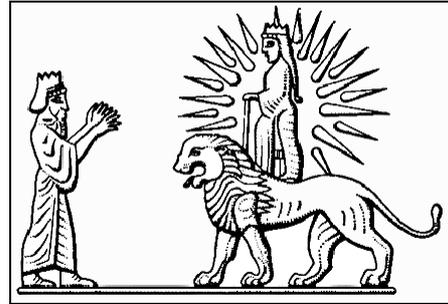


THE MELAMMU PROJECT

<http://www.aakkl.helsinki.fi/melammu/>



“Zur Aktualität der Wirtschaftsanthropologie Karl Polanyis”

ASTRID MÖLLER

Published in Melammu Symposia 5:

Robert Rollinger and Christoph Ulf (eds.),

Commerce and Monetary Systems in the Ancient World.

Means of Transmission and Cultural Interaction.

Proceedings of the Fifth Annual Symposium of the

Assyrian and Babylonian Intellectual Heritage Project.

Held in Innsbruck, Austria, October 3rd-8th, 2002

(Stuttgart: Franz Steiner Verlag 2004), pp. 218-29.

Publisher: <http://www.steiner-verlag.de/>

This article was downloaded from the website of the Melammu Project:

<http://www.aakkl.helsinki.fi/melammu/>

The Melammu Project investigates the continuity, transformation and diffusion of Mesopotamian culture throughout the ancient world. A central objective of the project is to create an electronic database collecting the relevant textual, art-historical, archaeological, ethnographic and linguistic evidence, which is available on the website, alongside bibliographies of relevant themes. In addition, the project organizes symposia focusing on different aspects of cultural continuity and evolution in the ancient world.

The Digital Library available at the website of the Melammu Project contains articles from the *Melammu Symposia* volumes, as well as related essays. All downloads at this website are freely available for personal, non-commercial use. Commercial use is strictly prohibited. For inquiries, please contact melammu-db@helsinki.fi.

ZUR AKTUALITÄT DER WIRTSCHAFTSANTHROPOLOGIE
KARL POLANYIS

Astrid Möller

Durch die stockende Konjunktur und die immer umfassender werdende Globalisierung der Wirtschaft scheinen die Selbstzweifel unter denjenigen Wirtschaftswissenschaftlern zuzunehmen, die danach streben, mit Hilfe formalisierter Modelle reale existierende ökonomische Entwicklungen zu erfassen, wenn nicht gar vorherzusagen. Gleichzeitig führt die Globalisierung Konflikte verschiedener Denkungsarten vor Augen und regt die Frage nach den kulturellen Hintergründen unterschiedlicher Wirtschaftsweisen an. Folglich wenden sich manche Wirtschaftswissenschaftler wieder stärker den Rahmenbedingungen für wirtschaftliches Handeln zu, wie Werten, Traditionen, Gebräuchen und geschriebenen wie ungeschriebenen gesellschaftlichen Regeln. Diese wurden bislang durch eine Wirtschaftswissenschaft, die sich als strenge Wissenschaft verstand und an gewisse Gesetzmäßigkeiten des Marktes glaubte, die sich gegen alle politischen Steuerungsversuche stets durchsetzen würden, weitgehend ausgeklammert.

In den letzten Jahren oder Jahrzehnten haben sich verschiedene ökonomische Schulen gebildet, die den kulturellen Faktoren mehr Gewicht einräumen. Die vielleicht zur Zeit bekannteste Schule ist die von Douglass C. North begründete Neue Institutionenökonomie (*neo-institutional economics*). Nach North (1991, 97) sind Institutionen die auf sozialer Übereinkunft beruhende Einschränkungen, die politische, wirtschaftliche und soziale Interaktionen strukturieren. Sie bestehen aus informellen Zwängen (Sanktionen, Tabus, Sitten und Gebräuchen, Traditionen, Verhaltensregeln) und formellen Regeln (Verfassungen, Gesetze, Eigentumsrechte). Zusammen mit den üblichen wirtschaftlichen Beschränkungen bilden sie den Vorrat an Verhaltensmöglichkeiten und bestimmen daher die Transaktions- und Produktionskosten sowie die Rentabilität und Durchführbarkeit ökonomischen Handelns. Trotz der Berücksichtigung gesellschaftlicher Rahmenbedingungen hat sich dieser Ansatz nicht von der als universal angenommenen Maxime, daß ökonomische Aktivitäten grundsätzlich der Maximierung des Nutzens oder des Reichtums dienen, losgesagt. Die traditionelle Neoklassik verbindet sich hier mit etwas Institutionalismus,¹ wobei der Schwerpunkt nach wie vor auf den formalisierten Analysen liegt. Letztlich gewinnt man den Eindruck, daß beim neo-institutionalistischen Ansatz der Wirtschaftsgeschichte nicht wirklich die Institutionen im Mittelpunkt der Analyse stehen, sondern die formalisierbaren Transaktionskosten, die zwar durch gesellschaftliche Rahmenbedingungen, die Institutionen, mitbestimmt, jedoch nicht gänzlich gestaltet werden.

Diese Vermutung wird durch das neo-institutionalistische Verständnis des Marktes bestätigt. Zum Teil wird er als ökonomische Organisation bezeichnet, worunter funktionelle Körperschaften oder Gruppen, die für spezielle Zwecke in Übereinstimmung mit institutionellen Beschränkungen gebildet werden, verstan-

1 Eggertsson 1990, xii, strebt explizit eine Synthese von Neoklassik und Institutionalismus an, die er „Neo-institutional Economics“ (NIE) nennt.

den werden. So können die Neo-Institutionalisten erklären, daß Firmen Märkte ersetzen und drei Organisationen die Arbeitsteilung in einer Gesellschaft koordinieren: der Markt durch das Mittel des Wettbewerbs, der Staat durch Zwangsmittel und die Gemeinschaft durch Kooperation. Alle drei interagieren und formen so die wirtschaftliche Entwicklung. Der Markt scheint andererseits als einziges außerhalb einschränkender Sozialbeziehungen und damit losgelöst von den institutionellen Beschränkungen zu stehen. Die einzige Einschränkung für Märkte sind die Transaktionskosten, die, sind sie zu hoch, die Bildung (freier) Märkte behindern. In jedem Fall läßt sich der neo-institutionalistischen Schule vorwerfen, daß sie den Markt als naturgegebenen Bestandteil der Wirtschaft hinnimmt und seine historische Entstehung und Entwicklung nicht berücksichtigt.

Daß sich Märkte als historische Institutionen entwickeln, wurde von einem Vertreter der ‚älteren‘ Institutionenanalyse, Karl Polanyi (1886-1964),² aufgezeigt.³ Den Markt als Institution zu bezeichnen (cf. Maucourant 1996, 136-7), heißt ihn als eine mögliche Sozial- und Wirtschaftsbeziehung neben anderen zu sehen und ihn nicht als einzig mögliche Wirtschaftsform hinzunehmen.

Polanyi griff die zu seiner Zeit vorherrschende neoklassische Wirtschaftstheorie an, die von der grundlegenden Prämisse ausging, daß Ökonomie das Verhalten von Menschen bezeichne, die angesichts der Knappheit von Ressourcen eine Selektion von Mitteln und Zielen bezüglich deren Erlangung und Verwendung vornehmen müssen. So betrachtet, läßt sich menschliches ökonomisches Verhalten weitgehend formalisieren bzw. berechnen. Polanyi kritisierte, daß die Neoklassiker ‚wirtschaftlich‘ nur unter dem Aspekt des Wirtschaftens mit knappen Mitteln verstehen würden, während ‚wirtschaftlich‘ doch auch viel grundlegender die Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen meint. Eine Formalisierung der Ökonomie als des Verhaltens von Menschen, die angesichts der Knappheit von Ressourcen eine Selektion von Mitteln und Zielen vornehmen, sei nicht universal anwendbar. Die zweite Bedeutung von ‚wirtschaftlich‘ als Versorgung mit Lebensnotwendigem in Abhängigkeit von der Natur (Polanyi 1968, 139) steht im Zentrum seines Ansatzes, den er gegen den formalistischen der Neoklassiker formulierte. Dieser substantivistische, oder auch institutionalistische, Ansatz der Wirtschaftswissenschaft untersucht nicht *die* Wirtschaft, sondern *Wirtschaften*, d.h. die Art und Weise, wie sich Menschen mit dem Lebensnotwendigen versorgen. Es werden weder allgemein gültige Ziele, noch Methoden, noch eine universale Logik vorausgesetzt. Im Zentrum der Analyse stehen die Institutionen (Neale 1987, 1180).⁴

2 Zu Polanyis Biographie vgl. Bohannon, Dalton 1965; Humphreys 1969=1978, 33-40; Halperin 1984, 248-9.

3 Halperin 1984, 269 Anm. 4, weist daraufhin, daß man das institutionelle Paradigma nicht mit der amerikanischen Schule der (alten) Institutionenökonomie (Veblen, Commons, Mitchell) verwechseln sollte, die sich mit der Analyse des Kapitalismus befaßte und nicht mit Konzepten für transkulturelle Vergleiche; vgl. 250 für das institutionelle Paradigma.

4 Halperin 1984 zeigt die Wurzeln auf, die Polanyi mit Karl Marx verbinden, deren gemeinsame Grundlage die Institutionen als Schlüsseleinheiten der Analyse darstellten. Polanyi lehnte allerdings den wirtschaftlichen Determinismus der marxischen Lehre ab.

Um seine Theorie zu untermauern, verlegte Polanyi die Argumentation in einen historischen und kulturanthropologischen Kontext. Für ihn brachte die historische und anthropologische Forschung die Erkenntnis, daß „die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen in der Regel in seine Sozialbeziehungen eingebettet ist. Sein Tun gilt nicht der Sicherung seines individuellen Interesses, sondern der Sicherung seines gesellschaftlichen Rangs, seiner gesellschaftlichen Ansprüche und seiner gesellschaftlichen Wertvorstellungen“ (Polanyi 1944=1978, 75).⁵ Seine Fragestellung ist bestens mit heutigen kulturgeschichtlichen Ansätzen vereinbar.

Durch die so betriebene historische Kontextualisierung seiner Theorien entsteht leicht der Verdacht, er habe eine rückwärts gewandte, romantische Utopie geschaffen.⁶ Die Marktlosigkeit vergangener Kulturen läßt sich jedoch recht gut belegen, obwohl bei genauerer Betrachtung einzelne Marktelemente vorkommen können, ohne daß sich die spezifische Wirtschaft als Marktwirtschaft bezeichnen ließe. Kosten-Nutzen-Rechnungen sind in nicht-marktwirtschaftlichen Gesellschaften weder unbekannt noch ausgeschlossen, aber durch Mentalitäten, gesellschaftliche Regeln und religiöse Vorstellungen eingeschränkt. Selbst in einer Marktwirtschaft werden Kosten-Nutzen-Rechnungen häufig durch gesellschaftliche Rahmenbedingungen bestimmt, indem man z.B. bereit ist, für einen Zuegewinn an sozialem Status und gesellschaftlichem Prestige viel mehr für ein Auto auszugeben, als nötig wäre, um gemütlich zur Arbeit oder zum Einkaufen zu fahren.

In seinem 1944 erschienenen Werk „The Great Transformation“ analysierte Polanyi die Entwicklung der Wirtschaftsformen. Seiner Meinung nach kam es durch die Herausbildung der liberalen Marktwirtschaft im 18. und 19. Jh. zur Herauslösung der Ökonomie aus der Gesellschaft, die nicht länger in die Gesellschaft eingebettet war und zu einem separaten Sektor wurde. Er suchte die gesellschaftliche Bedeutung eines spezifischen Wirtschaftssystems, nämlich der Marktwirtschaft, wie sie im 19. Jh. ihren Höhepunkt erreichte, zu enthüllen. Gleichzeitig wollte er die Möglichkeit wie auch Notwendigkeit von Gesellschaftsordnungen, in denen die Ökonomie keine Eigengesetzlichkeit entfaltet, empirisch belegen.

Die Idee des sich selbstregulierenden Marktes stellt für Polanyi eine „krasse Utopie“ (Polanyi 1944=1978, 19) dar, die grundlegend ambivalent ist: Zum einen enthält sie das Versprechen auf Wirtschaftswachstum und materiellen Reichtum, zum anderen stellt sie einen Angriff auf die menschliche und natürliche Substanz der Gesellschaft dar. Die wirtschaftsliberale Umwandlung der Gesellschaft im 18./19.Jh. war kein spontaner Vorgang. Der Markt war das Resultat einer bewußten und oft gewaltsamen Intervention von Seiten der Regierung, die der Gesellschaft die Marktorganisation aus nicht-ökonomischen Gründen aufzwang. Die Ideologie der freien Marktwirtschaft, die das Individuum absolut setzt, die sozialen Zwänge, die zwischen Menschen herrschen, zum Verschwinden brachte, und den rationa-

5 Der Gedanke der ‚Einbettung‘, wie der der Gegenseitigkeit (Reziprozität), stammt von Thurnwald 1932. Zu Thurnwald und Polanyi vgl. Wagner-Hasel 2000, 31-2, 41, 45-6.

6 Maucourant 2000, 12, betont, daß die anti-marktorientierte Utopie nicht gleichbedeutend mit der Sehnsucht nach einer vor-marktwirtschaftlichen Welt sei.

len, eigennutzorientierten *homo oeconomicus* entstehen ließ, hätte die Gesellschaft als Ganzes zum Verschwinden gebracht (Polanyi 1944=1978, 87-9. 329-31).

1977 widmete North Polanyis Werk einen Artikel, in welchem er dessen analytische Konzepte als Herausforderung für Wirtschaftshistoriker anerkannte (North 1977, 704). Auch wenn Polanyi nicht alle elementaren ökonomischen Prinzipien begriffen hätte (1977, 707), sollte man seiner Herausforderung durchaus begegnen. North schlägt vor, ein analytisches Raster zu entwickeln, das in der Lage sein müsse, vergangene und gegenwärtige institutionelle Strukturen zu erklären. Dieses Raster sieht North in der Berücksichtigung der Transaktionskosten, die seiner Meinung nach die Möglichkeit bieten, falsifizierbare Erklärungen nicht-marktwirtschaftlicher Formen wirtschaftlicher Organisationen, wie der Redistribution und der Reziprozität, zu liefern (1977, 709).⁷

Das Interesse an Karl Polanyi, dessen Werk Alternativen zur bestehenden und immer bedrohlicher wirkenden globalisierten Marktwirtschaft aufzeigt und kulturalistischen Ansätzen das Konzept der Einbettung der Wirtschaft in die sie umgebenden gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen bietet, scheint wieder gewachsen zu sein.⁸ Seine Theorien kommen dem Bedürfnis entgegen, sich aus angestammten Denkmustern, die alles unter dem Aspekt des Umgangs mit beschränkten Mitteln betrachten und komplexe Wirklichkeiten mit mathematischen Mitteln erfassen wollen, zu befreien. Zudem trifft sich Polanyis Ansatz mit der kulturalistischen Wende und einem erneuerten Historismus, der wirtschaftliches Handeln historisch und kulturell kontextualisieren will. Doch Polanyis Theorien als neues Paradigma vorzuschlagen, liegt mir fern.⁹ Seine konkrete Behandlung historischer Kulturen stößt in vielen Fällen zurecht auf Ablehnung, da seine Darstellungen häufig für Fachleute zu wenig differenziert sind oder auf inzwischen widerlegten Interpretationen basieren.¹⁰ Mir kommt es mehr darauf an, seinen methodischen Ansatz zu fördern, denn Polanyi hat einen deutlichen Weg aus der unsäglichen Modernismus-Primitivismus-Debatte aufgewiesen, indem er Konzepte und Begriffe entwickelte, die nicht in der modernen Marktwirtschaft kontextualisiert sind, sondern aufgrund empirisch gesammelter Befunde vorindustrialisierter Gesellschaften gebildet wurden. In idealtypischer Weise konzipierte Polanyi so Begriffe, die sich als heuristische Hilfsmittel zur Betrachtung von Gesellschaften

7 Für eine Auseinandersetzung mit dem Verständnis der Redistribution durch die NIE s. Maucourant 1996, 141-54; 1997.

8 Marc Van De Mierop berichtete auf der diesem Band zugrundeliegenden publizierten Tagung, daß sich während der Vorstellung einer Neuauflage von Polanyis „Great Transformation“ (Boston: Beacon Press 2001, 2. Taschenbuchauflage) an der Columbia University New York mehrere hundert Zuhörer, vorwiegend aus der Politikwissenschaft und der neueren Geschichte versammelt hätten. Jérôme Maucourant (CNRS Lyon) fördert seit längerem die Verbreitung des Gedankenguts Karl Polanyis (1993; 2000; <http://www.ish-lyon.cnrs.fr/labo/walras/membres.htm>).

9 Dalton 1975 und Gledhill, Larsen 1982 sahen in Polanyis Konzepten einst einen paradigmatischen Ansatz.

10 Eine grundsätzlich positive Einschätzung, wenn auch mit Einschränkungen, bei Nippel 1982; 1988, 303-9.

und ihrer Wirtschaften vor der industriellen Revolution eignen.¹¹ Diese Begriffe beruhen weder auf der Voraussetzung des Marktes noch auf modernen Wirtschaftstheorien. Er wandte auch keine kultur-immanenten Begriffe der untersuchten Kulturen an. Polanyi übernahm oder schuf „dritte Begriffe“ (Meier 1980, 437), die weder unserer, der Welt der Beobachter, noch der Welt der Beobachteten angehören. Sie verhalten sich quasi neutral zu beiden Vorstellungswelten.

Allerdings ist es schwierig, für Polanyi eine vollständig ausgearbeitete Wirtschaftstheorie zu postulieren. Die Schriften, die nach der „Great Transformation“ entstanden sind, fügen sich nicht leicht zu einer geschlossenen Theorie zusammen. Zudem sollte nicht vergessen werden, daß er seine einzelnen Konzepte idealtypisch entwickelte, was heißt, daß sie heuristische Modelle darstellen, in der formulierten Form aber nicht in der Realität auffindbar sind. Auch war er in seiner Terminologie nicht konsequent. Daher dürfte jede Darstellung seiner Konzepte über eine bloße Wiedergabe seiner Ideen hinausgehen und eigene Untersuchungsergebnisse und Interpretationen beinhalten. Als Grundlage seiner Konzepte dienten ihm die von seiner Arbeitsgruppe an der Columbia University während der 50er Jahren des 20. Jhs. gesammelten Materialien zu vormodernen Gesellschaften, aus denen er einzelne Konzepte oder Idealtypen entwickelte, die nun im einzelnen besprochen werden sollen.¹²

Den Ausgangspunkt bildet Polanyis Unterscheidung zwischen zwei Bedeutungen des Adjektivs ‚wirtschaftlich‘ (*economic*) (Polanyi 1968, 139-74):

(1) Zum einen bedeutet es ‚sparsam‘, ‚ökonomisch‘ im Sinne des sparsamen Umgangs mit Ressourcen. So wird es von der neoklassischen Wirtschaftstheorie verwendet. Wirtschaften steht unter dem Aspekt des Haushalts, der mit knappen Mitteln das bestmögliche Resultat erzielen muß. Das ist die formale Bedeutung von ‚wirtschaftlich‘.

(2) Wirtschaftlich kann aber auch nur ganz allgemein die Versorgung mit Gütern bezeichnen. Nach Polanyi hat ‚wirtschaftlich‘ zunächst in jeder Gesellschaft die Bedeutung strukturierter Vereinbarungen über die Versorgung mit materiellen Gütern. Dies ist die wesentliche, substantielle oder materiale¹³ Bedeutung von wirtschaftlich (*the substantive meaning of economic*).

In der formalen Bedeutung wird wirtschaftlich als zweckrationales Handeln verstanden, das logischen Gesetzen folgt und sich arithmetisch ausdrücken läßt. Die meisten modernen Wirtschaftstheorien basieren auf dieser Grundlage. Wirtschaftliche Handlungen werden arithmetischen Berechnungen unterworfen und durch Gesetze und Formeln formalisiert. Auch die *neo-institutional economics* formalisieren letztlich ihre Untersuchungen mit Hilfe der sog. Transaktionskosten. Diese Kosten werden durch die Verfügbarkeit von Informationen, die Infrastruktur, geregelte Eigentumsverhältnisse und gesicherten Frieden gesteuert und sind

11 vgl. Möller 2000a, 3-5; 2000b; 2003.

12 Im folgenden werde ich auf eigene Übersetzungen der polanyischen Terminologie zurückgreifen. Die im Suhrkamp Verlag Frankfurt a.M. erschienene Übersetzung einiger ausgewählter Aufsätze, die 1979 unter dem Titel „Ökonomie und Gesellschaft“ erschien, halte ich für unbrauchbar.

13 Material im Ggs. zu formal: stofflich, inhaltlich.

Kosten, die entstehen, wenn Güter oder Dienstleistungen den Besitzer wechseln. Zwar wird bei diesem Ansatz den Institutionen besondere Beachtung geschenkt, die als gesellschaftliche Rahmenbedingungen das Verhalten von Individuen bestimmen, wie Gesetze, informelle Regeln, Konfliktregelungen, moralisches und ethisches Verhalten usw., untersucht werden sie aber im Hinblick auf das Interesse der Individuen oder Korporationen, bei knappen Ressourcen Wohlstand zu maximieren oder den größtmöglichen Nutzen daraus zu ziehen.

Polanyis Wirtschaftstheorie basiert dagegen auf der Bedeutung von ‚wirtschaftlich‘, das kein logisches, zweckrationales Handeln voraussetzt, sondern wertrational bestimmt wird. D.h. wirtschaftliche Handlungen sind eingebettet in politische, soziale und kulturelle Gegebenheiten und werden durch wertende Postulate bestimmt. Diese substantielle Bedeutung sah Polanyi als die für die Kulturen vor der industriellen Revolution angemessene an. Vor der industriellen Revolution war die Wirtschaft in die Gesellschaft eingebettet.¹⁴ Durch diesen gravierenden Unterschied der antiken Kulturen, in denen die Wirtschaft keinen eigenen Sektor außerhalb der Gesellschaft darstellte, lassen sich diese Kulturen auch nicht mit dem Instrumentarium der modernen Wirtschaftstheorien analysieren, d.h. sie lassen sich nicht formalisieren, was aber nicht gleichbedeutend mit einer irrationalen Haltung der wirtschaftenden Subjekte ist. Die Instrumente zur Analyse wirtschaftlichen Handelns in der Antike müssen danach substantiell gebildet werden, d.h. unter Berücksichtigung der kulturellen Rahmenbedingungen und nicht formal in Abhängigkeit von zweckrationalen Überlegungen der Gewinnmaximierung durch sparsamen Umgang mit Ressourcen.

Zu den Grundpfeilern des Polanyischen Ansatzes gehören die drei Integrationsmechanismen (*patterns of integration*), die der Verteilung von Gütern innerhalb einer Gesellschaft dienen und diese Gesellschaft gleichzeitig zusammenhalten (Polanyi 1968, 149, 151). Dalton (1975, 92) hat diese Integrationsmechanismen später Güterverteilungsarten (*modes of transaction*) genannt, was zwar die Verteilung von Gütern gut beschreibt, aber Polanyis Aspekt der Einheit von Wirtschaft und Gesellschaft ausblendet. Die Integrationsmechanismen sind die Grundstrukturen, die der Wirtschaft und Gesellschaft ihre Stabilität geben:

(1) Redistribution, was die Bewegung von Gütern und Dienstleistungen in Richtung auf ein Verteilungszentrum und wieder weg von diesem beschreibt.

(2) Reziprozität, was die Bewegung von Gütern zwischen einander entsprechenden Punkten symmetrischer Gruppierungen in der Gesellschaft, zumeist über persönliche Beziehungen, bezeichnet.¹⁵

(3) Marktaustausch: Die Bewegung von Gütern durch ein System von Angebot und Nachfrage, bei dem die Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern unpersönlich sind und ausgehandelt werden müssen.

14 Natürlich läßt sich fragen, ob die Wirtschaft wirklich nach der Industriellen Revolution ihren politischen und gesellschaftlichen Rahmen verlassen hat. Andererseits agieren multinationale Konzerne weitgehend losgelöst von staatlichen Kontrollen.

15 Wagner-Hasel 2000, 52-9, hat den Reziprozitätsbegriff einer kritischen Betrachtung unterzogen; vgl. dort für weitere Literatur.

Ein vierter Integrationsmechanismus, die Haushaltung (Polanyi 1944, 53; cf. 1968, 307-8), stellt insofern eine Anomalie dar, als sie den ökonomischen Aspekt einer grundlegenden sozialen Einheit darstellt, während sich die anderen Integrationsmechanismen auf die Organisation wirtschaftlicher Beziehungen zwischen Einheiten beziehen.

Um die jeweilige Organisation der Wirtschaft innerhalb einer Gesellschaft genau bestimmen zu können, schlug Polanyi die Analyse dreier Institutionen vor:

- (1) des Gebrauchs von Geld (*money use*),
- (2) des Handels oder externen Tauschs ([*external*] *trade*),
- (3) und der Marktelemente (*market elements*).

Alle drei Institutionen existieren nach Polanyi auch ohne den Markt und im Gegensatz zur Marktwirtschaft können alle drei Institutionen auch unabhängig voneinander entstehen und bestehen. Daher muß deren Analyse, was so viel heißt wie deren Beschreibung aufgrund von Beobachtung und die Bestimmung von Regeln in ihrem Verhalten, getrennt voneinander erfolgen. Aus der Existenz der einen Institution darf in marktlosen Ökonomien nicht automatisch auf die Existenz einer anderen geschlossen werden. Polanyi schlägt für jede dieser Institutionen eine substantielle bzw. materiale Definition vor.

(1) der Gebrauch von Geld (Polanyi 1968, 166-9, 175-203): Die substantielle Bedeutung von Geld entspricht dem Vorhandensein quantifizierbarer Objekte, die einer oder mehreren der folgenden Funktionen dienen: der Bezahlung, als Wertmaßstab und als Tauschmittel.

Bezahlung ist die Erfüllung von Verpflichtungen, bei der quantifizierbare Objekte den Besitzer wechseln. Diese Gegenstände müssen aber der Erfüllung von mehr als einer Verpflichtung dienen, um als Mittel der Bezahlung zu gelten. Diese Art des Geldes wird üblicherweise mit primitiven, segmentierten Gesellschaften verbunden.

Der Gebrauch von Geld als Wertmaßstab oder Rechnungseinheit dient der Vereinheitlichung von Mengen verschiedener Arten von Gütern zu bestimmten Zwecken, die eine Tauschsituation oder die Bewegung von Massengütern darstellen können. Diese Art des Geldes findet man überwiegend in redistributiven Systemen.

Der Bedarf an Geld als Tauschmittel beruht auf einem direkten Tausch von Gütern. Es kann sich hierbei um den Tausch auf freien Märkten, aber auch um den organisierten externen Tausch, wie er in den Ports-of-Trade stattfindet, handeln.

Diese Arten des Geldes werden Geld für einen spezifischen Zweck (*special purpose money*) genannt, im Gegensatz zu unserem heutigen, allgemein gültigen Geld (*all-purpose money*). Dalton (1975, 97-8) teilt das Geld für spezifische Zwecke aufgrund der Verwendungssituation in zwei Klassen ein: In primitives Geld, das den Geschäften auf einem Marktplatz dient, und in primitive Wertgegenstände, die nicht anonym austauschbar und hierarchisch gegliedert sind, d.h. in einer bestimmten Prestigesphäre verbleiben.

(2) der Handel oder externe Tausch (Polanyi 1968, 158-66): Substantiell gesehen ist externer Tausch eine friedliche Methode, sich Güter aus einer Entfernung

anzueignen. Er unterscheidet sich von Jagd, Raub, Plünderung und Tributeinzahlung durch die Beidseitigkeit der Bewegung und nimmt im all-gemeinen einen annähernd regelmäßigen Charakter an. Formal betrachtet ist externer Tausch eine Bewegung von Gütern durch den Markt.

Um die Bedeutung des externen Tausches innerhalb einer Gesellschaft genauer bestimmen zu können, muß man die am Tausch beteiligten Personen und die Organisation des Tausches analysieren. Die mit dem Tausch befaßten Personen lassen sich hinsichtlich ihrer Motivation (Status, persönliches Gewinnstreben), ihres Status und Lebensstandards in einer Gesellschaft und ihrer ethnischen Herkunft (*trading people*) betrachten.

Bezüglich der Organisation des externen Tausches muß man vorausschicken, daß es unter vorindustriellen Bedingungen keinen Tausch im allgemeinen gegeben hat, er hat immer dem Erwerb spezifischer Güter gegolten. Polanyi unterscheidet zwischen drei Haupttypen des externen Tauschs:

(a) Der Geschenketausch (*gift trade*) beruht auf Reziprozität, die Organisation ist zeremoniell und bedarf der gegenseitigen Bekanntschaft. Die getauschten Güter sind Wertsachen, die der Schatzbildung dienen bzw. innerhalb der Prestigesphäre verbleiben.

(b) Der verwaltete Tausch (*administered trade*) beruht auf vertraglicher Übereinkunft, er wird von administrativen Organen überwacht, die Äquivalente und Güter festsetzen. Er findet häufig in Ports-of-Trade statt.

(c) Beim Handel unter Marktbedingungen (*market trade*) ist die Anzahl und die Art der getauschten Güter, d.h. in diesem Falle Waren,¹⁶ quasi unbegrenzt und die Organisation folgt dem Angebot-Nachfrage-Mechanismus.

(3) die Marktelemente (Polanyi 1968, 169-73; 1977 123-42): Im Gegensatz zur formalen Sicht, in der der Markt die bestimmende ökonomische Institution ist, geht man bei einem substantiellen Ansatz davon aus, daß Markt und Tausch unabhängig voneinander existieren. Um die Vielzahl von Erscheinungen, die unter der Bezeichnung ‚Markt‘ existieren, und die aus der Marktwirtschaft stammenden Konzepte besser dekonstruieren zu können, eignet sich die Untersuchung von Marktelementen. Durch Polanyis Konzept der Markelemente ist man in der Lage, auch in nicht-marktwirtschaftlich organisierten Ökonomien Spuren der Entwicklung eines Marktsystems zu entdecken, was die Analyse deutlich flexibler macht, da auch einzelne Elemente vorkommen können, ohne daß gleich die gesamte Wirtschaft einer Kultur als Marktwirtschaft zu bezeichnen wäre. Solche Marktelemente sind: Anbieter und Nachfrager, Äquivalente, die den Maßstab des Tauschverhältnisses ausdrücken, wie Preise, aber nicht notwendigerweise in Geld, der Platz des Austausches, also ein Marktplatz, austauschbare Güter oder Dienstleistungen, Bräuche und Gesetze.

Da Handel und Austausch mit fremden Völkern nicht unbedingt prinzipiell friedlich vonstatten gehen, haben sich verschiedene Kulturen immer wieder bestimmte Institutionen wie Gesetze oder Vereinbarungen ausgedacht, die den Austausch friedlich regeln sollten. Zu diesen Institutionen gehört der *Port-of-Trade*.

16 Ein erweiterter, kulturalistischer Begriff von Ware findet sich bei Appadurai 1986 und Kopytoff 1986.

Der Port-of-Trade stellt die Schnittstelle zwischen zwei verschiedenen Wirtschaftssystemen dar, wodurch er den regelten, konfliktfreien Austausch materieller wie kultureller Güter und Informationen ermöglicht. Der 1963 von Polanyi publizierte Artikel „Ports of Trade in Early Societies“ (Polanyi 1968, 238-60) stellt den Versuch dar, ein von Mitgliedern der Arbeitsgruppe an der Columbia University festgestelltes Phänomen und zum Teil in „Trade and Market in the Early Empires“ 1957 publiziert, zusammenfassend zu umreißen. Da das Modell des Port-of-Trade idealtypisch gebildet wurde, bleibt es offen für Veränderungen, die sich aus empirischen Untersuchungen ergeben. Folglich haben sich durch die Konfrontation des Modells mit dem Material aus Naukratis Verschiebungen innerhalb der charakteristischen Merkmale eines Port-of-Trade ergeben.¹⁷

Die Untersuchung von Naukratis ergab, daß sich dieser von Herodot (II 179) als *empóron* bezeichnete Ort im ägyptischen Nildelta idealtypisch als Port-of-Trade bezeichnen läßt. In diesem Falle handelt es sich deutlich um ein Instrument des verwalteten Außenhandels der Ägypter, die durch die Bereitstellung eines Port-of-Trade die Versorgung mit einigen Prestigegütern wie Silber, Olivenöl und Wein sicherstellen wollten. Das kam den Griechen entgegen, die immer Bedarf an dem in Ägypten reichlich vorhandenen Getreide hatten und sich auch sonst für ägyptische Nippes interessierten: Amulette, Skarabäen und Fayencen. Ob jedoch alle kulturellen Einflüsse und Ägyptika, die Griechen aus Ägypten mitbrachten, durch dieses Nadelöhr kamen, darf man wohl bezweifeln, da auch aus Ägypten zurückkehrende Söldner nachweislich einige Andenken, wenn nicht Reichtümer, mit nach Hause brachten.

Durch die Konzentration der Handelsaktivitäten der Griechen in Ägypten auf Naukratis waren der ägyptische Pharaos und seine Beamten in der Lage, die unternehmerischen Griechen zu kontrollieren. Ihre Beschränkung auf Naukratis läßt sich auch im archäologischen Befund nachweisen, da sich im gesamten westlichen Nildelta, das während des amerikanischen Surveys in den 70er und 80er Jahren des 20. Jh. untersucht wurde, kaum Spuren von Griechen außerhalb von Naukratis vor der hellenistischen Zeit fanden. Griechische Söldner, die in verschiedenen Festungen untergebracht waren, unterstanden dem militärischen Kommando und waren ohnehin in ihrer Bewegungsfreiheit eingeschränkt.

Die so erreichte Trennung von externem Fernhandel und lokalem Austausch war Polanyi eine gewichtige Voraussetzung für die mögliche Existenz eines Port-of-Trade. Die handelstreibenden Griechen wurden in ihrer Aktivität auf Naukratis beschränkt und traten dort mit ägyptischen Beamten in Kontakt, die den Austausch betrieben und kontrollierten. So ließen sich auch Steuern und Abgaben leichter erheben und das ägyptische System blieb vor möglichen ‚schlechten‘ Einflüssen geschützt. Diese Trennung zwischen externem und internem Tausch, die durch den Port-of-Trade sichergestellt werden konnte, wird bei einigen als Alternativen zum Port-of-Trade bezeichneten Modellen aufgehoben. So betont die *gateway community* gerade die Verbindung zwischen externem und internem Austausch und der *solar central-place* ist eine Art akkumulatives Konsumptionszent-

17 Für die von mir herausgearbeiteten neun, den Port-of-Trade charakterisierenden Punkte s. Möller 2000a, 20-5; Möller 2003, 61-4. „Naukratis revisited“ liegt vor in Möller 2001.

rum.¹⁸ Auch ist der Port-of-Trade keineswegs mit dem griechischen *empóron* identisch. Nicht jedes *empóron* ist ein Port-of-Trade.¹⁹ *Empória*, die nicht am Rande eines politisch kontrollierten Gebietes liegen, sei es einer fremden Kultur oder einer griechischen Polis, können nicht, jedenfalls nicht nach meiner idealtypischen Modellbildung, als Port-of-Trade bezeichnet werden.

Ich hoffe, daß diese äußerst geraffte Darstellung der wirtschaftsanthropologischen Konzepte Karl Polanyis dazu beitragen mag, die Diskussion über seine Konzepte auch im deutschsprachigen Raum anzuregen und das Potential, das seine Ideen und Analyseraster für eine kulturalistische Wirtschaftsgeschichte bieten, zu erkennen. Daß sein Werk auch Globalisierungskritikern und Wirtschaftswissenschaftlern, die neue Wege aus ihrem formalisierten Korsett suchen, einen Weg zeigt, scheint sich allmählich herumzusprechen.

18 Vgl. Hodges 1988, 42-52 für *gateway communities*, 55-9 für *solar central-places*.

19 Diese Gleichung wurde von Figueira 1984 aufgestellt, der dadurch die Nichtanwendbarkeit des Port-of-Trade-Modells auf die griechische Kultur belegen wollte.

Literaturverzeichnis

- Adams, J. 1987. "Trade and Payments as Instituted Process: The Institutional Theory of the External Sector." *Journal of Economic Issues* 21:1839-1860.
- Appadurai, A. 1986. "Introduction: commodities and the politics of value." In *The social life of things: Commodities in cultural perspective*, hg. von A. Appadurai, Cambridge: University Press, 3-63.
- Block, F. und M. Somers. 1984. "Beyond the economic fallacy: the holistic social science of Karl Polanyi." In *Vision and Method in Historical Sociology*, hg. von T. Skocpol, Cambridge: University Press, 47-84.
- Bohannon, P. und G. Dalton. 1965. "Karl Polanyi (1886-1964)." *American Anthropologist* 67:1508-1511.
- Dalton, G. 1975. "Karl Polanyi's Analysis of Long-Distance Trade and His Wider Paradigm." In *Ancient Civilization and Trade*, hg. von J.A. Sabloff, und C.C. Lamberg-Karlovsky, Albuquerque, NM, 63-132.
- Eggertsson, T. 1990. *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge: University Press.
- Figueira, T. J. 1984. "Karl Polanyi and Ancient Greek Trade: The Port of Trade." *AncW* 10:15-30.
- Gledhill, J. und M. Larsen. 1982. "The Polanyi Paradigm and a Dynamic Analysis of Archaic States." In *Theory and Explanation in Archaeology: The Southampton Conference*, hg. von C. Renfrew, M.J. Rowlands und B.A. Segraves, New York, London: Academic Press 197-229.
- Halperin, R. H. 1984. "Polanyi, Marx, and the Institutional Paradigm in Economic Anthropology." *Research in Economic Anthropology* 6:245-272.
- Hodges, R. 1988. *Primitive and Peasant Markets*, Oxford: Blackwell.
- Humphreys, S. C. 1978. "History, Economics, and Anthropology: The work of Karl Polanyi." In S. C. Humphreys, *Anthropology and the Greeks*, London: Routledge 31-75, 276-283.
- Kopytoff, I. 1986. "The cultural biography of things: commoditization as process." In *The social life of things: Commodities in cultural perspective*, hg. von A. Appadurai, Cambridge: University Press, 64-91.
- Maucourant, J. 1993. "Monnaie et calcul économique selon Karl Polanyi. Le projet d'une économie socialiste fédérale." *Revue européenne des sciences sociales* 31:29-46.
- 1996. "Une analyse économique de la redistribution est-elle possible? Éléments de comparaison entre la « new institutional economics » et l'approche substantive." *Topoi* 6 :131-158.
- 1997. "Le défi de la « new economic history » - le cas des économies non modernes." *La Revue du Mauss* 2:65-81.
- 2000. "Échange, commerce et monnaie dans les économies non modernes - Un réexamen de l'approche de Karl Polanyi." *Transeuphratène* 20:9-43.
- Meier, Chr. 1980. *Die Entstehung des Politischen bei den Griechen*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Möller, A. 2000a. *Naukratis: Trade in Archaic Greece*, Oxford: University Press.
- 2000b. "Seductive and Nutritious: On Max Weber's Ideal-Types" In *Periplous:*

- Papers on Classical Art and Archaeology Presented to Sir John Boardman*, hg. von G.R. Tsetskhladze, A.J.N.W. Prag und A.M. Snodgrass, London: Thames & Hudson, 205-210.
- 2001. "Naukratis - griechisches *emporion* und ägyptischer 'port of trade'." In *Naukratis: Die Beziehungen zu Ostgriechenland, Ägypten und Zypern in archaischer Zeit, Akten der Table Ronde in Mainz, 25.-27. November 1999*, hg. von U. Höckmann und D. Kreikenbom, Möhnesee: Bibliopolis, 1-25.
- 2003. "Modelle, Idealtypen, Naukratis oder Verstehen durch Vergleichen." In *Zwischen Erklären und Verstehen? Beiträge zu den erkenntnistheoretischen Grundlagen archäologischer Interpretation*, hg. von M. Heinz, M.K. Eggert und U. Veit, Münster: Waxmann (Tübinger Archäologische Taschenbücher Bd. 2) 53-65.
- Neale, W. C. 1987. "Institutions." *Journal of Economic Issues* 21:1177-1206.
- Nippel, W. 1982. "Die Heimkehr der Argonauten aus der Südsee." *Chiron* 12:1-39.
- 1988. "Sozialanthropologie und Alte Geschichte." In *Historische Methode*, hg. von Chr. Meier, J. Rüsen, München: dtv (Theorie der Geschichte, Beiträge zur Historik Bd. 5) 300-318.
- North, D. C. 1977. "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi." *Journal of European Economic History* 6:703-716.
- 1981. *Structure and Change in Economic History*, New York, London: W.W. Norton & Co.
- 1991. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5:97-112.
- Polanyi, K. 1944. *The Great Transformation*, Boston: Beacon Hill (dt. Übers. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp 1978).
- 1957. "The Economy as Instituted Process." In *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, ed. by G. Dalton, Boston, 139-174.
- 1963. "Ports of Trade in Early Societies." *Journal of Economic History* 23:30-45; abgedruckt in *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, ed. by G. Dalton, Boston, 238-260.
- 1968. *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, ed. by G. Dalton, Boston.
- 1977. *The Livelihood of Man*, New York, London: Academic Press (Studies in Social Discontinuity).
- 1979. *Ökonomie und Gesellschaft*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Polanyi, K., C.M. Arensberg und H.W. Pearson. 1957. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, Glencoe, Ill.: The Free Press and the Falcon's Wing Press.
- Thurnwald, R. 1932. *Die menschliche Gesellschaft in ihren ethno-soziologischen Grundlagen. Bd. 3: Werden, Wandel und Gestaltung der Wirtschaft im Lichte der Völkerforschung*, Berlin: de Gruyter.
- Wagner-Hasel, B. 2000. *Der Stoff der Gaben. Kultur und Politik des Schenkens und Tauschens im archaischen Griechenland*, Frankfurt a.M.: Campus Verlag.