

# The Changing Basis of Economic Responsibility: Zur Bedeutung und Rezeption von John Maurice Clarks Artikel zur ökonomischen Verantwortung

Michaela Haase

Fachbereich Wirtschaftswissenschaft  
Diskussionsbeiträge

Marketing

2017/18

The Changing Basis of Economic Responsibility:  
Zur Bedeutung und Rezeption von John Maurice Clarks Artikel zur  
ökonomischen Verantwortung<sup>1</sup>

MICHAELA HAASE<sup>2</sup>

Zusammenfassung

2016 jährte sich das Erscheinen des Artikels von John Maurice Clark mit dem in der Überschrift genannten Titel im *Journal of Political Economy* zum hundertsten Mal. Clark legt in diesem Artikel seine Vorstellungen zur Entwicklung einer „economics of responsibility“ und zur Wahrnehmung von „responsibility in the economy“ dar. Diese Ideen werden hier vorgestellt und die Rezeptionsgeschichte des Artikels in ausgewählten Forschungsgebieten skizziert. Clarks Artikel ist ein wichtiger Beitrag zur Diskussion der ökonomischen Verantwortung und damit eines Themas, das in der Wirtschaftswissenschaft und in der Wirtschafts- und Unternehmensethik Beachtung finden sollte.

Abstract

2016 was the hundredth anniversary of the publication of John Maurice Clark's article *The Changing Basis of Economic Responsibility* in the *Journal of Political Economy*. In this article, Clark advances his ideas of the development of an „economics of responsibility“ and the acceptance of „responsibility in the economy.“ The discussion paper presents these ideas and addresses the article's history of reception in selected fields of study. Clark's article is an important contribution to the understanding of economic responsibility and, with it, a matter calling for attention in economics, business ethics, and economic ethics.

Schlagwörter: Institutionenökonomik, ökonomische Verantwortung, Social Value, CSR, Business Ethics, Behavioral Economics, Social Economics

JEL-Klassifikation: A 11, A 12, A 13, B 15, B 31

---

<sup>1</sup> Dieses Diskussionspapier beruht auf einem Beitrag zur Tagung „Ideengeschichte der Betriebswirtschaftslehre“ an der Helmut-Schmidt-Universität / Universität der Bundeswehr Hamburg (HSU) am 21./22.9.2015 in Hamburg. Ich danke den TeilnehmerInnen der Tagung für wertvolle Anregungen in der Diskussion.

<sup>2</sup> Freie Universität Berlin, Marketing-Department.

## 1 Einleitung

1916 erschien im *Journal of Political Economy* ein Artikel mit dem Titel *The Changing Basis of Economic Responsibility*. Der Verfasser gehört dem Department für Politische Ökonomie der University of Chicago an. „Politische Ökonomie“ – dies war zu dieser Zeit der Name der Wirtschaftswissenschaft.<sup>3</sup> John Maurice Clark (1884-1963) steckte mit diesem – und einer Reihe weiterer – Artikel sein Arbeitsprogramm in dieser Disziplin ab.<sup>4</sup> Clarks thematische Befassung mit Verantwortung hat zwei Zielrichtungen: die „economics of responsibility“ und die „responsibility in the economy“. Die erste Zielrichtung adressiert die Ökonomik (und damit mit der Theorie der Ökonomie), die zweite die Ökonomie.

Clarks Befassung mit der „responsibility in the economy“ kam nicht von ungefähr. Probleme bei der Wahrnehmung von Verantwortung waren vor hundert Jahren offensichtlich nicht unbekannt, da Clark (1916: 229) in der „conclusion“ des Artikels schreibt: „(T)he world is familiar enough with the conception of social responsibilities. These do not need to be rediscovered in the year of our Lord 1916“. Ein Indiz dafür sind die Diskussionen im Kontext der Gründung von Business Schools in den USA und deren Angliederung an die Universitäten.

Wie Abend (2013: 172) am Beispiel von vier US-Universitäten darlegt, begann die Geschichte der „business ethics“ in den USA nicht erst in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts, sondern weitaus früher: „I show that already in the first decades of the twentieth century business ethics was viewed as an important public problem“. Abend (2013) kritisiert Darstellungen als irreführend, die den Beginn der Geschichte der „business ethics“ in den USA um 1960 herum verorten. Der Verweis auf die Relevanz von „business ethics“ gehörte vielmehr zu den Begründungs- bzw. Rechtfertigungsdiskursen der US-amerikanischen Business Schools und ihrer Initiatoren: „Can business be taught? If so, should it be taught at a university? One way for advocates of the business school to strengthen their case was by linking it to moral and social objectives and ‚service to society‘“<sup>5</sup> (Abend 2013: 177). Die Einrichtung von Business Schools (Wharton war 1898 die erste) und ihre Zuordnung zum

---

<sup>3</sup> Es gab damals aber noch keine klare Abgrenzung z.B. zwischen Wirtschaftswissenschaft und Soziologie. Ein Beispiel dafür ist, dass Max Weber in Freiburg eine Professur für Politische Ökonomie innehatte.

<sup>4</sup> Vgl. dazu die Aufsätze, die in Teil 1 (Part I) von Clark (1936) zusammengefasst sind.

<sup>5</sup> Diese Vorstellung der Erfüllung einer „Servicefunktion“ der Unternehmen gegenüber der Gesellschaft findet sich auch noch in der Diskussion des Begriffs der ökonomischen Verantwortung bei Carroll (1979).

Universitätssystem wurde damit gerechtfertigt, dass man Individuen nicht die Fähigkeit zur persönlichen Bereicherung vermitteln wollte, sondern das Verständnis des und die Befähigung zum „public service“, den sie und die Organisationen, für die sie tätig werden würden, zu leisten hatten.

Clarks Interesse an „business ethics“ wurde möglicherweise auch durch die Involvierung eines seiner Kollegen vom Department für Politische Ökonomie in den Entwicklungsprozess des College of Commerce an der University of Chicago gespeist. Dieses College ist eine von vier Einrichtungen, mit denen sich Abend (2013) befasst. Clark erhielt 1915 eine Anstellung an der University of Chicago. Nach Rutherford (2015: 2) gab es am Economics Department der University of Chicago zu dieser Zeit einen hohen Anteil an Institutionenökonomien: Veblen, Hoxie, Mitchell, Hamilton, Moulton, Clark und Ayres. Zwischen 1907 und 1916 kamen drei weitere Ökonomen hinzu, unter ihnen Leon C. Marshall, „who were all as much institutionalist as anything else“ (Rutherford 2015: 2). 1909 wurde Marshall, zuvor Associate Professor für Politische Ökonomie, Dean der Business School.

Während Ökonomik an den US-Universitäten zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts gelehrt wurde, gab es zu dieser Zeit etwas, das der heutigen Managementlehre oder der deutschen Betriebswirtschaftslehre entsprechen würde, nicht. Die Business Schools konnten daher sehr breit aufgestellt sein und „social work“, „sociology“, „public policy“ oder „journalism“ im Fächerangebot haben (vgl. Abend 2013: 182). Wie von Abend (2013: 183) dargelegt, „Marshall had a carefully crafted conception of what it (das College, M.H.) ought to do and in which direction it ought to go, and designed a curriculum that brought together business, philanthropic, political and social studies“.

Vor dem Hintergrund der von Abend (2013) skizzierten Entwicklung ist es nachvollziehbar, dass Clark sich mit den unintendierten Folgen wirtschaftlichen Handelns, individueller und sozialer Verantwortung, „social control“<sup>6</sup> und der Rolle des ökonomischen Wissens für die Lösung von Problemen befasst – dies alles unter Bezugnahme auf die Veränderung der Handlungsbedingungen in den letzten Jahrzehnten in den USA vor der Verfassung von *The Changing Basis of Economic Responsibility*. Dazu gehörte auch eine bestimmte, zum Determinismus neigende Ausprägung der „business philosophies“ (Jones

---

<sup>6</sup> „Social control,‘ as we conceive it, is control exercised by or in behalf of the entity we call ‚society‘“ (Clark 1926 [1939]: 7).

1960) oder „shared mental models“ (Denzau/North 1994). Der Entwicklungsstand der ökonomischen Wissenschaft war nach Clarks Auffassung aber noch nicht soweit, dass sie sich diesen Herausforderungen stellen konnte; sie war zudem von einer Ausrichtung dominiert, die ihm für die Bewältigung dieser Herausforderungen nicht geeignet schien: Laissez-Faire-Economics.

Clark geht es um ökonomische Verantwortung in Bezug auf die ökonomische Theorie und die Handlungspraxis in der Ökonomie. Mit „economic responsibility“ hat Clark einen Ausdruck geprägt, der, so scheint es, in der wissenschaftlichen Gemeinschaft der Ökonomen kaum Widerhall fand. Auch die Managementlehre und (in Deutschland) die Betriebswirtschaftslehre haben den Ausdruck „ökonomische Verantwortung“ nicht in ihre Fachsprache übernommen. Erst durch die Unternehmens- und Wirtschaftsethik der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts bzw. durch die Arbeiten von Carroll zur Corporate Social Responsibility (CSR)<sup>7</sup> kam „economic responsibility“ wieder auf die Tagesordnung – aber auf eine ganz andere Tagesordnung, als Clark sie im Sinn hatte. Ein wichtiger Unterschied zwischen Clark und Carroll besteht darin, dass es Carroll um soziale, nicht um ökonomische Verantwortung geht bzw. dass ökonomische und soziale Verantwortung auseinanderdividiert werden. Für Clark dagegen umfasst die ökonomische Verantwortung die soziale Verantwortung.

Carroll (1979) identifiziert vier „social responsibility categories“ von CSR: eine davon ist die ökonomische Verantwortung:

The first and foremost social responsibility of business is economic in nature. Before anything else, the business institution is the basic economic unit in our society. As such it has a responsibility to produce goods and services that society wants and to sell them at a profit. All other business roles are predicated on this fundamental assumption (Carroll 1979: 499).

Die ökonomische Verantwortung der „business institution“ bzw. der Unternehmen besteht darin, die von der Gesellschaft gewünschten Güter und Dienstleistung zu produzieren und sie mit Gewinn zu verkaufen. Das Unternehmen ist für die Wahrnehmung bestimmter Aufgaben verantwortlich; für Carroll sind diese Aufgaben offensichtlich so selbstverständlich, dass er sie

---

<sup>7</sup> Fleming/Jones (2013: 3) folgend, werden in diesem Beitrag der Einfachheit halber CSR und „business ethics“ als Korrelate („correlates“) betrachtet. Fleming/Jones (ebd.) beziehen hier auch Nachhaltigkeit und die Stakeholdertheorie ein.

nicht näher erläutert. Seiner Begriffsbestimmung kann man entnehmen, dass den Aktivitäten der Unternehmen ein sozialer Wert zukommt, da sie etwas tun, was die Gesellschaft wünscht (wobei es diffus bleibt, welche Handlungen und Wünsche gemeint sind). Auch die Gewinnorientierung der Unternehmen ist erwünscht: Dass Unternehmen Gewinne machen, zeigt, dass sie die Wünsche der Gesellschaft erfüllen und daher überlebensfähig sind.

Caroll (1991: 40, Figure 1) ist weitaus genauer, was die Bestimmung der “economic responsibilities” angeht. Danach ist es jeweils

important to perform in a manner consistent with maximizing earnings per share. (...) to be committed to being as profitable as possible. (...) to maintain a strong competitive position. (...) to maintain a high level of operating efficiency. (...) that a successful firm be defined as one that is consistently profitable.

Bei Caroll (1979) kann man vermuten, dass die Interpretation von den Zielen und Aufgaben des wirtschaftlichen Handelns der Unternehmen für ihn „gesetzt“ war bzw. es für ihn darum ging, die übergreifende Kategorie der sozialen Verantwortung mit ihren Subkategorien (ökonomische, rechtliche, ethische und diskretionäre (später philanthropische) Verantwortung) in Verbindung zu bringen. Dagegen liest sich die Liste der Aufgaben oder Aufforderungen in Caroll (1991) wie ein Kodex des Shareholder-Ansatzes. Hier hat eine Bedeutungsveränderung des Begriffs der ökonomischen Verantwortung stattgefunden, die bisher in der unternehmens- und wirtschaftsethischen Literatur kaum explizit gemacht worden ist. Noch erstaunlicher ist, dass in dieser Literatur zwar der Shareholder-Ansatz kritisiert wird, aber nicht die damit harmonisierende Charakterisierung der ökonomischen Verantwortung in Caroll (1991) bzw. in der dort präsentierten CSR-Pyramide.

Bereits der Vergleich von Caroll (1979) und Caroll (1991) zeigt, dass der Begriff der ökonomischen Verantwortung mit unterschiedlichen Bedeutungen versehen werden kann und wurde. Carolls CSR-Modelle können sich auf ökonomische Theorien als Ideengeber berufen. Sie spiegeln vermutlich auch die „business philosophies“ (Jones 1960) oder „shared mental models“ (Denzau/North 1994) der Zeit wider. Wenn man die Begriffsbestimmungen ökonomischer Verantwortung auf der Basis von Carolls Arbeiten als unzureichend ansieht, so ist es naheliegend, sich dort umzusehen, wo man am ehesten eine inhaltliche Grundlage für die Bestimmung ökonomischer Verantwortung vermuten kann – in der Ökonomik. Tatsächlich

wird man fündig, wenn man bis 1916 bzw. bis zu *The Changing Basis of Economic Responsibility* zurückgeht.

Mit diesem Beitrag sind folgende Ziele verbunden: Clarks Perspektive soll dargelegt und es soll deutlich gemacht werden, dass Clarks Beitrag zum Verständnis ökonomischer Verantwortung zu Unrecht in Vergessenheit geraten ist. An der Grundidee, wonach ökonomische Verantwortung soziale Verantwortung umfasst, kann dabei angeknüpft werden. Soziale Verantwortung ist kein freiwilliges „add on“ oder „nice-to-have“ der ökonomischen Verantwortung.

Der Beitrag stellt im Folgenden erst John Maurice Clark als führenden Vertreter der Institutionenökonomik vor. Die anschließenden beiden Kapitel befassen sich mit den Veränderungen in der Ökonomie, die Clark in *The Changing Basis of Economic Responsibility* thematisiert (drittes Kapitel) sowie mit den Konsequenzen für das Verständnis von „economic responsibility“ und „responsibility in the economy“, die Clark als Reaktion auf die Veränderungen vorschlägt (viertes Kapitel). Im fünften Kapitel folgt ein kurzer Blick auf die Rezeption von *The Changing Basis of Economic Responsibility* in der Institutionenökonomik, der Social Economics<sup>8</sup>, der Verhaltensökonomik (behavioral economics) und der Unternehmens- und Wirtschaftsethik bzw. CSR. Der Beitrag endet mit der Schlussfolgerung (sechstes Kapitel), dass es an der Zeit ist, das in den CSR-Modellen verkörperte Verständnis ökonomischer Verantwortung einer Revision zu unterziehen.

## **2 John M. Clark - ein führender Vertreter der Institutionenökonomik**

In einem lesenswerten Enzyklopädie-Beitrag über John Maurice Clark (Markham 1968) heißt es, dieser habe zur Ökonomie nicht finden müssen, er sei hineingeboren worden.<sup>9</sup> Es kann in der Tat davon ausgegangen werden, dass der Sohn<sup>10</sup> des renommierten Neoklassikers John Bates Clark (1847-1936)<sup>11</sup>, der bei seinem Vater zum Thema *Standards of Reasonableness in*

---

<sup>8</sup> Lutz (2009) weist darauf hin, dass „Sozialökonomie“ und „social economics“ nicht bedeutungsgleich sind.

<sup>9</sup> [http://www.encyclopedia.com/topic/John\\_Maurice\\_Clark.aspx](http://www.encyclopedia.com/topic/John_Maurice_Clark.aspx) (Zugriff am 8.12.2015).

<sup>10</sup> Sofern im Folgenden der Name „Clark“ ohne Zusatz genannt wird, ist John Maurice Clark gemeint.

<sup>11</sup> John Bates Clark begründete die American Economic Association (AEA), deren Präsident er zwischen 1894 und 1895 war. Er ist zugleich Namensgeber der von der AEA vergebenen John Bates Clark Medal.

[https://www.aeaweb.org/honors\\_awards/clark\\_medal.php](https://www.aeaweb.org/honors_awards/clark_medal.php) (Zugriff am 14.3.2016).

*Local Freight Discriminations* promovierte und mit ihm wohl auch einen fruchtbaren Gedankenaustausch pflegte<sup>12</sup>, in die Ideenwelt der Ökonomik quasi „hineinwuchs“. Obwohl Clark keiner der Gründungsväter der Institutionenökonomik<sup>13</sup> war, gehörte er doch neben Walton Hamilton und Wesley Mitchell zu den Ökonomen, die die Entwicklung der Institutionenökonomik in der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts in den USA stark beeinflussten (Rutherford 2000: 278). Darüber hinaus berufen sich auch heute verschiedene Theoriestränge der Ökonomik, wie etwa die „social economics“ und die „behavioral economics“, auf Clark als Ideengeber oder Vordenker (siehe 5.1 und 5.2).

Rutherford (2000: 289 f.) benennt die Kernaussagen der frühen Institutionenökonomik der zwanziger und dreißiger Jahre:

In the most general terms the institutionalist research program can be stated as being based on the following set of propositions: that social and legal institutions have central importance in the determination of economic behavior and economic performance (through formal and informal constraints and incentives, and the influence of established ways of thinking and acting); that these institutions evolve over time, are changeable and can be changed by policy intervention; that the existing economic system is one dominated by business or pecuniary institutions; that these existing institutions do not necessarily work to the social advantage; that the old forms of control of business (in particular, competitive markets) have been overtaken by new technical and economic conditions, requiring new forms of social control.

Rutherford erläutert zudem, von welchen Theorierichtungen und Ideen die frühe Institutionenökonomik geprägt ist, worin ihre Kritik an der Neoklassik bestand und welchen Einfluss sie insbesondere in den USA ausgeübt hat. Vor dem Hintergrund der Kernaussagen kann man Mayhew (1997: 1) zustimmen, dass Clark einen „decidedly non-neoclassical path“ eingeschlagen habe. Dabei hat er der Neoklassik jedoch keinesfalls jegliche Relevanz abgesprochen. Drei Beispiele dafür seien genannt: Erstens, das neoklassische Marktgleichgewichtsmodell fasste er als Grenzfall einer Familie dynamischer Marktmodelle auf, um deren Entwicklung er sich bemühte (Rutherford 1996: 15). Zweitens, Clark war nicht der Meinung, dass dynamische und komplexe Zusammenhänge durch konventionelle geographische und algebraische Modelle abgebildet werden können (vgl. Rutherford 1996, der Markham 1968 zitiert). Dennoch hat er statische und formale Modelle nicht grundsätzlich

---

<sup>12</sup> Dafür sprechen gemeinsame Publikationen (Clark/Clark 1914) und die vielen Danksagungen von John Maurice Clark an seinen Vater in Publikationen und in der Kommunikation mit der wissenschaftlichen Gemeinschaft (vgl. Markham 1968).

<sup>13</sup> Dies sind nach Rutherford (2000) Thorstein Veblen, Wesley Mitchell und John R. Commons.



abgelehnt. Drittens, auch im Umgang mit dem neoklassischen Rationalhandlungsmodell war Clark niemand, der das Kind mit dem Bade ausschüttete.

Eine der Ideen, die die Entwicklung der Institutionenökonomik leitete, bezog sich auf das Verhältnis der Ökonomik zu anderen Disziplinen, insbesondere zur Psychologie. Man war der Auffassung, dass die Institutionenökonomik sich an den Ansätzen der „modernen“ Psychologie zu orientieren habe. Mitte der zwanziger Jahre war dies die „instinct/habit psychology of William James or William McDougall“ (Rutherford 2000: 295). Wie Rutherford (ebd.) betont, „Hedonism was seen as an entirely discredited psychology and entirely unsuitable for the purpose of the institutionalist program“.

Nach Rutherfords Ansicht wird in Clark (1918) ein besonders interessanter Ansatz für die Entwicklung psychologischer Grundlagen der Institutionenökonomik dargelegt: Gewohnheiten und Gebräuche („customs“ und „habits“) sind „methods of economizing on decision costs“ (ebd.) – ein Gedanke, der Erkenntnisse der „modernen“ Psychologie mit der Entscheidungstheorie verbinden soll. Viele Jahre später haben ähnliche Ideen erneut Eingang in die ökonomische Diskussion gefunden (vgl. Haase 2006). Rutherford (1996: 61) kommt zum Schluss:

Clark's work represents the most sophisticated discussion of habit to be found in the OIE (old institutional economics, M.H.). Clark sees that experience and intelligent deliberation often lie behind the initial formation of the habit, but his discussion of decision-making allows him to break the orthodox connection between rationality and perfect optimization.

Clark setzte sich auch mit anderen ökonomischen Schulen (insbesondere Keynes und Hayek) auseinander. Als einer der „theoretischsten“ Köpfe der „Alten Institutionenökonomik“ hat er wegweisende Beiträge in der ökonomischen Disziplin zu verschiedenen Themen hinterlassen. Dazu gehören seine Arbeiten zum Verhältnis der Analyse statischer und dynamischer Systeme (Markham 1968).<sup>14</sup> Clarks Publikationen waren in der Ökonomik für viele Jahre Referenzwerke, z.B. die *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Einflussreich waren auch Clarks Arbeiten zum Akzeleratorprinzip, die er im Anschluss an Mitchell (1913) entwickelte (vgl. Fiorito 2007) und die zum Standardbestandteil der „cycle theory“ wurden (Rutherford 2000: 300 verweist auf Clark 1917). Clarks Präsidentschaft der American Economic Association (AEA) zwischen 1935 und 1936, die Mitbegründung der Econometric

---

<sup>14</sup> Vgl. dazu auch Teil 2 (Part II) von Clark (1936).

Society durch ihn (Markham 1968), mehrere Ehrendokortitel, der Ruf auf einen nach seinem Vater benannten Lehrstuhl im Jahr 1951 an der Columbia Universität und die Verleihung der Francis A. Walker Medal<sup>15</sup> – „awarded every five years ,to the living American economist who in the judgement of the awarding body has during his career made the greatest contribution to economics““ sind Indizien dafür, dass Clark ein kritischer Kopf war, der in der wissenschaftlichen Gemeinschaft der Ökonomen hohes Ansehen genoss.<sup>16</sup> Ein Grund dafür ist sicher auch, dass Clarks Kritik von „innen“ kam bzw. dass er ein profunder Kenner der kritisierten Ansätze war und diesen nicht jegliche Relevanz absprach.

Aus heutiger Sicht ist das Wirken von Clark auch vor dem Hintergrund der Abgrenzung zwischen Alter und Neuer Institutionenökonomik zu beurteilen. Der Alten Institutionenökonomik wurde u.a. von Ronald Coase (1984) vorgeworfen, „theorielos“ zu sein. Auf dieses Defizit wurde in der Neuen Institutionenökonomik auch der mangelnde Erfolg der Alten Institutionenökonomik im Hinblick auf das Ziel zurückgeführt, die Vorherrschaft der Neoklassik zu beenden. Es ist allerdings fraglich, ob dieses Ziel tatsächlich so bestand bzw. es besteht die Gefahr, mit Kuhn (1962) im Hintergrund<sup>17</sup>, Dinge in historische Entwicklungen zu interpretieren, die vielleicht etwas anders waren. Während Rutherford (2000) den Vorwurf der Theorielosigkeit im Hinblick auf die Periode zwischen dem ersten und zweiten Weltkrieg energisch zurückweist, ist er bei der Beurteilung der späteren Situation (mit Beginn der dreißiger Jahre) deutlich kritischer. Rutherford führt dies u.a. auf Veränderungen der Ökonomie (Große Depression) und der Ökonomik zurück. Relevant ist hier insbesondere die Entwicklung Keynesianischer Ökonomik (Rutherford 2013).

Die Inhalte dieses Kapitels sollen dazu beitragen, Clark als führende Figur der Institutionenökonomik besser einschätzen zu können. In Folgenden geht es aber nicht um das Verhältnis von Neoklassik oder Institutionenökonomik, John Bates Clark und John Maurice Clark oder Alter und Neuer Institutionenökonomik. Auch die Unterscheidung zwischen Alter und Neuer Institutionenökonomik werden wir nicht weiter verfolgen (vgl. Rutherford 1996). Das Verhältnis von Neoklassik und Institutionenökonomik ist aber im Kern betroffen, insofern

---

<sup>15</sup> Die Vergabe der *Francis A. Walker Medal* wurde nach 1977 eingestellt, nachdem der *Nobel Memorial Prize* ins Leben gerufen wurde. [https://www.aeaweb.org/honors\\_awards/walker\\_medal.php](https://www.aeaweb.org/honors_awards/walker_medal.php) (Zugriff am 14.3.2016).

<sup>16</sup> Wie man dem Nachruf von The Academy of Political Science (1964) entnehmen kann, genoss Clark auch jenseits der Fachgrenze hohes Ansehen.

<sup>17</sup> Gemeint ist hier, dass es womöglich nicht das Ziel der Alten Institutionenökonomien – interpretiert als „epistemic community“ – war, die Neoklassik abzulösen.

handelnde Menschen, kollektive Handlungseinheiten, intendierte und nicht intendierte Handlungsfolgen sowie Institutionen im Mittelpunkt der ökonomischen Analyse stehen. Die ökonomischen und sozialen Veränderungen, die sich in den Jahrzehnten vor dem Erscheinen von *The Changing Basis of Economic Responsibility* in den USA vollzogen haben, ließen Clark verschiedene Fragen aufwerfen, von denen einige genannt werden sollen: In welcher Form sollen Dynamik und Komplexität in der Ökonomik eine Rolle spielen? Ausgehend von der Relevanz ökonomischen Wissens für die Identifikation und die Lösung von sozialen Problemen: Welche Arten von Modellen und Theorien sind sinnvoll oder erfolgsversprechend? Welche Konsequenzen ergeben sich für die Zuschreibung von Verantwortung aus der zunehmenden Relevanz kollektiver Handlungseinheiten (Organisationen), der Interdependenz des Handelns und der wachsenden Komplexität von Beziehungen? Welche Verantwortung haben Individuen und Organisationen für negativ bewertete Handlungsfolgen? Welcher Spielraum soll der Politik bei der Kontrolle von Handlungen eingeräumt werden? Mit dieser kurzen Auflistung von Themen oder Fragen wird eine Familie von Problemen umrissen, die heute noch relevant ist – für die Ökonomik und die Ethik. Auch das ist ein Anlass dafür, den Aufsatz von Clark heute erneut zu diskutieren.

### **3 Die Veränderungen in der Ökonomie zwischen 1896 und 1916 in den USA**

Einige der Begriffe, die heute für die Beschreibung oder Analyse von Phänomenen verwendet werden, die für Clark vor 100 Jahren bereits eine Rolle spielten, existierten damals noch nicht. Dazu gehört vermutlich der Begriff der Global Supply Chain. Dieser Begriff steht exemplarisch für komplexe, interdependente Zusammenhänge in der globalen Wertschöpfungskette. Der Begriff der Externalität war ebenfalls noch nicht eingeführt (vgl. Opp 1983: 67 ff.); die später unter „negative Externalität“ gefassten Probleme gab es aber schon. Es gab keine klare Abgrenzung von Neoklassik und Institutionenökonomik in Folge der Anwendung von Kuhns Paradigmabegriff (Kuhn 1962)<sup>18</sup>; es gab keine

---

<sup>18</sup> Selbstverständlich gab es heftige Kritiken der Neoklassik, z.B. von Veblen an John Bates Clark (Rutherford 2000: 283). Es fehlte jedoch die gemeinsame Vorstellung von einer „community“, die an einer theoretisch geschlossenen Alternative zur Neoklassik arbeiten müsse, um die Neoklassik abzulösen. Insgesamt war die frühe Institutionenökonomik eher eine Form von „academic movement“ als eine Disziplin in der normalwissenschaftlichen Phase (Kuhn 1962) (vgl. Rutherford 2000).

Komplexitätstheorie (Kirman 2011), keine CSR-Modelle (Carroll 1979, Carroll 1991) und keine gesellschaftliche Nachhaltigkeitsdebatte (Meadows et al. 1972).

Die Möglichkeit verantwortlichen Handelns für Individuen und kollektive Handlungseinheiten hat sich durch historische Entwicklungen verändert. Tabelle 1 fasst diese Veränderungen im Hinblick auf drei Aspekte zusammen, die in Clark (1916) thematisiert werden: Metaphysik, Lokus der Verantwortung und soziale Verantwortung:

	<b>Metaphysik</b>	<b>Lokus der Verantwortung</b>	<b>Soziale Verantwortung</b>
<b>1896 - 1915</b>	<i>Freier Wille:</i> Für das Verständnis der Beziehungen des Individuums zu anderen Menschen („man-to-man relations“) ist das eigenständige und auf sich selbst vertrauende Individuum der Ausgangspunkt	<i>Individuum</i> Basis in der Verantwortungsethik: Das Liability-Modell	Keine dauerhafte Unterstützung von Individuen; Subsidiarität  <i>Gründe von Arbeitslosigkeit:</i> Persönliche Voraussetzungen Arbeitsbereitschaft
<b>1916 -</b>	<i>Determinismus:</i> Für das Verständnis der Beziehungen des Individuums zu anderen Menschen („man-to-man relations“) müssen die Individuen in ihrem Handeln geänderte Voraussetzungen bzw. Interdependenz berücksichtigen	<i>Die Öffentlichkeit / Kollektive Verantwortung</i>  Basis in der Verantwortungsethik: Keine <sup>19</sup> Stattdessen: Erzwungene Kompensation	Wechsel von der Verantwortung des Individuums für sich selbst zur Verantwortung der Gesellschaft für das Individuum  <i>Gründe von Arbeitslosigkeit:</i> Gesellschaftlich, systembedingt Armut bringt Armut hervor

Tabelle 1

Ansätze zur Analyse des Handelns sind von metaphysischen Annahmen geprägt – also von Annahmen, die empirisch nicht prüfbar sind, aber dennoch wichtige Voraussetzungen für das Verständnis des Handelns und die Formulierung von Handlungstheorien darstellen. Dazu gehört die Annahme, dass Menschen ihrem Handeln Gründe zugrunde legen<sup>20</sup>, dass sie überhaupt handeln können bzw. Handlungen nicht determiniert sind (Strydom 2007).<sup>21</sup>

Clarks institutionenökonomische Perspektive wird u.a. an der Formulierung „man-to-man relations“ in Tabelle 1, Spalte 2 deutlich. Es geht in der Ökonomik um „person-person relations“, nicht um „person-good relations“ (Walras 1968, vgl. Haase 2000). Nach Clark sind

<sup>19</sup> Diese Aussage bezieht sich auf den Zeitpunkt der Veröffentlichung von Clarks Artikel.

<sup>20</sup> Kirchgässners schwaches Rationalitätsprinzip kann man so interpretieren (Kirchgässner 2013).

<sup>21</sup> Dies entspricht einer nicht-reduktionistischen Position bezüglich des Verhältnisses von Sozial- und Naturwissenschaften bzw. einem schwachen Kognitivismus: “Weak cognitivism (...) applies to approaches that draw on the traditional stock of ideas of the social sciences rather than the natural sciences” (Strydom 2007: 345).

Veränderungen eingetreten, die sich auf den Glauben an metaphysische Voraussetzungen des Handelns oder die Möglichkeit der Wirksamkeit dieses Handelns auswirken: Die Voraussetzungen für die Annahme, dass Menschen im Vertrauen auf sich selbst und ihre Fähigkeiten handeln können, sind erodiert und damit die Möglichkeiten der Wirksamwerdung des freien Willens. Clarks Schüler Moses Abramovitz und Eli Ginzberg schreiben 1936 in ihrer Einleitung zu dem von ihnen herausgegebenen *Preface to Social Economics*: „In this regard, the fundamental difference between the present century and the last is seen in the deterministic bent of the modern mind“ (Abramovitz/Ginzberg 1936: xix). Das stärkere Hervortreten der Interdependenz menschlichen Handelns führt zu einer Einschränkung des Glaubens an die Handlungsfreiheit bzw. in die Nähe deterministischer Vorstellungen.

Die veränderten Bedingungen des Handelns unter Interdependenz werden begleitet durch Veränderungen beim Lokus der Verantwortung: das Individuum als Verantwortungssubjekt verliert an Bedeutung. Diese Änderungen haben auch die Rechtspraxis, das „common law“<sup>22</sup>, beeinflusst. Während es beim klassischen Modell der Verantwortung, auch „liability model“ (Young 2004) genannt, darauf ankommt, dass Handlungsfolgen dem Handelnden direkt zuzuordnen sind, erfordert die „compulsory compensation“ nicht die Klärung der Ursachen, sondern allein die Kompensation des Schadens.

Auch in Bezug auf die soziale Verantwortung hat nach Clark eine Veränderung stattgefunden: Für das, was vorher in der Verantwortung der Individuen lag, wird jetzt die Gesellschaft verantwortlich gemacht. Einst war der Einzelne für sein Schicksal weitestgehend selbst verantwortlich. Er hatte, so Clark, seine Schulden zu bezahlen und dem Armenhaus fernzubleiben. Nun sind es die sozialen Umstände, die das Schicksal des einzelnen bestimmen. Clark erläutert dies am Beispiel der Zuschreibung von Verantwortung für Arbeitslosigkeit und Kriminalität. „Soziale Verantwortung“ meint hier, dass der Gesellschaft die Verantwortung für etwas zugeschrieben wird, für das zuvor der Einzelne verantwortlich war. Dies ist im besten Fall nicht die Folge von Glaube oder Ideologie, sondern eine wissenschaftlich gestützte Position. Diesen Umstand heben Abramovitz und Ginzberg deutlich hervor:

---

<sup>22</sup> Arruñada/Andonova (2008: 229) erläutern die beiden westlichen Rechtstraditionen des „common law“ und des „civil law“: „Common law evolved keeping more rulemaking power in the judiciary, and thus was characterized by unspecialized rulemaking. The civil law tradition, however, was transformed during the 19th century, reserving greater rulemaking power for the legislative branch and thus reducing the discretion that judges had enjoyed during the Ancient Regime“.

The development of the sciences, both natural and social, has made us aware of many factors governing our behavior. Before, the blame and the burden was assigned to the individual, but with the discovery of controllable external causes, the responsibility was shifted from the individual to the group (Abramovitz/Ginzberg 1936: xix).

Wie aus den Ausführungen von Abramovitz und Ginzberg weiter deutlich wird, „group“ kann an dieser Stelle mit dem Sozialen oder der sozialen Umgebung der Handelnden gleichgesetzt werden:

Studies of industrial accidents indicate that the number of injuries per hour increases with the length of the working day and with the absence of mechanical safeguards. This leads to a demand for shorter hours, safety laws, and compulsory accident insurance. As we begin to understand the connection between the number of unemployed men, and the rate of interest and building booms, unemployment ceases to be matter of individual responsibility and becomes a problem for business and society (Abramovitz/Ginzberg 1936: xix).

Zwei Bemerkungen sind an dieser Stelle angebracht: Erstens, die Bedeutung von „soziale Verantwortung“ ist bei Clark ist nicht deckungsgleich mit der des Begriffs, der in der CSR- und Business-Ethics-Literatur verwandt wird. Bei Clark geht es in diesem Zusammenhang um den Einfluss des Sozialen oder der Gesellschaft auf Individuen bzw. auf ihren Handlungsspielraum. Zweitens, wie unten diskutiert wird, Clark registriert die Veränderungen, weigert sich aber, sie im Sinn eines Verlustes individueller Verantwortung zu interpretieren.

#### **4 Konsequenzen für die Ökonomik und das wirtschaftliche Handeln**

Wenn man davon ausgeht, dass es in der Wissenschaft um die Erzeugung von Wissen geht, dann stellt sich für Clark folgende Frage: Welches Wissen wird benötigt, um die durch die gesellschaftlichen Veränderungen der letzten Jahrzehnte entstandenen Probleme zu lösen (zu reduzieren etc.)? Am Beispiel des möglichen Einflusses der Sonne auf die Konjunktur erläutert Clark die Relevanz des Wissens für das Verständnis von Problemen und weist zugleich auf die Bedeutung instrumentell einsetzbaren kausalen Wissens hin. Clarks Unterscheidung zwischen „significant causes“ und „responsible causes“ ist maßgeblich für das Verständnis des Aufgabenspektrums einer „economics of responsibility“ (Verantwortungsökonomik). Erstere sind Ursachen, die Phänomene hervorbringen und deshalb „are really important in deciding the exact nature of the outcome“ (Clark 1916: 214). Letztere sind Ursachen, die beeinflussbar sind und daher diejenigen, „over which we have

some control and before which we do not stand entirely helpless“ (ebd.). Tufts (1926: 102) liegt daher richtig, wenn er Clark „confidence in the application of scientific methods to solve an increasing proportion of scientific problems“ unterstellt. Wie oben bereits dargelegt, auch Clarks Schüler, Abramovitz und Ginzberg haben diesen Aspekt hervorgehoben. Sie ergänzen noch, dass in Clarks problemorientiertem Ansatz der Fortschritt nicht darin besteht, weniger Probleme zu haben, sondern diese klarer zu sehen: „Thus our growing knowledge, in illuminating controllable causes of evils, increases our problems. Needless to say, such acreation represents progress, not the reverse, for we are brought nearer to solutions“ (Abramovitz/Ginzberg: xix). Im Vergleich mit der Gleichsetzung von „ökonomischer Verantwortung“ und „Profitabilität“ in den heutigen CSR-Diskursen steht auf der Seite von Clarks Analyse ein Verständnis ökonomischer Verantwortung, das sich aus der Analyse ökonomischen Handelns mit seinen Möglichkeiten und Grenzen ergibt. Clark fordert die ökonomische Wissenschaft dazu auf, Problemlösungen zu entwickeln, die der „changing basis“ der ökonomischen Verantwortung Rechnung tragen können.

#### 4.1 Identifikation und Nutzung von Handlungsspielräumen

Clark adressiert in *The Changing Basis of Economic Responsibility* die Rolle der Ökonomik und der Handelnden in der Ökonomie. Er liefert Grundrisse für das Verständnis von „responsibility in the economy“ und für die Entwicklung einer „economics of responsibility“. Die Ökonomik soll die Probleme und die Handlungsspielräume identifizieren, die für verantwortliches Handeln relevant sind, aber das verantwortliche Handeln muss durch die Akteure selbst erfolgen – und zwar durch Individuen wie Organisationen. „Responsibility in the economy“ adressiert die ökonomischen Akteure; dies sind sowohl Individuen als auch kollektive Handlungseinheiten wie z.B. private Unternehmen und staatliche Einrichtungen.

Durch die sozio-ökonomischen Veränderungen der letzten Dekaden hat sich die Reichweite der individuellen Verantwortung nicht reduziert – im Gegenteil: „The scope of personal responsibility is broader than ever before, not narrower“ (Clark 1916: 217). Der Grund dafür liegt darin, dass die individuelle Verantwortung die soziale Dimension einbeziehen muss: „And laying responsibility on the environment cannot take it off the shoulders of persons so

long as the environment of each of us consists chiefly of the rest of us“ (ebd.).<sup>23</sup> Daraus ergibt sich eine kollektive Verantwortung: Das Individuum, das die Entstehung oder Lösung von sozialen Problemen bei seinem ökonomischen Handeln mit bedenkt, realisiert auch die soziale Verantwortungsdimension. Wie bereits erwähnt, diese Dimension hat in den letzten Jahrzehnten an Bedeutung gewonnen:

In this case as in all other cases anyone who thinks that individual responsibility is becoming less because collective responsibility is becoming greater is making a mistake (...). For what is collective responsibility but personal responsibilities reflected in the social mirror? (Clark 1916: 216 f.).

Der Begriff der sozialen Verantwortung hat bei Clark eine doppelte Dimension: Einerseits beinhaltet er die Realisierung von „social value“ auf der Grundlage von „economic value“; andererseits meint er, dass die Einflussnahme des Sozialen auf die Belange des Einzelnen wenigstens teilweise auch im Rahmen der direkten wie indirekten Einflussmöglichkeiten des Einzelnen liegt. Beides ist eine Wissensfrage, letzteres kommt bei der Organisation von Entscheidungen über kollektive Belange zum Tragen.

## 4.2 Externalitäten

Externalitäten werden von Clark (1916: 218) unter Verwendung der Formulierung „unpaid damages“ und „inappropriable values that are created“ diskutiert. Unter einer Externalität oder einem externen Effekt versteht man positive wie negative Auswirkungen des Handelns eines Individuums auf die Argumente in der Nutzenfunktion anderer Individuen, die nicht über den Preismechanismus reguliert werden (vgl. Opp 1983: 67 ff.). Aus ökonomischer Sicht stellen die positiven Externalitäten kein Problem dar, sondern allein die negativen Externalitäten. Beispiele dafür sind der Vorteil des Obstbauern aus einer nahegelegenen Imkerei oder der Nachteil der Brauerei, die mit einer Papierfabrik am selben Fluss liegt und durch die Einleitung von Schmutzwasser beeinträchtigt wird (vgl. Opp 1983 sowie die Diskussion in Sautter 2017).

Aus der Sicht der Verantwortungsethik sind die ethisch-moralisch negativ bewerteten Folgen intendierter Handlungen eine wichtige Grundlage für das klassische Modell der

---

<sup>23</sup> Clark meint mit „environment“ nicht die natürliche Umwelt, sondern das sozio-ökonomische Umfeld wirtschaftlichen Handelns.



Verantwortungsethik (Bayertz 1995), die es ermöglichen, den Verursacher für den Schaden verantwortlich zu machen. Ein Ausgangspunkt der Diskussion von Externalitäten<sup>24</sup> besteht in der Annahme, dass die jeweiligen Handlungen und deren ökonomisch bewertete Folgen im positiven Fall für den Handelnden intendiert sind (also „economic value“ entsteht, der im Fall der Messbarkeit positiv wäre), die Schädigung des oder der Anderen (also z.B. die Beeinträchtigung der Brauerei durch das verschmutzte Flusswasser) aber nicht. Gleichwohl kann man davon ausgehen, dass die Papierfabrik die Einleitung von Schmutzwasser nicht einstellen wird, wenn sie davon Kenntnis genommen hat, dass die Brauerei geschädigt wird. Aus diesem Grund macht es Sinn, eine weitere Unterscheidung einzuführen: die der vorhersehbaren und der nicht vorhersehbaren Handlungsfolgen. Für die Papierfabrik ist die Schädigung der Brauerei vorhersehbar, aber nicht intendiert – sofern man ein „billigendes Inkaufnehmen“ einer negativen Externalität von den Intentionen abgrenzt, die einer Handlung zugrunde liegen.

Aufgrund von Komplexität und Interdependenz sind Handlungsfolgen Individuen wie Organisationen häufig nicht mehr zuordenbar. Anders als der fiktive Brauereibesitzer, der sich vielleicht noch persönlich aufgemacht hat, um mit dem fiktiven Besitzer der Papierfabrik zu sprechen (zu verhandeln), kommt kaum jemand z.B. aus Bangladesh bei den Käufern der T-Shirts vorbei, die dort billig produziert wurden. Aber auch in diesem Fall macht die Unterscheidung zwischen intentionalen und vorhersehbaren Handlungsfolgen weiterhin Sinn, denn obwohl der einzelne Käufer von in Bangladesh produzierter Ware die Arbeits- und Lebensbedingungen der Arbeiter in den Zulieferbetrieben nicht intendiert, so kann er diese Folgen wohl voraussehen, sofern er die durch die Medien bereitgestellten Informationen nicht negiert.

#### 4.3 Verantwortung und ökonomische Theorie

In Bezug auf den Verantwortungsbegriff stützt sich Clark implizit auf das „liability model“ (Young 2004) oder das klassische Modell der Verantwortungsethik, das seit etwa 150 Jahren diskutiert wird (Bayertz 1995). Hier fand Clark Ansatzpunkte für seine Diskussion; in seinem Beitrag nimmt er allerdings keinen Bezug auf einschlägige Quellen. Ein expliziter Blick über

---

<sup>24</sup> Opp (1983: 69, Fußnote 2) weist darauf hin, dass der Begriff der Externalität nicht einheitlich verwendet wird.

die Fächergrenzen hinweg findet sich in diesem Aufsatz nicht. Es ging Clark in diesem Zusammenhang in erster Linie um den Beitrag der Ökonomik zum Verständnis und zur Lösung von Problemen, die sich durch die zunehmende „Sichtbarkeit“ von Interdependenz ergeben, und nicht um die Zusammenarbeit der Ökonomik mit anderen Disziplinen.

Durch kollektive Verantwortung entsteht zwar ein neues Anwendungsfeld für Verantwortungsanalysen oder eine Erweiterung des bestehenden Feldes, aber keine grundsätzlich neue Analysekategorie, die den bestehenden Analyserahmen grundsätzlich in Frage stellt. Diese Betrachtungsweise ist eine Voraussetzung für weiterführende Diskussionen über die Konstruktion von Modellen, die versuchen, Antworten zu geben auf Fragen wie die des Umgangs mit von Menschen gemachten Umwelten, mit Interdependenz und Komplexität. Dabei werden der ökonomischen Theorie von Clark verschiedene Aufgaben zugewiesen:

(1) Ursachen und Handlungsfolgen: Die Ökonomik identifiziert die Probleme, deren Behandlung/Beseitigung das verantwortliche Handeln von Individuen, Organisationen und Regierungen erfordern. Handlungsmöglichkeiten beruhen insbesondere auf der Identifikation von „responsible causes“.

(2) Entwicklung von Grundlagen der vernünftigen oder angemessenen Regulierung. Man kann Clark als Verfechter einer moderaten, wissensbasierten Regulierung verstehen. Die Regulierung soll einerseits auf der Kenntnis der Regulierer über die Situation der Regulierten beruhen. Sie baut andererseits darauf, dass die Regulierten ihrerseits nicht ihre Kenntnis der Sachlage ausnutzen, um Schlupflöcher und Fallstricke in das System der Regulierung einzuziehen, die seine Wirkung auf sie begrenzen. Die Regulierung dient nicht der Behinderung wirtschaftlichen Handelns, sondern ist gekennzeichnet von einem „concern with social control of industry for the general benefit“ (Mayhew 1997: 1). Dies leitet zum nächsten Punkt über, der damit in Zusammenhang steht:

(3) Realisierung von „individual (oder economic) value“ und „social value“ durch die Förderung von „willing cooperation“. Der Begriff der sozialen Verantwortung bei Clark unterscheidet sich von dem der CSR-Diskurse: „Soziale Verantwortung“ bedeutet die Realisierung nicht nur von „economic value“ durch wirtschaftliches Handeln, sondern das erstgenannte nur in Verbindung mit der Realisierung von „social value“. Hier wird eine Abkehr von der Idee oder Metapher der Unsichtbaren Hand deutlich, die besagt, dass das

Gemeinwohl trotz einem rein am Eigeninteresse orientierten Handeln quasi „hinter dem Rücken“ der Akteure realisiert wird. Dieser Punkt ist für die nicht-neoklassische Herangehensweise von Clark charakteristisch und wird deutlich, wenn man seine beiden frühen Aufsätze *The Concept of Value* (Clark 1915) und *The Changing Basis of Economic Responsibility* (Clark 1916) im Zusammenhang liest. Wie Homan (1938: 430) darlegt, in diesen beiden Aufsätzen Clark “defined for himself the scope of the subject matter of economic inquiry and his ‘attitude’ toward the complex of social relations within which lie the restricted paths of economic analysis”.

## **5 Die Rezeption von *The Changing Basis of Economic Responsibility***

Eine Darlegung der Rezeption des Aufsatzes, die auch nur annähernd auf Vollständigkeit bedacht wäre, kann hier aus Platzgründen nicht erfolgen. Eine kurze Diskussion der Rezeption erfolgt mit Schwerpunkt auf die Disziplinen, in denen Clark selbst gewirkt hat (institutional economics), oder die von sich in Anspruch nehmen, dass er sie beeinflusst hat (social economics, behavioral economics) oder in denen er jüngst, wenn auch nur sehr rudimentär, zur Kenntnis genommen wird (CSR, business ethics). Vorab sei erwähnt, dass eine Recherche in folgenden Online-Enzyklopädien keine Erwähnung von Clark (1916) ergeben hat: The New World Encyclopedia 2015; Encyclopedia Britannica 2015; Wikiwand.com 2015; International Encyclopedia of the Social Sciences 2015. *Preface to Social Economics* (Clark 1916) wird zwar zumeist erwähnt, aber ohne auf die einzelnen Artikel in dem Sammelband einzugehen.

Insgesamt steht bei allen Würdigungen Clarks Werk als Institutionenökonom oder „social economist“ im Vordergrund. Darüber hinaus gibt es Hinweise dafür, dass Clark auch die Fachgrenze überschritten hat (Tufts 1926 mit Blick auf die „economic and political philosophy“; Mayhew 1997 mit Verweis auf „the importance of ethical and policy issues in all of Clark’s work“). Shute, der Rezensent der Neuauflage von Clark (1936) aus dem Jahr 1967, die wiederum von Mayhew (1997) besprochen wird, führt John Maurice Clarks Interesse an Themen an Schnittstellen zwischen verschiedenen Disziplinen auf den Einfluss von John Bates Clark zurück. Mayhew (1997) betont zu Anfang ihrer Review der Review: „Clark’s career spanned a period of American economics that is poorly understood and little appreciated by most economists“. Ely, bei dem sowohl Veblen (wenn auch nur kurz) und auch

Commons studiert haben (Kiekhofer et al. 1932: 116), beklagt sich bereits 65 Jahre vor Mayhew über die „ignorance of the history of economic thought and especially of American economic thought“ (Kiekhofer et al. 1932: 114).

## 5.1 Institutional Economics und Social Economics

In der Literatur über die Alte Institutionenökonomik findet Clark als maßgebliche Figur entsprechende Erwähnung. Rutherford (1996) bezeichnet Clark als theoretischsten Kopf unter den Alten Institutionenökonomern, der den Mittelweg zwischen Kapitalismus und Sozialismus suchte, die ökonomische Theorie an die in Tabelle 1 genannten Veränderungen anzupassen suchte und eher mit Commons als mit Veblen Gemeinsamkeiten teilte: „J. M. Clark shared a number of Commons’s views. Clark (1957) was concerned with the problems created by monopoly, business cycles, what he called ‚diffused gains and costs‘ (externalities), and the impact of mechanization on the quality of life“ (Rutherford 1996: 150). Rutherford (2000: 280) erwähnt Clark (1915) und (1916), die er beide als „pursuing his (Clark’s, M. H.) views on social value“ einordnet.

Diese Einordnung harmoniert mit der von Paul T. Homan, der die Bedeutung der frühen Aufsätze von Clark herausstellt – Clark (1915), Clark (1916) und Clark (1918). In seiner Review von *Preface to Social Economics* (Clark 1936) zitiert Homan auch den Absatz aus Clark (1916), dessen erster und letzter Satz lautet: “We have inherited an economics of irresponsibility. (...) We need an economics of responsibility” (ebd.). Homan fasst Clark (1916) als einen Versuch auf, den Rahmen für ein Arbeitsprogramm der Ökonomik abzustecken. Diese Einschätzung von Homan wird indirekt durch den Nachruf von The Academy of Political Science (1964, o.S.) gestützt, die ein wichtiges Thema von Clarks Arbeit in der „appraisal of the methods and achievements of economic science“ sieht. Die Academy zitiert ferner aus der Rede von Clark zum 35. Jahrestag der Gründung der American Economic Association (AEA) zum Thema „Past Accomplishments and Present Prospects of American Economics“ und stellt fest, dass Clark, vor dem Hintergrund der Großen Depression, „could not be entirely happy about the contributions of economics“ (ebd.).

Auch Rohrlich (1981: 345, Hervorhebung im Original) nimmt die Thematik der „contributions of economics“ auf. Für ihn ist Clark „perhaps even *the* social economist *par excellence*“. Clark (1915) verlangt die Entwicklung eines Begriffs des ökonomischen Werts

(economic value) und der Bewertung (valuation), der über das individuelle Selbstinteresse und Marktbewertungen hinausgeht bzw. nicht nur den marktlichen Wert der Dinge in der Gesellschaft (value of things in society) betont, sondern auch den über die Marktbewertung hinausgehenden Wert für die Gesellschaft (value of things to society) einschließt:

The ultimate problems in which humanity is interested are not those of social value in the sense of ‚value in society‘ as registered by market standards. Men are interested in the values of things *to* society, and they rightly demand that economics should contribute to the solution of these problems (Clark 1936: 61, Hervorhebung im Original).<sup>25</sup>

Da „social value“ nicht im Selbstlauf bzw. durch ökonomisches Handeln per se oder durch das Wirken der Invisible Hand entsteht, trennt Rohrlich in seiner Review zwischen Handlungen, die er dem „free exchange“ zuordnet, und solchen, die zur „social reform“ führen können. Für Rohrlich gibt sich daraus ein klares Bild einer „economics of responsibility“ als „economics of regulation“ und der „social control“. Ökonomisches Wissen dient nicht dem Selbstzweck, sondern ist ein Instrument für die Entwicklung der guten Gesellschaft: „economic knowledge not as an end in itself but as a tool in our pursuit of the *good* society“ (Rohrlich 1981: 345, Hervorhebung im Original). Das Ziel sollte nach Rohrlichs (1981: 347) Auffassung eine „coherent theory of objective social value or a systematic explication of any consistent set of laws comprising and reconciling the *raisons d’être* of both free exchange and social reform“ sein – eine Herausforderung, der bisher niemand begegnet sei.

Lutz (2009) beschreibt die Entwicklung der Association of Social Economics (ASE) in den USA, die 1941 als Catholic Economic Association innerhalb der AEA gegründet und Ende der 1960er Jahre umbenannt wurde. Fünf Entwicklungslinien verbinden sich mit der ASE: Neben der „catholic solidarist branch“ sind dies vor allem die American Institutional School, zurückgehend auf Commons, Patten und Ely und verbunden mit Clark, sowie die Texas Institutional School (Lutz verweist auf Veblen und Ayres). Von der langen Liste der Merkmale, mit der Lutz (2009: 516) Social Economics charakterisiert, scheint die Formulierung „value-directed“ am ehesten mit Clarks Vorstellungen zu harmonieren. Auch die Diskussion um das Verhältnis zwischen einer „business-oriented“ und einer „more

---

<sup>25</sup> Zitiert wird eine überarbeitete Fassung des Aufsatzes aus dem Jahr 1915, die in Clark (1936) als zweites Kapitel aufgenommen ist.

normative and general welfare-oriented „social economy““ behandelt ein für Clarks Arbeiten grundlegendes Thema. Lutz (2000) betont die besondere Rolle von Clark (1936) für die Entwicklung der Social Economics: „But the real boost came with John Maurice Clark’s celebrated *Preface to Social Economics* 1936 [1967]“ (Lutz 2000: 280).<sup>26</sup>

Alle diese Einschätzungen lassen eine Diskussion des Verantwortungsbegriffs außen vor. Erst 1981 geht George F. Rohrlich speziell – vermutlich vor dem Hintergrund der aktuellen Debatten über Verantwortung in Folge von Meadows et al. (1972), Jonas (1979), und der CSR Literatur – auf das Thema der Verantwortung ein. Er betont, Clark habe den Begriff der „joint responsibility“ auf die Tagesordnung gebracht (he broached the notion).

## 5.2 Behavioral Economics

Aus zwei Gründen ist es naheliegend, dass sich die „behavioral economics“ auf Clark beziehen: Erstens, die Zurückweisung der Grenznutzentheorie durch die Institutionenökonomik (Rutherford 2000); zweitens, Clarks eigene Beiträge an der Schnittstelle von Psychologie und Institutionenanalyse. Stewart (2005: 3) verweist in einem Beitrag des University of Chicago (UoC) Magazine auf Richard Thaler, der sich für die Grundlegung des Forschungsprogramms der „behavioral economics“ wiederum auf Clark beruft, der (wie bereits erwähnt) zwischen 1915 und 1926 an der University of Chicago lehrte: „I am just borrowing good psychology and not invent my own“. Thalers Äußerung kann man entnehmen, dass Clark sich für eine Zusammenarbeit der Disziplinen einsetzte. Nach Rutherford (2000) ist die Idee, die Ökonomik habe sich an der „modernen“ Psychologie zu orientieren und den veralteten Hedonismus der Neoklassik über Bord zu werfen, konstitutiv für die Alte Institutionenökonomik gewesen. Wie Rutherford ausführt, hat Clark das Rationalhandlungsmodell der Ökonomik aber keineswegs in Gänze abgelehnt, sondern eher versucht, dieses mit den Inhalten der „modernen“ Psychologie zu verbinden. Clarks Vorstellungen scheinen daher denen ähnlich zu sein, die in Psychologie und Rationalität keinen Gegensatz sehen (Fehr 2002).

---

<sup>26</sup> Die zweite Auflage erschien 1967. Das erneute Interesse an dem Buch hängt vermutlich mit der Entwicklung der ASE zusammen. Die spätere Rezeption von *Preface to Social Economics* ist in Wiles’ (1971: 164) Einschätzung noch nicht eingegangen: „John Maurice Clark was one of the most fertile of American economists and, at the same time, remains one of the most neglected in terms of his contribution to the development of social economics“.

Während einer Round-Table-Conference zum Thema „institutional economics“ betont Clark (1932: 105), dass Institutionen als „evolving pattern of human behavior“ anzusehen sind. Institutionen „are played on a broad range of human motives“; sie sind nicht zu verstehen als „the outcome of a single one nor of a segregated group of ‚economic‘ motives“ (ebd.). Auch „human nature is itself a social institution“ (ebd.). Die menschliche Natur ist für Clark weder durch unabänderliche Gesetze festgelegt noch durch eine andere Form von deterministischer Superstruktur.<sup>27</sup>

### 5.3 Business Ethics und CSR

In der Literatur der oben genannten Disziplinen wird Clark (1916) in jüngerer Zeit gelegentlich erwähnt. Meist wird jedoch nur die Quelle angeführt, ohne inhaltlich auf den Text einzugehen. Soweit aus dem Text zitiert wird, ist es zumeist die Formulierung „economics of irresponsibility“ oder ein Teilsatz, der diese drei Worte enthält. Windsor (2006: 98) und Godfrey/Hatch (2006: 91) erwähnen Clark (1916) in Verbindung mit der CSR-Geschichte und Regulierung („law“), Klein et al. (2012: 311, Fußnote 1) mit Verweis auf die Stakeholder/Shareholder-Debatte. Windsor (2006) hält fest, dass die ökonomischen und sozialen Veränderungen, auf die sich ja auch Clark bezieht, eine „early scholarly version of responsibility“ (2006: 98) hervorgebracht hätten. Von Barile et al. (2014) wird Clark (1916) den „contributions of business scholars“ zugerechnet und von Schneider/Scherer (2015: 314) der Literatur zur Corporate Governance. Die angegebenen Beziehungen werden nicht weiter erläutert.

Von diesen knappen Formen der Bezugnahme auf Clark (1916) hebt sich Abländer (2015) ab. Er verweist darauf, dass Clark bereits früh auch Unternehmen in der Verantwortung gesehen hat – ein Aspekt der Verantwortungsdebatte, der in der US-amerikanischen „business ethics“ erst in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts wieder in den Blick kam (vgl. Abländer 2015: 105):

---

<sup>27</sup> Hier könnte es innerhalb der ASE andere Positionen geben und gegeben haben. Wie Lutz (2009) darlegt, bis 1990 „the ASE was relatively immune to postmodern pressures questioning the idea of a human essence or nature and, with it, a normative superstructure with universal reach“.

The debate about CSR started in the United States as early as at the beginning of the 20th century. Maurice Clark, in his article titled 'The Changing Basis of Economic Responsibility', challenged the academic community by asserting that economists 'have inherited the economics of irresponsibility' and called for (...) 'the economics of responsibility, developed and embodied in our working business ethics'. He concludes: 'The world is familiar enough with the conception of social responsibilities (...) But the fact that a large part of them are business responsibilities has not yet penetrated...'

Insgesamt ist Abländer zuzustimmen, der festhält, dass „Clark’s arguments have not been echoed widely in the academic community“ bzw. dass erst „after the second world-war voices increased demanding that corporations have to accept the responsibilities in the society“ (ebd.). Aber auch aus heutiger Sicht ist die Bezugnahme auf Clarks Text meist eher oberflächlich bzw. besteht darin, dass eine Verbindung zwischen Clarks Beitrag und anderen, in der CSR-Literatur relevanten Themen hergestellt wird. Eine explizite Diskussion der ökonomischen Verantwortung scheint der Artikel bisher nicht initiiert zu haben. Dabei hinaus kann man Clark (1916) für die heutige CSR-Diskussion Hinweise zu Themen entnehmen, die gerade heute aktuell sind, wie im nächsten Abschnitt dargelegt wird.

## **6 Schlussfolgerungen und Ausblick**

Die Bedeutung von Clarks Beitrag liegt in der Diskussion des Verantwortungsbegriffs innerhalb der ökonomischen Theorie. Es ist zu hoffen, dass *The Changing Basis of Economic Responsibility*, mehr als 100 Jahre nach seinem Erscheinen, der Diskussion des Begriffs der ökonomischen Verantwortung in der Ökonomik und darüber hinaus doch noch entsprechende Impulse geben kann.

Bisher führt der Begriff der ökonomischen Verantwortung in der Unternehmens- und Wirtschaftsethik sowie in der Ökonomik eher ein Schattendasein. Die Unternehmens- und Wirtschaftsethik hat sich bisher mit einer Begriffsbestimmung zufrieden gegeben, die maßgeblich durch die Managementwissenschaft bestimmt wurde und in Caroll (1979) und Caroll (1991) ihren Ausdruck fand. Die Managementwissenschaft wiederum wurde diesbezüglich von der neoklassischen Ideenwelt beeinflusst. Beide Disziplinen, Unternehmens- und Wirtschaftsethik einerseits und Managementwissenschaft andererseits



haben den ideologischen Kern ihres Begriffsverständnisses an dieser Stelle kaum hinterfragt.<sup>28</sup> Aus der Sicht der frühen Institutionenökonomik ist der vielleicht kritischste Aspekt der nicht vorhandenen zeitgenössischen Clark-Rezeption, dass ausgerechnet die Neoklassik bzw. bestimmte Grundideen der „laissez-faire economics“ das Verständnis von ökonomischer Verantwortung bestimmen. In der Gegenwart prägen diese Ideen den ökonomischen Teil der Managementausbildung und damit das Verständnis dessen, worum es beim „Wirtschaften“ geht. Dafür kann der Unterschied in der Interpretation des Begriffs ökonomischer Verantwortung in Carroll (1979) und in Carroll (1991) herangezogen werden. Während in Carroll (1979) und auch in den älteren amerikanischen Publikationen zum Thema „Business & Society“ noch der Versorgungsaspekt der Wirtschaft für die Gesellschaft im Vordergrund stand und damit ein (wenn auch schwammiger) Common-Good-Gedanke, wird in Carroll (1991) „ökonomische Verantwortung“ mit „be profitable“ gleichgesetzt bzw. unter Verwendung des Shareholder-Ansatz-Vokabulars ausbuchstabiert. Carroll (1991) enthält das bisher bekannteste aller CSR-Modelle, die CSR-Pyramide. Seither scheint die Diskussion um die Bedeutung des Begriffs der ökonomischen Verantwortung zum Stillstand gekommen zu sein.<sup>29</sup>

Ein zweiter Aspekt schließt sich hier an: Clarks Analyse richtet sich an die wissenschaftliche Gemeinschaft der Ökonomen. Sie hat er aufgefordert, die „economics of irresponsibility“ hinter sich zu lassen und eine Ökonomik der Verantwortung (oder Verantwortungsökonomik) zu entwickeln. Man kann vermutlich ohne große Gefahr der Falschaussage oder Übertreibung behaupten, dass diese Aufforderung innerhalb der Ökonomik keine Beachtung gefunden hat. Es wäre allerdings ebenso falsch, die diesbezügliche Bewertung der Ökonomik allein an der Formulierung „Verantwortungsökonomik“ festzumachen und dabei die Entwicklungen und Beiträge zu übersehen, die damit in Verbindung gebracht werden können, ohne unter diesem Namen zu segeln. Gleichwohl kann man festhalten, dass eine Bestandsaufnahme und Bewertung dieser Beiträge und eine Diskussion der Frage, inwiefern Clark sie heutzutage zur „economics of responsibility“ zählen würde, noch aussteht. Auch eine Diskussion darüber, was man aus

---

<sup>28</sup> Dies gilt auch für marxistische Kritiken an Social-Responsibility- oder CSR-Konzeptionen, die diese als „distorting ideology“ wahrnehmen (Jones 1996: 33) bzw. zum Schluss kommen: „CSR has ended because it never began“ (Fleming/Jones 2013: 7).

<sup>29</sup> Der Stakeholder-Ansatz mit seiner expliziten Forderung nach Aufhebung der Separationsthese zwischen „business“ und „ethics“ geht nicht explizit auf ökonomische Verantwortung ein.

heutiger Perspektive überhaupt unter „economics of responsibility“ verstehen kann, ist zu leisten. Dieser Beitrag hat das Ziel, die Aufmerksamkeit auf dieses Defizit zu lenken bzw. darzulegen, dass eine umfassende Auseinandersetzung mit der Frage, was eine Ökonomik der Verantwortung und auch ökonomische Verantwortung denn sein könnten, noch aussteht.

## Literaturverzeichnis

Abend, Gabriel (2013): The Origin of Business Ethics in American Universities, 1902-1936, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 23/No. 2, 171-205.

Abramovitz, Moses/Ginzberg, Eli (1936) (Hrsg.): Introduction, in: Clark, John M. (1936): Preface to Social Economics: Essays in Economic Theory and Social Problems, New York: Farrar & Rinehart, ix-xxi.

Aßländer, Michael (2015): Beyond the Tool-Box – CSR Examined from a Philosophical Perspective. ZESZYTY NAUKOWE POLITECHNIKI ŚLĄSKIEJ, Seria: ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE z. 81, Nr kol. 1934, 101-117.

Barile, Sergio/Saviano, Marialuisa/Iandolo, Francesca/Calabrese, Mario (2014): The Viable Systems Approach and its Contribution to the Analysis of Sustainable Business Behaviors, in: Systems Research and Behavioral Science, Vol. 31/No. 6, 663-695.

Bayertz, Kurt (1995): Eine kurze Geschichte der Herkunft der Verantwortung. In: Bayertz, Kurt (Hrsg.): Verantwortung: Prinzip oder Problem? (3-71). Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Caroll, Archie B. (1991): The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, in: Business Horizons, Vol. 34, 39-48.

Caroll, Archie B. (1979): A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance, in: Academy of Management Review, Vol. 4/No. 4, 497-505.

Champlin, Dell P./Knoedler, Janet T. (2004): J.M. Clark and the Economics of Responsibility, in: Journal of Economic Issues, Vol. XXXVII/No. 2, 545-552.

Clark, John M. (1936): Preface to Social Economics: Essays in Economic Theory and Social Problems. New York: Farrar & Rinehart.

Clark, John M. (1926 [1939]): Social Control of Business, New York, London: McGraw-Hill.

Clark, John M. (1918): Economics and Modern Psychology, I and II, in: Journal of Political Economy, Vol. 26/No. 1-2, 136-66.

Clark, John M. (1916): The Changing Basis of Economic Responsibility, in: Journal of Political Economy, Vol. 24/No. 3, 209-229.

Clark, John M. (1915): The Concept of Value, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 29, 663-673.

Denzau, Arthur T./North, Douglass C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: Kyklos, Vol. 47/No. 1, 1-31.

Encyclopedia Britannica (2015): John Maurice Clark. <http://www.britannica.com/biography/John-Maurice-Clark> (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).

- Fehr, Ernst (2002): Über Vernunft, Wille und Eigennutz hinaus, in: Fehr, Ernst/Schwarz, Gerhard (Hrsg.): *Psychologische Grundlagen der Ökonomie*, Zürich: Neue Zürcher Zeitung, 11-18. [http://www.fehradvice.com/blog/downloads/Psychologische\\_Grundlagen\\_der\\_Oekonomie.pdf](http://www.fehradvice.com/blog/downloads/Psychologische_Grundlagen_der_Oekonomie.pdf) (zuletzt abgerufen am 2.3.2016).
- Fiorito, Luca (2007): An Institutionalists' Journey into the Years of High Theory: John Maurice Clark on the Accelerator-Multiplier Interaction, in: *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 29/No. 4, 437-452.
- Fleming, Peter/Jones, Marc T. (2013): *The End of Corporate Social Responsibility: Crisis and Critique*, Los Angeles et al.: SAGE.
- Haase, Michaela (2006): Rationales und soziales Handeln: Beiträge der ökonomischen und soziologischen Institutionentheorie, in: Schmid, Michael/Maurer, Andrea (Hrsg.): *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus: Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse*, 2. Aufl., Marburg: Metropolis, 91-116.
- Haase, Michaela (2000): *Institutionenökonomische Betriebswirtschaftstheorie: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozial- und institutionenökonomischer Grundlage*, Wiesbaden: Gabler.
- Homan, Paul T. (1938): Review of „Preface to Social Economics: Essays in Economic Theory and Social Problems. By John Maurice Clark. New York: Farrar & Rinehart, Inc., 1936. Pp. xxi + 435“, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 46/No. 3, 429-431.
- Jonas, Hans (1979): *Das Prinzip Verantwortung: Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Jones, Manley H. (1960): Evolving a Business Philosophy, in: *Journal of the Academy of Management*, Vol. 3/No. 2, 93-98.
- Jones, Marc T. (1996): Missing the Forrest for the Trees, in: *Business & Society*, Vol. 35/No. 1, 7-41.
- Kiekhöfer, W.H./Clark, John Maurice/Homan, Paul T./Fletcher, Hugh M./Wasserman, Max J./Atkins, Willard E./Tyson, Francis D./Hewett, William W./Ely, R.T. (1932): Institutional Economics, in: *The American Economic Review*, Vol. 22/No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Forty-fourth Annual Meeting of the American Economic Association (Mar., 1932), 106-116.
- Kirchgässner, Gebhard (2013): Das schwache Rationalitätsprinzip als Grundlage einer verstehenden Sozialwissenschaft, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Vol. 14/No. 2, 259-281.
- Kirman, Alan (2011): *Complex Economics. Individual and Collective Rationality. The Graz Schumpeter Lectures*, New York, London: Routledge.
- Lutz, Mark A. (2009): Social Economics, in: Peil, Jan/Van Staveren, Irene (Hrsg.): *Handbook of Economics and Ethics*, Cheltenham (UK), Northampton (MA, USA): Edward Elgar, 516-522.
- Markham, Jesse W. (1968): Clark, John Maurice, in: Stills, D. (Hrsg.): *International Encyclopedia of the Social Sciences*, New York: Macmillan and the Free Press, 508-511. [http://www.encyclopedia.com/topic/John\\_Maurice\\_Clark.aspx](http://www.encyclopedia.com/topic/John_Maurice_Clark.aspx) (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- Mayhew, Anne (1997): Review of “Laurence Shute. John Maurice Clark: A Social Economics for the Twenty-First Century. London: Macmillan Press, 1997. ix + 201 pp. (...)” EH.Net, H-

- Net Reviews. November 1997. <http://www.h-net.org/reviews/showrev.php?id=1461> (zuletzt abgerufen am 12.1.2016).
- Meadows, Donella/Meadows, Dennis/Randers, Jørgen/Behrens III, William W. (1972): *The Limits to Growth. A Report to the Club of Rome*, New York: Universe Books.
- Opp, Klaus-Dieter (1983): *Die Entstehung sozialer Normen: Ein Integrationsversuch psychologi-scher, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Rohrlich, George F. (1981): John Maurice Clark's Unmet Challenge, in: *Review of Social Economy*, Vol. 39/No. 3, 343-348.
- Rutherford, Malcolm (2015): *Chicago and Institutional Economics*. Becker Friedman Institute for Research in Economics Working Paper. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2714082> (zuletzt abgerufen am 28.1.2016).
- Rutherford, Malcolm (2013): *The Institutional Movement in American Economics, 1918–1947*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rutherford, Malcolm (2000): Understanding Institutional Economics: 1918-1929, in: *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 22/No. 3, 277-308.
- Rutherford, Malcolm (1996): *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Cambridge (NY, USA): Cambridge University Press.
- Sautter, Hermann (2017): *Verantwortlich wirtschaften: Die Ethik gesamtwirtschaftlicher Regelwerke und des unternehmerischen Handelns*. Marburg: Metropolis.
- Stewart, Sharla A. (2005): Can Behavioral Economics Save Us from Ourselves? *University of Chicago Magazine*, Vol. 97/No. 3, ohne Seitenangabe. <http://magazine.uchicago.edu/0502/features/economics.shtml> (zuletzt abgerufen am 10.8.2015).
- Strydom, Piet (2007): A Cartography of Contemporary Cognitive Social Theory, in: *European Journal of Social Theory*, Vol. 10/No. 3, 339-356.
- The Academy of Political Science (1964): In Memoriam: John Maurice Clark, in: *Political Science Quarterly*, Vol. 79/No. 3, ohne Seitenangabe.
- The New World Encyclopedia (2015): John Maurice Clark. [http://www.newworldencyclopedia.org/entry/John\\_Maurice\\_Clark](http://www.newworldencyclopedia.org/entry/John_Maurice_Clark) (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- Tufts, J. H. (1926): Review of „Social Control of Business. By John Maurice Clark. Chicago: The University of Chicago Press, 1926. Pp. xviii + 483”, in: *International Journal of Ethics*, Vol. 37/No. 1, 101-102.
- Walras, Léon (1968): *Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth*, New York: Augustinus M. Kelley Publishers.
- Wikiwand.com (2015): [http://www.wikiwand.com/en/John\\_Maurice\\_Clark](http://www.wikiwand.com/en/John_Maurice_Clark) (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- Wiles, Richard C. (1971): The Macroeconomics of John Maurice Clark, in: *Review of Social Economy*, Vol. 29/No. 2, 164-179.
- Young, Iris M. (2004): Responsibility and Global Labor Justice, in: *The Journal of Political Philosophy*, Vol. 12/No. 4, 365-388.

**Diskussionsbeiträge - Fachbereich Wirtschaftswissenschaft - Freie Universität Berlin**  
**Discussion Paper - School of Business and Economics - Freie Universität Berlin**

2017 erschienen:

- 2017/1      ARONSSON, Thomas und Ronnie SCHÖB  
Habit Formation and the Pareto-Efficient Provision of Public Goods  
*Economics*
- 2017/2      VOGT, Charlotte; Martin GERSCH und Cordelia GERTZ  
Governance in integrierten, IT-unterstützten Versorgungskonzepten im  
Gesundheitswesen : eine Analyse aktueller sowie zukünftig möglicher  
Governancestrukturen und -mechanismen  
*Wirtschaftsinformatik*
- 2017/3      VOGT, Charlotte; Martin GERSCH und Hanni KOCH  
Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsarchitekturen intersektoraler,  
IT-unterstützter Versorgungskonzepte im Gesundheitswesen  
*Wirtschaftsinformatik*
- 2017/4      DOMBI, Akos und Theocharis GRIGORIADIS  
Ancestry, Diversity & Finance : Evidence from Transition Economies  
*Economics*
- 2017/5      SCHREIBER, Sven  
Weather Adjustment of Economic Output  
*Economics*
- 2017/6      NACHTIGALL, Daniel  
Prices versus Quantities: The Impact of Fracking on the Choice of Climate  
Policy Instruments in the Presence of OPEC  
*Economics*
- 2017/7      STOCKHAUSEN, Maximilian  
The Distribution of Economic Resources to Children in Germany  
*Economics*
- 2017/8      HETSCHKO, Clemens; Louisa von REUMONT und Ronnie SCHÖB  
Embedding as a Pitfall for Survey-Based Welfare Indicators: Evidence from an  
Experiment  
*Economics*
- 2017/9      GAENTZSCH, Anja  
Do Conditional Cash Transfers (CCT) Raise Educational Attainment? A Case  
Study of Juntos in Peru  
*Economics*

- 2017/10 BACH, Stefan; Martin BEZNOSKA und Viktor STEINER  
An Integrated Micro Data Base for Tax Analysis in Germany  
*Economics*
- 2017/11 NEUGEBAUER, Martin und Felix WEISS  
Does a Bachelor's Degree pay off? Labor Market Outcomes of Academic  
versus Vocational Education after Bologna  
*Economics*
- 2017/12 HACHULA, Michael und Dieter NAUTZ  
The Dynamic Impact of Macroeconomic News on Long-Term Inflation  
Expectations  
*Economics*
- 2017/13 CORNEO, Giacomo  
Ein Staatsfonds, der eine soziale Dividende finanziert  
*Economics*
- 2017/14 GERSCH, Martin; Cordelia GERTZ und Charlotte VOGT  
Leistungsangebote in integrierten, IT-unterstützten Versorgungskonzepten:  
eine Konzeption (re-) konfigurierbarer Servicemodule im Gesundheitswesen  
*Wirtschaftsinformatik*
- 2017/15 KREUTZMANN, Ann-Kristin; Sören PANNIER; Natalia ROJAS-PERILLA; Timo  
SCHMID; Matthias TEMPL und Nikos TZAVIDIS  
The R Package emdi for Estimating and Mapping  
Regionally Disaggregated Indicators  
*Economics*
- 2017/16 VOGT, Charlotte; Cordelia GERTZ und Martin GERSCH  
Ökonomische Evaluation eines integrierten, IT-unterstützten  
Versorgungskonzepts im Gesundheitswesen: eine ökonomische Analyse von  
E-Health-unterstützten Versorgungsprozessen  
*Wirtschaftsinformatik*
- 2017/17 GASTEIGER, Emanuel und Klaus PRETTNER  
A Note on Automation, Stagnation, and the Implications of a Robot Tax  
*Economics*