2010. Vergleichende Sozialkapitalforschung. In *Vergleichende Regierungslehre. Eine Einführung*, Hrsg. Hans-Joachim Lauth, 373-395. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer und Robert W. Vishny. 1997. Trust in Large Organizations. *The American Economic Review* 87:333-338.
- Leamer, Edward E. 1983. Let's Take the Con Out of Econometrics. *The American Economic Review* 73:31-43.
- Leamer, Edward E. 1985. Sensitivity Analyses Would Help. *The American Economic Review* 75:308-313.
- Leonard, Tammy, Rachel T. A. Croson und Angela C. M. de Oliveira. 2010. Social Capital and Public Goods. *The Journal of Socio-Economics* 39:474-481.
- Levine, Ross, und David Renelt. 1992. A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *The American Economic Review* 82:942-963.
- Lijphart, Arend. 1999. *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*. New Haven: Yale University Press.
- Lopez, Jose A. P., und Jose Manuel Saez Santos. 2007. The Olson-Putnam Controversy. Some Empirical Evidence. *Economics Bulletin* 26:1-10.
- Luhmann, Niklas. 1968. *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke.
- Maloney, William A., Jan W. van Deth und Sigrid Roßteutscher. 2008. Civic Orientations. Does Associational Type Matter? *Political Studies* 56:261-287.
- Marx, Johannes. 2010. Netzwerke als Quelle sozialen Kapitals. Zur kulturellen und strukturellen Einbettung vertrauensvoller Handlungen in Netzwerke. In *Knoten und Kanten. Soziale Netzwerkanalyse in Wirtschafts- und Migrationsforschung*, Hrsg. Markus Gamper und Linda Reschke, 95-118. Bielefeld: transcript.
- Narayan, Deepa und Lant Pritchett. 1997. *Cents and Sociability. Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*. Policy Research Working Paper 1796.
- Neira, Isabel, Marta Portela und Elvira Vieira. 2010. Social Capital and Growth in European Regions. *Regional and Sectoral Economic Studies* 10:19-28.
- Neira, Isabel, Emilia Vázquez und Marta Portela. 2009. An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980-2000). *Social Indicators Research* 92:111-129.
- Nollert, Michael. 2004. Intermediäre Organisationen als Gegenstand der komparativen Wirtschaftssoziologie. Forschungsperspektiven und Indikatoren. In *Wirtschaft in soziologischer Perspektive. Diskurs und empirische Analysen*, Hrsg. Michael Nollert, 111-130. Münster: LIT.
- Nooteboom, Bart. 2006. Forms, Sources and Processes of Trust. In *Handbook of Trust Research*, Hrsg. Reinhard Bachmann und Akbar Zaheer, 247-263. Cheltenham: Elgar.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Obinger, Herbert. 2000. Politische Regime, politische Stabilität und Wirtschaftswachstum. *Swiss Political Science Review* 6:1-26.

- Obinger, Herbert. 2001a. Demokratie, Institutionen und ökonomische Entwicklung. Eine Replik auf Christian Martin und Thomas Plümper. *Swiss Political Science Review* 7:81-96.
- Obinger, Herbert. 2001b. Verteilungskonkordien und demokratische Staatsstrukturen als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung? Eine Replik auf Volker Kunz. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53:136-148.
- Obinger, Herbert (Hrsg.). 2003. *Politische Ökonomie. Demokratie und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit*. Opladen: Leske+Budrich.
- Obinger, Herbert. 2004. *Politik und Wirtschaftswachstum. Ein internationaler Vergleich*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Olson, Mancur. 1983. The Political Economy of Comparative Growth Rates. In *The Political Economy of Growth*, Hrsg. Dennis C. Mueller, 7-52. New Haven: Yale University Press.
- Olson, Mancur. 2001. *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. New York: Basic Books.
- Olson, Mancur, Narveen Sarna und Anand V. Swamy. 2000. Governance and Growth. A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth. *Public Choice* 102:341-364.
- Ostrom, Elinor. 1995. *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge u. a.: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor. 2000. Social Capital. A Fad or a Fundamental Concept? In *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Hrsg. Partha Dasgupta und Ismail Serageldin, 172-214. Washington: World Bank.
- Ostrom, Elinor, und T. K. Ahn. 2009. The Meaning of Social Capital and its Link to Collective Action. In *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Hrsg. Gert T. Svendsen und Gunnar L. H. Svendsen, 17-35. Cheltenham u. a.: Elgar.
- Plümper, Thomas. 2001. Die Politik wirtschaftlichen Wachstums in autoritären Staaten. *Politische Vierteljahresschrift* 42:79-100.
- Plümper, Thomas, und Gerald Schneider. 2001. Soziales Kapital und wirtschaftliches Wachstum. Vertrauen als Determinante der Leistungsfähigkeit der EU-Regionen. In: *Ökonomie als Grundlage politischer Entscheidungen*, Hrsg. Jürgen Gabriel und Michael Neugart, 61-84. Opladen: Leske+Budrich.
- Portes, Alejandro. 2010. *Economic Sociology. A Systematic Inquiry*. Princeton: Princeton University Press.
- Preisendörfer, Peter. 1995. Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts. *Zeitschrift für Soziologie* 24:263-272.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York u. a]: Simon Schuster Paperbacks.

- Putnam, Robert D., Robert Leonardi und Raffaella Y. Nanetti. 1988. Institutional Performance and Political Culture. Some Puzzles about the Power of the Past. *Governance* 1:221-242.
- Richter, Rudolf. 2008. On the Social Structure of Markets. A Review and Assessment in the Perspective of the New Institutional Economics. In *The Institutions of the Market. Organizations, Social Systems, and Governance*, Hrsg. Alexander Ebner und Nathaniel Beck, 157-179. Oxford u. a.: Oxford University Press.
- Ripperger, Tanja. 1998. *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Rizzi, Paolo, und Roberta Pianta. 2011. *Relationships between Social Capital and Regional Development in Europe. A Close Examination*. ERSA Conference Papers ersa11p722.
- Roller, Edeltraud. 2005. *The Performance of Democracies. Political Institutions and Public Policies*. Oxford: Oxford University Press.
- Ross, Stephen A. 1973. The Economic Theory of Agency. The Principal's Problem. *The American Economic Review* 63:134-139.
- Roßteutscher, Sigrid. 2009. Soziale Partizipation und Soziales Kapital. In *Politische Soziologie*, Hrsg. Viktoria Kaina und Andrea Römmele, 163-180. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Roth, Felix. 2008. Sozialkapital, Vertrauen und wirtschaftliches Wachstum. In *Sozialkapital. Eine (un)bequeme Kategorie*, Hrsg. Wenzel Matiaske und Gerd Grözinger, 111-138. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Roth, Felix. 2009. Does Too Much Trust Hamper Economic Growth? *Kyklos* 62:103-128.
- Rupasingha, Anil, Stephan J. Goetz und David Freshwater. 2000. Social Capital and Economic Growth. A Country-Level Analysis. *Journal of Agricultural and Applied Economics* 32:565-572.
- Sachs, Jeffrey D., Andrew M. Warner, Anders Aslund und Stanley Fischer. 1995. Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity* 1995:1-118.
- Sala-I-Martin, Xavier X. 1994. Economic Growth. Cross-Sectional Regressions and the Empirics of Economic Growth. *European Economic Review* 38:739-747.
- Sala-I-Martin, Xavier X. 1997. I Just Ran Two Million Regressions. *The American Economic Review* 87:178-183.
- Schneider, Gerald, Thomas Plümper und Steffen Baumann. 2000. Bringing Putnam to the European Regions. On the Relevance of Social Capital for Economic Growth. *European Urban and Regional Studies* 7:307-317.
- Schnell, Rainer, Paul B. Hill und Elke Esser. 2011. *Methoden der empirischen Sozialforschung*. München: Oldenbourg.
- Scruggs, Lyle. 2001. The Politics of Growth Revisited. *The Journal of Politics* 63:120-140.
- Sequeira, Tiago N., und Alexandra Ferreira-Lopes. 2011. An Endogenous Growth Model with Human and Social Capital Interactions. *Review of Social Economy* 69:465-493.
- Simon, Herbert. 1992. *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Aldershot u. a.: Elgar.
- Skidmore, David. 2001. Civil Society, Social Capital and Economic Development. *Global Society* 15:53-72.

- Smith, Adam. 2001 [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Electric Book Co.
- Solow, Robert M. 1995. But Verify. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity by Francis Fukuyama. *The New Republic* September 11:36-39.
- Solow, Robert M. 2000. Notes on Social Capital and Economic Performance. In *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Hrsg. Partha Dasgupta und Ismail Serageldin, 6-12. Washington: World Bank.
- Sønderskov, Kim M. 2008. Environmental Group Membership, Collective Action and Generalized Trust. *Environmental Politics* 17:78-94.
- Sønderskov, Kim M. 2009. Different Goods, Different Effects. Exploring the Effects of Generalized Social Trust in Large-N Collective Action. *Public Choice* 140:145-160.
- Sønderskov, Kim M. 2011. Does Generalized Social Trust Lead to Associational Membership? Unravelling a Bowl of Well-Tossed Spaghetti. *European Sociological Review* 27:419-434.
- Spence, Michael. 1976. Informational Aspects of Market Structure. An Introduction. *The Quarterly Journal of Economics* 90:591-597.
- Stadelmann-Steffen, Isabelle, und Markus Freitag. 2007. Der ökonomische Wert sozialer Beziehungen. Eine empirische Analyse zum Verhältnis von Vertrauen, sozialen Netzwerken und wirtschaftlichem Wachstum im internationalen Vergleich. In *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen*, Hrsg. Axel Franzen und Markus Freitag, 294-320. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Stiglitz, Joseph E. 2000. Formal and Informal Institutions. In *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Hrsg. Partha Dasgupta und Ismail Serageldin, 59-70. Washington: World Bank.
- Stolle, Dietlind. 1998. Bowling Together, Bowling Alone. The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations. *Political Psychology* 19:497-525.
- Stolle, Dietlind, und Marc Hooghe. 2004. The Roots of Social Capital. Attitudinal and Network Mechanisms in the Relation between Youth and Adult Indicators of Social Capital. *Acta Politica* 39:422-441.
- Swank, Duane. 1996. Culture, Institutions, and Economic Growth. Theory, Recent Evidence, and the Role of Communitarian Politics. *American Journal of Political Science* 40:660-679.
- Tabellini, Guido. 2010. Culture and Institutions. Economic Development in the Regions of Europe. *Journal of the European Economic Association* 8:677-716.
- Temple, Jonathan. 1999. The New Growth Evidence. *Journal of Economic Literature* 37:112-156.
- Temple, Jonathan. 2000. Growth Regressions and what the Textbooks don't Tell You. *Bulletin of Economic Research* 52:307-378.
- Temple, Jonathan. 2002. Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries. *Historical Social Research* 27:5-46.
- Temple, Jonathan, und Paul A. Johnson. 1998. Social Capability and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics* 113:965-990.
- Tollison, Robert D. 2012. The Economic Theory of Rent Seeking. *Public Choice* 152:73-82.
- Tullock, Gordon. 1967. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. *Western Economic Journal* 5:224-232.

- Uslaner, Eric M. 2008. The Foundations of Trust. Macro and Micro. *Cambridge Journal of Economics* 32:289-294.
- Uzzi, Brian. 1999. Embeddedness in the Making of Financial Capital. How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review* 64:481-505.
- Veenstra, Gerry. 2002. Explicating Social Capital. Trust and Participation in the Civil Space. *The Canadian Journal of Sociology* 27:547-572.
- Weede, Erich. 1986. Verteilungskoalitionen, Staatstätigkeit und Stagnation. *Politische Vierteljahresschrift* 27:222-236.
- Weede, Erich. 2006. Economic Freedom and Development. New Calculations and Interpretations. *Cato Journal* 26:511-524.
- Whiteley, Paul F. 2000. Economic Growth and Social Capital. *Political Studies* 48: 443-466.
- Williamson, Claudia R., und Rachel L. Mathers. 2011. Economic Freedom, Culture, and Growth. *Public Choice* 148:313-335.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. London: Free Press.
- Yamamura, Eiji. 2011. *Groups and Information Disclosure. Evidence on the Olson and Putnam Hypotheses in Japan*. Munich Personal RePEc Archive 28101.
- Zak, Paul J., und Stephen Knack. 2001. Trust and Growth. *The Economic Journal* 111:295-321.

Autorinnenangaben:

Sofie Jedinger, M.A.,
Goethe-Universität Frankfurt am Main, Institut für Soziologie,
Grüneburgplatz 1,
60323 Frankfurt am Main,
jedinger@soz.uni-frankfurt.de