

RUDOLF RICHTER
EIRIK G. FURUBOTN

Neue
Institutionenökonomik
4. Auflage



MOHR SIEBECK

NEUE ÖKONOMISCHE GRUNDRISSE

Neue ökonomische Grundrisse

Begründet von

Rudolf Richter

Herausgeben von

Jürgen Eichberger



Rudolf Richter · Eirik G. Furubotn

Neue Institutionenökonomik

Eine Einführung und kritische Würdigung

Übersetzt von Monika Streissler

4., überarbeitete und erweiterte Auflage

Mohr Siebeck

RUDOLF RICHTER, geboren 1926; 1964–94 o. Professor für Nationalökonomie, insbes. Wirtschaftstheorie an der Universität des Saarlandes; seit 1994 Professor emeritus.

EIRIK G. FURUBOTN, geboren 1923; 1982–96 James L. West Professor of Economics an der University of Texas at Arlington; seit 1996 Professor emeritus und Research Fellow, Private Enterprise Research Center, Texas A&M University, College Station, Texas, seit 1987 Honorarprofessor der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität des Saarlandes.

Eine erste englische Ausgabe erschien 1997 bei der University of Michigan Press, Ann Arbor, U.S.A. unter dem Titel: Furubotn/Richter, Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. Dasselbst erschien 2005 eine zweite englische Ausgabe.

Übersetzungen der ersten englischen Ausgabe erschienen 2001 in chinesischer Sprache bei Wu Nan Book Co., Taipeh, für Taiwan, 2005 in russischer Sprache beim Verlag der Universität Sankt Petersburg, Sankt Petersburg, und 2006 in überarbeiteter chinesischer Fassung bei Shanghai People's Publishing House, Shanghai, für die Volksrepublik China.

e-ISBN PDF 978-3-16-151318-3
ISBN 978-3-16-150585-0

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

1. Auflage 1996
2. Auflage 1999 (durchgesehen und ergänzt)
3. Auflage 2003 (überarbeitet und erweitert)

© 2010 Mohr Siebeck Tübingen

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Das Buch wurde von Gulde-Druck in Tübingen aus der Times gesetzt, auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und gebunden.

Vorwort zur 4. Auflage

Die vierte Auflage bringt neben den üblichen Aktualisierungen und einer Erweiterung in Richtung „Neue Institutionenökonomik der Finanzwirtschaft“ eine wichtige Klarstellung: Die neue Institutionenökonomik ist nicht – wie das vielfach geschieht – als eine um positive Transaktionskosten ergänzte neoklassische Mikroökonomik zu verstehen, sondern als etwas grundlegend anderes – als ein neuer ökonomischer Denkstil, der nicht allein der Tatsache positiver Transaktionskosten Rechnung trägt, sondern vor allem auch den Tatsachen unvollständiger Voraussicht und eingeschränkter Rationalität. Institutionen sind also nicht als soziale Konstrukte zu sehen, die der Minimierung von Transaktionskosten unter den üblichen neoklassischen Nebenbedingungen dienen – ein organisatorisches Problem, das sich mit den rasanten Fortschritten auf dem Gebiete der Informationstechnologie alsbald von selbst erledigen wird –, sie sind vielmehr als soziale Werkzeuge zu verstehen, mit deren Hilfe einzelne und Gruppen von einzelnen versuchen, auf wirtschaftlich vertretbare Weise unserer begrenzten Voraussicht und eingeschränkten Rationalität Rechnung zu tragen. Insofern ist das Konzept der Pareto-Effizienz sinnlos. Worauf es den Neoinstitutionalisten vielmehr ankommt, ist eine Antwort auf die Frage zu finden, wie wirtschaftliche Zielsetzungen angesichts unvollständiger Voraussicht, eingeschränkter Rationalität und positiver Transaktionskosten möglichst wirtschaftlich zu erreichen oder zu bewahren sind. Die Probleme der Ungewißheit und eingeschränkten Rationalität dabei zu berücksichtigen statt sie wegzudefinieren, ist in unserer „nicht-ergodischen“¹, von ständigen Veränderungen („Krisen“) charakterisierten Welt genauso wichtig, wie die Beachtung der Probleme der inzwischen vielzitierten positiven Transaktionskosten.

Auch wenn die herrschende Lehre der Ökonomik noch immer der neoklassischen Tradition folgt, so hat doch die Kritik an ihr zugenommen und der Denkstil der Neuen Institutionenökonomik auf die Standardliteratur abgefärbt. Auf jeden Fall ist das Interesse an den Arbeiten und Möglichkeiten der Neuen Institutionenökonomik anhaltend groß, wie erst wieder die jüngst (2009) erfolgte Nobelpreisverleihung an Oliver Williamson und Elinor Ostrom zeigt – nachdem bereits 1991 und 1993 Ronald Coase und Douglass North mit Nobelpreisen geehrt wurden. An Aufmerksamkeit der Fachwelt fehlt es also der Neuen Institutionenökonomik nicht, auch fehlt der ökonomischen Profession nicht die Ein-

¹ North (2005, 19).

sicht, daß die neoklassischen Erklärungsversuche auf zu starken Vereinfachungen beruhen und zum Teil irreführend sind. Was jedoch fehlt, ist ein richtiges und hinreichend breites Verständnis für die Fragestellungen und Lösungsversuche der Vertreter der Neuen Institutionenökonomik. Wir versuchen in dieser Beziehung unser Bestes, wobei wir in dieser Neuauflage, neben den bekannten Problemen positiver Transaktionskosten, die weithin mißachteten Probleme ungewisser Voraussicht und eingeschränkter Rationalität hervorheben und am Beispiel der Finanzkrise von 2008 illustrieren. Im übrigen vertrauen wir darauf, daß analytische Einsicht und die nicht abreißende Folge wirtschaftlicher und politischer Mißerfolge zu einer grundlegend neuen Sichtweise der Ökonomik führen werden.

Unser Dank richtet sich wieder an viele Adressen, von denen die wichtigsten genannt seien: Der Universität des Saarlandes danken wir für ihre räumliche und informationstechnische Unterstützung unserer Arbeitsstelle für Neue Institutionenökonomik/Center for the Study of New Institutional Economics. Im gleichen Sinne danken wir dem Private Enterprise Research Center der Texas A&M University für technische Hilfen. Die Aufdatierung und die Erweiterung des Textes erfolgten wieder zuerst in englischer Sprache und wurde dann von Rudolf und Elisabeth Richter ins Deutsche übertragen. Frau Karin Furubotn-Sesiano in Bryan, Texas danken wir für ihre Mitwirkung bei unserer Internetkommunikation; Ashok Kaul danken wir für die Zurverfügungstellung seiner modernen IT-Einrichtung und Stefan Witte für technische Hilfen. Für die Vorbereitung des Ms. für den Satz danken wir Barbara Thimm-Maldener in Oberthal, Saarland. Bei den abschließenden Korrekturarbeiten half wieder Elisabeth Richter.

Juli 2010

Rudolf Richter · Eirik G. Furubotn

Vorwort zur 3. Auflage

Seit dem Erscheinen der ersten Auflage unseres Buches im Jahre 1996 hat das Interesse der Fachwelt an Erklärungen von Institutionen und des Einflusses, den sie auf das Verhalten der Menschen ausüben, weiter zugenommen. Eine herausragende Rolle spielt dabei der Denkstil der Neuen Institutionenökonomik. Verschiedene Anzeichen illustrieren die wachsende Bedeutung dieses Gebietes, so etwa die Gründung wissenschaftlicher Organisationen wie der *International Society for New Institutional Economics* oder des *Ronald Coase Institute*, die Gelehrte und Studenten unterschiedlicher Disziplinen aus aller Welt zusammenbringen und damit Gedankenaustausch und Forschung auf dem Gebiete der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) fördern. Ferner zu nennen sind die verstärkten Angebote von Spezialvorlesungen und Studiengängen an Universitäten zu Themen der NIÖ, die zunehmende Aufmerksamkeit für die NIÖ in anwendungsori-

entierten Fächern wie Entwicklungs- und Transaktionsökonomik oder Betriebswirtschaftslehre, das Interesse an der NIÖ unter Vertretern der Neuen Wirtschaftssoziologie und ihre lebhaft, nicht verstummende Kritik. Das alles hatte eine bemerkenswerte Zunahme theoretischer und empirischer Veröffentlichungen über Fragen der NIÖ zur Folge. Allein schon deshalb, weil es so viel wichtiges neues Material gibt, erscheint eine Neuauflage unseres Buches gerechtfertigt.

Wenn auch die Vertreter der NIÖ gute Fortschritte bei der Erklärung bestimmter sozialer und analytisch-technischer Probleme gemacht haben, so sind doch noch immer viele Fragen offen. Tatsächlich sind weitere Fortschritte an verschiedenen Fronten der Neuen Institutionenökonomik nötig, wenn ihr Versprechen wahr gemacht werden soll, ein unentbehrlicher analytischer Denkansatz zu sein. Die dringendsten Erfordernisse sind, wie Douglass North vor einigen Jahren sagte, leicht zu bestimmen¹. Erstens ist eine bessere Theorie nötig: Eine Theorie, deren Hypothesen über die Funktionsweise des menschlichen Verstandes – und damit seines Entscheidungsverhaltens – auf festerem Boden stehen als die der Neoklassik. Das macht das Zusammenwirken verschiedener theoretischer Verfahren und Disziplinen unvermeidbar. Zweitens sind mehr und bessere empirische Untersuchungen als bisher erforderlich. Idealerweise ist ein fortlaufendes Geben und Nehmen zwischen theoretischer und empirischer Forschung anzustreben. Drittens sollten beide – sowohl die Vertreter der Mainstream Ökonomik als auch die der NIÖ – mehr Bescheidenheit und größere Toleranz bezüglich der Vielfalt ihrer Forschungsansätzen an den Tag legen.

Ein Vorgehen in der von North vorgeschlagenen Richtung ist sicher sinnvoll. Wie schnell sich jedoch die von ihm aufgeführten Desiderata verwirklichen lassen, ist eine offene Frage. Welche Fortschritte auch immer gemacht werden, es dürfte klar sein, daß die NIÖ nie eine elegante, axiomatisch fundierte allgemeine Theorie im Stile der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie von Arrow-Debreu sein wird. Das dürfte allerdings auch für andere ökonomische Forschungsansätze gelten, und die bisherige Entwicklung spricht dafür, daß die Bereitschaft der Fachwelt zunimmt, einen größeren Eklektizismus zu akzeptieren. Die Entwicklung der neueren ökonomischen Literatur deutet ferner darauf hin, daß analytische Konstruktionen zunehmend anerkannt werden, die nicht eng mit der neoklassischen Theorie verknüpft sind: Prozeßanalyse und evolutionäre Ökonomik finden zunehmende Beachtung. Spieltheoretische Konzepte werden bei der Analyse von Institutionen angewendet, so etwa das Konzept der Institution als Gleichgewicht eines wiederholt gespielten Spiels oder die Ideen der evolutionären Spieltheorie. Das Interesse an der experimentellen Ökonomik hat zugenommen, die Forschung auf dem Gebiet eingeschränkter Rationalität findet mehr Beachtung.

¹ North machte die folgenden Bemerkungen anlässlich der Gründungsversammlung der International Society for New Institutional Economics an der Washington University, St. Louis, MO, 19.–21. September 1997.

Interessant ist, daß sich der Neoinstitutionalismus nicht nur auf die Wirtschaftswissenschaft beschränkt, sondern auch auf Nachbardisziplinen wie die Soziologie, Politikwissenschaft oder sogar Anthropologie übergreifen hat. Die Einsichten aus diesen anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen, vor allem die Kritik der Soziologen, sind nicht ohne Bedeutung für die Weiterentwicklung der NIÖ. Zu erwarten ist, daß die NIÖ der Zukunft eine reiche Mischung analytischer Verfahren und empirischer Einsichten aus verschiedenen Sozialwissenschaften sein wird und stärker dem Denkstil von Adam Smith als dem von David Ricardo entsprechen dürfte.

Welche Anzeichen sich auch über das weitere Schicksal der NIÖ aus den angedeuteten Entwicklungen der heutigen Literatur herauslesen lassen – man darf vermuten, daß die Hauptbausteine der NIÖ, jedenfalls für das nächste Jahrzehnt, unverändert Transaktionskostenökonomik, Verfügungsrechtsanalyse und Vertragstheorie sein werden. Es sind deshalb diese drei Gebiete, auf die sich auch die dritte Auflage unseres Buches konzentriert. Die einschlägige Literatur ist von uns auf den neuesten Stand gebracht worden. Die parallelen Entwicklungen auf dem Gebiete der Wirtschaftssoziologie und die Attacken ihrer Vertreter auf die NIÖ wurden neu hinzugefügt, die politikwissenschaftlichen und wirtschaftshistorischen Darstellungen der bisherigen Auflagen wurden ergänzt und erneuert, der „Institution-als-Gleichgewicht-eines-Spiels“ Ansatz – dessen Anwendung deutlich zugenommen hat – wurde erläutert und durchgehend zumindest verbal beachtet. Jedoch: Druckfläche ist ein knappes Gut. Unsere Aufdatierung der Literatur, Beachtung spieltheoretischer Argumente, Behandlung neoinstitutionalistischer Denkweisen und anderen Disziplinen, Kritiken der NIÖ usw. hatte dieser Nebenbedingung Rechnung zu tragen. Auswahlentscheidungen waren unvermeidbar.

Einige Worte des Dankes sind am Platze. Der Universität des Saarlandes danken wir für die weitere Beheimatung der von den beiden Autoren und Jürgen Eichberger geleiteten Arbeitsstelle für Neue Institutionenökonomik/Center for the Study of New Institutional Economics. Das Private Enterprise Research Center der Texas A&M University half nochmals finanziell und mit technischer Unterstützung. Die Hoover Institution an der Stanford University ermöglichte Rudolf Richter zwei Gastaufenthalte, die ihm die Möglichkeit boten, bei der weiteren Entwicklung der Forschung auf dem Gebiete der modernen Institutionenökonomik in Stanford und Berkeley sozusagen direkt zuzuschauen. Einer der Aufenthalte wurde von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanziell unterstützt, der andere von der Thyssen Stiftung. Diese finanzierte auch einen Besuch des Center for Study of Public Choice an der George Mason University, an dem Rudolf Richter die Möglichkeit hatte, sich mit Einzelfragen der Verfassungsökonomik zu beschäftigen.

Auf die Revision unseres Buches hatten zahlreiche Freunde und Kollegen Einfluß. Hervorgehoben seien Mark Granovetter und Victor Nee, die uns eine Vorstellung von der Neuen Wirtschaftssoziologie verschafften, Avner Greif, der uns

in die historisch-institutionelle Analyse einen Einblick verschaffte und Jürgen Eichberger, der uns half, die neueren Entwicklungen auf angrenzenden Gebieten der modernen Wirtschaftstheorie zu verstehen.

Die Erweiterungen und Aufdatierungen unseres Buches wurden von uns, wie das ursprüngliche Manuskript, zuerst in englischer Sprache geschrieben und anschließend – in diesem Falle – von Rudolf Richter ins Deutsche übertragen, in hoffentlich gelungener Anpassung an das ausgezeichnete Deutsch der Übersetzerin der ersten und zweiten Auflage Monika Streissler. Eine Publikation der revidierten englischen Fassung ist für einen späteren Zeitpunkt vorgesehen.

Für ihre Unterstützung bei den Computerarbeiten haben wir Barbara Thimm-Maldener in Oberthal, Saarland zu danken; M. Ferguson sorgte für unsere Internetkontakte in College Station, Texas. Die umfänglichen Korrekturarbeiten leistete im wesentlichen wieder Elisabeth Richter in Saarbrücken.

April 2003

Rudolf Richter · Eirik G. Furubotn

Vorwort zur 1. Auflage

In den letzten zwei Jahrzehnten kam es in der Entwicklung der Wirtschaftstheorie zu einem einschneidenden Richtungswechsel. Die neoklassische Analyse dominiert zwar weiterhin den „mainstream“ unserer Profession, aber einige der heute tätigen Ökonomen drängen zunehmend darauf, die starren neoklassischen Annahmen auf ihre Brauchbarkeit hin zu prüfen und die Bedeutung von Institutionen für das wirtschaftliche Verhalten neu zu überdenken. Es wird sogar besonderes Gewicht darauf gelegt, Institutionen als endogene „Variable“ zu sehen, die im Rahmen des ökonomischen Standardmodells zu erklären seien. Man darf also wohl mit Recht sagen, daß ein neuer Analysestil im Entstehen ist – ein Stil, der im Begriff ist, die herkömmliche neoklassische Lehre zu ergänzen, wenn nicht zu ersetzen. Anders ausgedrückt geht es darum, daß die Verwendung „friktionsloser“ Modelle vollkommener und unvollkommener Konkurrenz, die von individueller Rationalität und einer exogen vorgegebenen Institutionenstruktur ausgehen, nicht mehr zu rechtfertigen ist.

In der allgemeinen Diskussion bezeichnet der Gattungsbegriff „moderne Institutionenökonomik“ verschiedene neue Theorieansätze, die sich in irgendeiner Weise mit Institutionen befassen. Das vorliegende Buch bezieht sich auf dieses ganze große Gebiet, konzentriert sich aber auf eine besondere Form der Institutionenanalyse, nämlich die Neue Institutionenökonomik (NIÖ, gelegentlich auch Neue Organisationstheorie genannt). Der Grundgedanke dieser Schule ist ganz einfach: Es gibt Transaktionskosten, und diese beeinflussen notwendigerweise die Struktur von Institutionen und die jeweiligen wirtschaftlichen Entscheidun-

gen der Menschen. Was die Institutionen angeht, so ist es völlig klar, daß ihr Gebrauch (ebenso wie ihre Schaffung) den Einsatz realer Ressourcen erfordert. Hier sind Transaktionskosten nicht zu vermeiden. Außerdem werden Zuweisung und Durchsetzung individueller Verfügungsrechte in einem kapitalistischen (oder jedem anderen) System durch Transaktionskosten beeinflusst. Wir wissen natürlich auch, daß die jeweilige Allokation von Verfügungsrechten die Ergebnisse der Wirtschaftstätigkeit einer Gesellschaft mitbestimmt. Kurz gesagt: Die Einführung von Transaktionskosten in das orthodoxe ökonomische Produktions- und Tauschmodell erfordert ein fundamentales Umdenken.

Es scheint erstaunlich, daß es so lange dauerte, bis man eine so offenkundige Tatsache wie Transaktionskosten zur Kenntnis nahm. Aber dieses simple Faktum wurde nicht nur von den Vertretern der klassischen und neoklassischen Theorie außer acht gelassen, sondern auch von deren verschiedenen Kritikern – wie z.B. den Autoren der Deutschen Historischen Schule, des amerikanischen Alten Institutionalismus oder in neuerer Zeit von den Keynesianern. Gewiß: Die Rolle von „Friktionen“ findet sich in der frühen geldtheoretischen Literatur erwähnt, z.B. bei J.St. Mill (1837) oder später bei Hicks (1935). Doch wurde das Thema nicht weiter aufgegriffen und in der allgemeinen Literatur nicht weiter ausgearbeitet.

Ronald H.Coase (1937, 1960) war der erste, der die zentrale Bedeutung des Begriffes der Transaktionskosten für die ökonomische Analyse von Institutionen erkannte. Durch diese Art von Analyse ließ sich zudem logischerweise die Bedeutung der Allokation von Verfügungsrechten für die Gestaltung von Anreizen und für die Ergebnisse des Wirtschaftens genauer erfassen. Die Tragweite der Coaseschen Erkenntnisse wurde nicht sofort erkannt, doch erhielt Coase für seine bahnbrechenden Arbeiten schließlich 1991 den Nobelpreis der Wirtschaftswissenschaften. Seine „Entdeckung“ der Transaktionskosten wirkte sich auf verschiedene Spezialgebiete der ökonomischen Theorie aus und bewirkte dort gewisse Änderungen der herrschenden Lehre wie auch der allgemeinen Forschungsausrichtung. Unter diesen Gebieten waren die Wirtschaftsgeschichte unter Führung von Douglass C.North (1981/88, 1990/92) und die Industrieökonomik unter der Führung von Armen Alchian (1965), Oliver Williamson (1975, 1985/90) und anderen. North wurde – gemeinsam mit Robert W. Fogel – 1993 durch einen Nobelpreis geehrt. Die Tatsache, daß North, ein Vertreter des Neuen Institutionalismus, den Preis nur zwei Jahre nach Coase erhielt, läßt auf die zunehmende Achtung schließen, die der neue Forschungsansatz unter Fachleuten genießt. Die Bedeutung des Neuen Institutionalismus zeigt sich auch in der steigenden Zahl der Neugründungen von Zeitschriften, die sich mit „neuen“ Institutionenfragen befassen, sowie in der größeren Zeit, die diesen Fragen auf Konferenzen gewidmet wird, z.B. der Tagung der American Economic Association in Washington, D.C., 1995.

Das vorliegende Buch betrachtet und behandelt die Neue Institutionenökonomik als ein Konglomerat von Transaktionskostenökonomik, Verfügungsrechts-

analyse und Vertragstheorie. Wir werden darin die wichtigsten theoretischen Beiträge vorstellen und diskutieren, die das Denken der NIÖ seit den Anfängen dieser Richtung in den 1960er Jahren prägen. Besondere Aufmerksamkeit wird der Theorie relationaler oder unvollständiger Verträge gewidmet, für die es in der wirklichen Welt viele Anwendungsmöglichkeiten gibt. Das Buch wendet sich sowohl an Berufsökonominnen, die sich für diese Neuentwicklungen interessieren, als auch an Studenten der Wirtschaftswissenschaft auf der Suche nach einem ertragreichen Forschungsgebiet für ihre Diplomarbeit oder Dissertation. In diesem Sinne versuchen wir, in den ersten fünf Kapiteln eine gewisse Ordnung in die vielfältige und rasch wachsende Literatur zur Neuen Institutionenökonomik zu bringen und zu erklären, wie sich die verschiedenen Einzeltheorien zum Gesamtbild des modernen Institutionalismus zusammenfügen. Nachdem diese Grundlage geschaffen ist, wird versucht, die Anwendung der darin entwickelten Begriffe in der ökonomischen Analyse dreier Grundtypen von Institutionen zu veranschaulichen – nämlich Märkten, Unternehmen und Staaten. In einem Schlußkapitel skizzieren wir die unseres Erachtens wichtigsten Probleme und Fragen, die die Neue Institutionenökonomik im Zuge ihrer Entwicklung zu lösen haben wird.

Angeregt und gefördert wurde das Entstehen dieses Buches durch die Diskussionen während der zwölf Internationalen Seminare zur Neuen Institutionenökonomik, die die Autoren zwischen 1983 und 1994 veranstalteten und an denen die führenden Vertreter des modernen Institutionalismus teilnahmen. Unter den Seminarteilnehmern waren mehrmals Ronald Coase, Armen Alchian, Douglass North und Oliver Williamson. Die Referate und Verhandlungen dieser Seminare wurden in den Jahren 1984 bis 1995 in den jeweiligen März-Nummern des *Journal of Institutional and Theoretical Economics* publiziert. Die stärker formale Analyse im 5. Kapitel des vorliegenden Buchs ist zum Teil unter dem Einfluß von sieben Sommerkursen für europäische Dissertanten entstanden, die die Autoren zwischen 1988 und 1994 veranstalteten. Hauptthema dieser Sommerkurse war die Vertragstheorie; gelehrt wurde sie von Benjamin Hermalin, Bengt Holmstrom, Paul Milgrom, Michael Riordan und Jean Tirole.

Zu danken haben wir vielen. An erster Stelle ist die Universität des Saarlandes zu nennen. Trotz schwieriger Haushaltslage blieb die Ausstattung des Lehrstuhls für Nationalökonomie, insbesondere Wirtschaftstheorie, ungeschoren erhalten und damit zugleich die finanzielle Basis der von beiden Autoren geleiteten Arbeitsstelle für Neue Institutionenökonomik/Center for the Study of the New Institutional Economics. Dem Kultusminister des Saarlandes, dem Präsidenten der Landeszentralbank im Saarland (später: in Rheinland-Pfalz und im Saarland) sowie der Deutschen Forschungsgemeinschaft, der Stiftung Volkswagenwerk, der Thyssen-Stiftung und dem Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, dem James L. West Chair an der University of Texas in Arlington sowie dem Private Enterprise Research Center der Texas A&M University danken wir für die partienweise finanzielle Unterstützung der oben erwähnten zwölf Internatio-

nalen Seminare und sieben Sommerschulen zur Neuen Institutionenökonomik. Ohne diese Aktivitäten und ohne die fortlaufende Unterstützung von Georg Siebeck, dem Verleger der *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics*,¹ wäre das vorliegende Buch nie zustande gekommen.

Trotz moderner Informationsmittel waren gemeinsame Aufenthalte der beiden Autoren in Deutschland bzw. den USA unerlässlich, und wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft und der Thyssen-Stiftung für die finanzielle Ermöglichung dieser Zusammenkünfte. Zuwendungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft ermöglichten es Eirik Furubotn, mit einschlägig arbeitenden deutschen Ökonomen in Konstanz, Jena und an anderen deutschen Universitäten zu konferieren. Die Hoover Institution an der Stanford University und das Department of Economics der University of Michigan, Ann Arbor, ermöglichten Rudolf Richter mehrere Gastaufenthalte, die ihm zu Einblicken in die Arbeit auf dem Gebiete der modernen amerikanischen Institutionenökonomik dort und an anderen Orten der USA verhalfen.

Auf unser Denken und die Konzeption dieses Buches hatten außer den weiter oben genannten Vertretern der modernen Institutionenökonomik zahlreiche Freunde und Kollegen Einfluß, darunter Kenneth Binmore, Holger Bonus, Thrainn Eggertsson, Bruno Frey, Victor Goldberg, Herbert Hax, Christian Kirchner, Gary Libecap, Siegwart Lindenberg, Erich Schanze, Ekkehart Schlicht, Dieter Schmidtchen und Urs Schweizer.

Was uns selbst – die Autoren – angeht, so ist das Buch ein echtes Gemeinschaftsprodukt. Um das zu signalisieren (und uns nicht in einen Fall „alphabetischer Diskriminierung“ zu verstricken), firmieren wir die englische Ausgabe als Furubotn & Richter, die deutsche als Richter & Furubotn.²

Das Manuskript wurde auf Englisch geschrieben. Die Übersetzung ins Deutsche besorgte Monika Streissler, Wien – sehr verständnisvoll und in enger Fühlungnahme mit den Autoren. Das war für Frau Streissler nicht immer ganz einfach, weil die englische Fassung, deren Drucklegung vereinbarungsgemäß erst nach dem Erscheinen der deutschen Version erfolgt, immer noch in Entwicklung war (und ist) – was immer wieder neue Überarbeitungen und Abänderungen mit sich brachte. Wie unter diesen Bedingungen nicht anders zu erwarten, sind die deutsche und die englische Ausgabe unseres Buches nicht völlig deckungsgleich. Wir danken Monika Streissler für ihre Geduld und das Verständnis, das sie dem evolutorischen Suchprozeß der Autoren gegenüber aufbrachte. Die Übersetzungsarbeiten wurden im Juli 1995 abgeschlossen.

Zu danken haben wir schließlich für vielfältige Unterstützungen, Hilfeleistungen und Schreibaarbeiten Barbara Thimm-Maldener in Saarbrücken; Heidi Duck-

¹ Die *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics* wurde von 1978 bis 1994 von Rudolf Richter herausgegeben.

² Die englische Ausgabe ist unter dem Titel erschienen: *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997.

worth besorgte die Schreiarbeiten in College Station, Texas. Bei den Korrekturen der deutschen Fassung hatten wir die intensive Hilfe von Elisabeth Richter. Für die technische Unterstützung bei der Drucklegung der deutschen Fassung und für die Herstellung des Registers danken wir Justus Haucap und Christian Wey.

Mai 1996

Rudolf Richter · Eirik G. Furubotn

Inhaltsübersicht

Vorwort.	V
I. Einleitende Bemerkungen.	1
II. Transaktionskosten	53
III. Absolute Verfügungsrechte: Das Eigentum an Sachen	87
IV. Relative Verfügungsrechte: Vertragliche Schuldverhältnisse	145
V. Formale Vertragstheorie.	217
VI. Die Neue Institutionenökonomik in ihrer Anwendung auf Märkte, Unternehmen und Staat: Allgemeines	319
VII. Die Neue Institutionenökonomik des Marktes	343
VIII. Die Neue Institutionenökonomik des Unternehmens.	401
IX. Die Neue Institutionenökonomik des Staates.	519
X. Die Zukunft der Neuen Institutionenökonomik.	551
Glossar.	585
Literaturverzeichnis	605
Autorenverzeichnis	657
Sachverzeichnis	667

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsübersicht	XV

Kapitel I

Einleitende Bemerkungen

I.1	Einige Grundannahmen und Begriffe	2
I.2	Die sonderbare Welt kostenloser Transaktionen	14
I.3	Der Idealtypus des klassischen liberalen Staates	17
I.4	Der Idealtypus des Marktsozialismus	19
I.5	Konstruierte oder spontane Ordnungen?	22
I.6	Das Wirken der unsichtbaren Hand läßt sich beschleunigen	23
I.7	Rationale Unvollständigkeit.	25
I.8	Durchsetzung.	27
I.9	Der politische Prozeß	29
I.10	Vertretung	31
I.11	Stabilität von Institutionen	32
I.12	Noch einmal mit Gefühl.	35
I.13	Neue Institutionenökonomik und moderner Institutionalismus	39
I.14	Anmerkungen zur Geschichte des alten Institutionalismus	46
	Lektürevorschläge zu Kapitel I	49
	Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	50
	Schlüsselbegriffe	51

Kapitel II

Transaktionskosten

II.1	Der Begriff der Transaktionskosten	55
II.2	Transaktionskosten: Beispiele und Definitionsversuche	57

	2.1 Markttransaktionskosten	58
	2.2 Unternehmenstransaktionskosten	61
	2.3 Politische Transaktionskosten.	62
II.3	Schätzung der Höhe von Transaktionskosten	65
	3.1 Markttransaktionskosten	65
	3.2 Unternehmenstransaktionskosten	67
	3.3 Politische Transaktionskosten.	70
II.4	Modellierung von Transaktionskosten: Die Aktivität „Transaktion“.	71
II.5	Anmerkungen zum Entscheidungsprozeß unter Bedingungen der NIÖ	79
II.6	Anmerkungen zur Geschichte der Transaktionskostenliteratur. Lektürevorschläge zu Kapitel II	80 85
	Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	85
	Schlüsselbegriffe	86

Kapitel III

Absolute Verfügungsrechte: Das Eigentum an Sachen

III.1	Der Verfügungsrechtsansatz: Einige Grundbegriffe	90
III.2	Verfügungsrechte: Beispiele und Definitionsversuche	95
	2.1 Absolute Verfügungsrechte: Sacheigentum und andere absolute Rechte	96
	2.2 Relative Verfügungsrechte: Schuldverhältnisse	99
	2.3 Andere Rechte und Konventionen.	102
	2.4 Verfügungsrechte am Sozialkapital	103
III.3	Eigentum an Sachen: Das Problem des Privateigentums	104
	3.1 Eigentum und Kontrolle: Einige grundsätzliche Bemerkungen	105
	3.2 Zuweisung von Verfügungsrechten: Die Internalisierung externer Effekte	109
	3.3 Zwischenbemerkung zum Effizienzbegriff in der Verfügungsrechtstheorie	116
III.4	Gemeinsam genutzte Ressourcen (GNR)	119
	4.1 Das Trauerspiel der Allmende.	119
	4.2 Institutionelle Lösungen des Problems gemeinsam genutzter Ressourcen: Grundsätzliches	122
III.5	Die Entstehung von Verfügungsrechten	126
	5.1 Die Unsichtbare-Hand-Theorie der Entstehung von Verfügungsrechten	127
	5.2 Die optimistische Theorie der Entstehung von Verfügungsrechten.	129
	5.3 Das Aushandeln von Verfügungsrechten: Die Rolle politischer Verhandlungen	132

III.6	Die ökonomische Analyse von Verfügungsrechten: Anmerkungen zur Literatur	136
	Lektürevorschläge zu Kapitel III	142
	Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	143
	Schlüsselbegriffe	144

Kapitel IV

Relative Verfügungsrechte: Vertragliche Schuldverhältnisse

IV.1	Grundzüge vertraglicher Schuldverhältnisse	147
	Vertragsfreiheit	148
	Vertragliche Erfüllungspflicht	149
IV.2	Verschiedene Arten vertraglicher Schuldverhältnisse	152
	2.1 Der Kaufvertrag	154
	2.2 Der Mietvertrag	157
	2.3 Der Arbeitsvertrag	159
	2.4 Der Darlehensvertrag	161
IV.3	Einige Elemente der ökonomischen Vertragstheorie	165
	3.1 Die Mehrdeutigkeit des Begriffs „Vertrag“	166
	3.2 Die Existenzberechtigung ökonomischer Vertragstheorien	171
IV.4	Drei Arten von Vertragstheorien	173
	4.1 Die Prinzipal-Agent-Theorie	173
	4.2 Theorie sich selbst durchsetzender oder impliziter Verträge	181
	4.3 Theorie relationaler Verträge	184
	Formen privater Regelungen	186
	Organisationskultur	191
	Eingeschränkte Rationalität	192
	Williamsons Transaktionskostenökonomik	194
	a) Der Markt als Überwachungs- und Durchsetzungssystem	197
	b) Dreiseitige Überwachung und Durchsetzung	198
	c) Zweiseitige Überwachung und Durchsetzung	198
	d) Überwachung und Durchsetzung durch Vereinigung („Hierarchie“)	198
	e) Corporate Governance (Corporate Control)	199
	Bemerkungen zum Thema „Macht“	200
IV.5	Rückblick	202
IV.6	Die ökonomische Analyse des Vertragsrechts und des Vertragsverhaltens: Anmerkungen zur Literatur	205
	a) Positive Prinzipal-Agent-Theorie	206
	b) Theorie sich selbst durchsetzender oder impliziter Verträge	207
	c) Theorie relationaler Verträge	209

Lektürevorschläge zu Kapitel IV	213
Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	213
Schlüsselbegriffe	215

Kapite V

Formale Vertragstheorie

V.1	Überblick über die Arten der behandelten Vertragstheorien	220
V.2	Managementtheorie des Unternehmens: Das Ausgabenpräferenz-Modell	222
V.3	Das Prinzipal-Agent-Modell: Moralisches Risiko	225
	3.1 Sichere Ergebnisse	226
	3.2 Unsichere Ergebnisse	231
	3.3 Bemerkungen zum Prinzipal-Agent-Ansatz vom Typus moralisches Risiko mit verstecktem Handeln	238
V.4	Das Prinzipal-Agent-Modell: Adverse Selektion	241
	4.1 Der Fall symmetrischer Information vor und nach Vertragsschluß	242
	4.2 Asymmetrische Information bis zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses: Adverse Selektion	244
	4.3 Adverse Selektion: Zwei Verallgemeinerungen	249
	4.4 Viele Prinzipale: Filterung durch den Markt.	252
	4.5 Das „Zitronen“-Prinzip	259
	Versicherung	261
	Beschäftigung von Minderheiten	262
	Kreditmärkte in unterentwickelten Ländern.	262
	Anmerkung zum Markt für verbriefte Bankdarlehen	262
	Institutionen, die dem entgegenwirken	263
	4.6 Einige Bemerkungen über den PA-Ansatz mit adverser Selektion	265
V.5	Implizite Verträge	266
V.6	Das Modell des unvollständigen Vertrages	271
	Einige Bemerkungen zur Theorie unvollständiger Verträge	277
V.7	Sich selbst durchsetzende Vereinbarungen	279
	Einige Bemerkungen über sich selbst durchsetzende Vereinbarungen	284
V.8	Anmerkung zum Institution-als-Gleichgewicht-eines- Spiel-Ansatzes	286
V.9	Die NIÖ ist mehr als nur eine bescheidene Erweiterung des neoklassischen Denkstils	288
V.10	Rückblick	290
V.11	Bibliographische Anmerkungen zur formalen Vertragstheorie	294
	11.1 Managementtheorie des Unternehmens	294
	11.2 Prinzipal-Agent-Theorie: Moralisches Risiko.	294
	11.3 Prinzipal-Agent-Theorie: Adverse Selektion	299

11.4 Theorie impliziter Verträge	304
11.5 Theorie unvollständiger Verträge	305
11.6 Theorie sich selbst durchsetzender Vereinbarungen.	309
11.7 Anmerkungen zum „Institution-als-Gleichgewicht-eines-Spiels“ Ansatz.	311
Lektürevorschläge zu Kapitel V.	314
Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	315
Schlüsselbegriffe	316

Kapitel VI

Die Neue Institutionenökonomik in ihrer Anwendung auf Märkte, Unternehmen und Staat: Allgemeines

VI.1 Die Grundregeln einer Wirtschaft mit Privateigentum	320
VI.2 Allgemeine Bemerkungen über Organisationen	325
VI.3 Kurzführer durch die Literatur über Ordnung, Organisationen und soziale Netzwerke.	334
3.1 Zur Grundordnung einer Wirtschaft mit Privateigentum	334
3.2 Zur Organisationsökonomik	336
3.3 Zur <i>Logik des kollektiven Handelns</i> von Mancur Olson	337
3.4 Zum Konzept sozialer Netzwerke	338
Lektürevorschläge zu Kapitel VI	341
Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	341
Schlüsselbegriffe	342

Kapitel VII

Die Neue Institutionenökonomik des Marktes

VII.1 Der Markt als Organisation	344
VII.2 Preisstarrheit	346
VII.3 Marktorganisation als Ergebnis von Marktkooperation	349
VII.4 Neoinstitutionalistische Ansichten zur Marktorganisation	354
4.1 Transaktionsaktivitäten vor Vertragsschluß: Suche und Inspektion	355
4.2 Vertragsschluß	364
4.3 Transaktionsaktivitäten nach Vertragsschluß: Erfüllung, Kontrolle, Durchsetzung.	370
VII.5 Finanzmärkte aus Sicht der NIÖ: Eine Skizze	382
5.1 Suche und Inspektion	382
5.2 Vertragsschluß	385
5.3 Erfüllung, Kontrolle, Durchsetzung.	386
VII.6 Märkte: Rückblick	387

VII.7	Kurzführer zur Literatur der Marktorganisation	389
	7.1 Der Markt als Organisation	389
	7.2 Preisstarrheit	392
	7.3 Marktorganisation als Ergebnis von Marktkooperation	393
	7.4 Zur Ökonomik der Marktorganisation.	395
	Lektürevorschläge zu Kapitel VII.	397
	Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	398
	Schlüsselbegriffe	399

Kapitel VIII

Die Neue Institutionenökonomik des Unternehmens

A) Die Neue Institutionenökonomik des Unternehmens: Allgemeiner Teil

VIII.1	Das orthodoxe neoklassische Unternehmen.	402
VIII.2	Der Anreiz zur Integration	410
VIII.3	Die Grenzen der Integration	422
VIII.4	Eigentum und Kontrolle.	428
VIII.5	Rückblick über den ersten Teil des Kapitels.	440

B) Die Neue Institutionenökonomik des Unternehmens: Spezieller Teil

VIII.6	Institutionelle Modelle in der Tradition der neoklassischen Theorie des Unternehmens	443
VIII.7	Das traditionelle sowjetische Unternehmen.	455
VIII.8	Das sozialistische Unternehmen mit Arbeiter-Selbstverwaltung	465
VIII.9	Mitbestimmung	481
	9.1 Das Unternehmen mit freiwilliger Mitbestimmung	483
	9.2 Obligatorische und freiwillige Mitbestimmung: ein Vergleich	487
	9.3 Das Unternehmen im Eigentum des Faktors Arbeit	492
VIII.10	Rückblick über den zweiten Teil des Kapitels: Drei Unternehmenstheorien im Vergleich.	494
VIII.11	Anmerkungen zur Finanzunternehmung aus Sicht der NIÖ	500
VIII.12	Die Neue Institutionenökonomik des Unternehmens: Vorläufer und erste Schritte.	502
VIII.13	Die Neue Institutionenökonomik des Unternehmens: Wichtigste Literatur seit Coase	504
	Lektürevorschläge zu Kapitel VIII	514
	Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	516
	Schlüsselbegriffe	517

Kapitel IX**Die Neue Institutionenökonomik des Staates**

IX.1	Eine einfache neoklassische Theorie des Staates	521
IX.2	Die Rolle politischer Institutionen	524
IX.3	Politische Märkte.	530
IX.4	Internationale Beziehungen.	533
IX.5	Kurzführer durch die Literatur zur Ökonomik des Staates und der internationalen Beziehungen	542
	5.1 Der Staat	542
	5.2 Internationale Beziehungen.	546
	Lektürevorschläge zu Kapitel IX	548
	Zusammenfassung der Grundüberlegungen dieses Kapitels	549
	Schlüsselbegriffe	550

Kapitel X**Die Zukunft der Neuen Institutionenökonomik**

X.1	Neudefinition des ökonomischen Universums	551
X.2	Der Hintergrund des Problems	552
X.3	Die Einführung zusätzlicher Nebenbedingungen	556
	3.1. Inkonsequenz der Annahmen.	557
	3.2 Prognosegenauigkeit und Entscheidungskosten	559
	3.3. Ökonomische Effizienz	563
	3.4. Koordination von Aktivitäten.	565
X.4	Die Grundlage eines neuen Paradigmas	567
	4.1 Ausbreitung von Information	570
	4.2 Der Institution-als-Gleichgewicht-eines-Spiels-Ansatz	573
	4.3 Präferenzänderungen	574
	4.4 Weitere Überlegungen zur Effizienz	578
X.5	Fortschrittsaussichten	581
	Glossar	585
	Literaturverzeichnis	605
	Autorenverzeichnis.	657
	Sachverzeichnis	667

Kapitel I*

Einleitende Bemerkungen

Wenn das Unterfangen, die Wirtschaftstheorie in eine exakte Wissenschaft zu verwandeln, gelingen könnte, so wäre es der Mühe wert. Es gibt bei dem Unterfangen freilich manchen Grund zu Pessimismus. SOLOW (1985, 331)

Kernaussage der Neuen Institutionenökonomik ist der Satz, daß Institutionen für den Wirtschaftsprozess von Bedeutung sind. Dieser Standpunkt ist natürlich nicht neu und leuchtet ohne weiteres ein. Selbst Vertreter der strengen neoklassischen Tradition wie MARSHALL (1961, 200) räumen ein, daß die institutionelle Ordnung großen Einfluß auf das Verhalten hat. In neuerer Zeit aber hat man – im Zuge der technischen Verfeinerung der neoklassischen Theorie und der zunehmenden Abstraktion ökonomischer Modelle – institutionellen Fragen immer weniger Aufmerksamkeit geschenkt. Und so spielen in dem, was man als die Hauptrichtung der Theorie während der gesamten 80er Jahre ansehen kann (wofür hier die Wohlfahrtsökonomik und die Allgemeinen Gleichgewichtsmodelle vom Arrow-Debreu-Typus stellvertretend genannt seien), Institutionen praktisch überhaupt keine Rolle. Das Schwergewicht liegt auf der Allokationseffizienz, und unterschiedliche institutionelle Rahmenbedingungen werden lediglich als alternative „Mittel“ zur Schaffung der Voraussetzungen einer Pareto-Optimalität gesehen.

Als bloß technische Erfordernisse haben die Optimalitätsbedingungen keine ideologischen Konsequenzen. Sie lassen sich gleichermaßen auf Kapitalismus wie auf Sozialismus wie auf jeden anderen „Ismus“ anwenden. Was immer die politische Ideologie eines Landes sein mag, es könnten alle seine Bürger besser gestellt werden, wenn man dafür sorgt, daß Produktion und Allokation den Optimalitätsbedingungen genügen. (LANCASTER, 1969, 276)

So gesehen ist die Mikroökonomik tatsächlich institutionenneutral, ein Umstand, der zugleich eine Stärke und eine Schwäche der neoklassischen Theorie ausmacht. Der orthodoxe Ansatz ist nützlich, weil er dem Theoretiker erlaubt, die Grundgedanken ökonomischer Effizienz unter idealtypischen Bedingungen vollkommener Information und Voraussicht zu entwickeln. Außerdem läßt sich damit – auch ohne jede institutionelle Analyse – die Rolle der relativen Preise im wirtschaftlichen Entscheidungsprozeß klar herausarbeiten. Die gegenwärtige

* Wir danken Avner Greif für die Durchsicht einer frühen Fassung dieses Kapitels.

Theorie hat jedoch ihre deutlichen Grenzen. Ihre Schwäche liegt eben in ihrer Institutionenneutralität bzw. ihrer Tendenz, eine ernsthafte Beschäftigung mit institutionellen Nebenbedingungen eher zu vermeiden. Näher betrachtet sind ihre Schwächen eine Folge der Mißachtung des Einflusses von Transaktionskosten, unvollständiger Voraussicht¹ und eingeschränkter Rationalität.² Die neoklassische Wirtschaftstheorie kann daher nur in sehr abstraktem Sinn auf Fragen der Allokation von Ressourcen angewendet werden.

Die Mängel der neoklassischen Theorie waren natürlich auch früheren Generationen von Ökonomen nicht unbekannt. Es hat in unserer Profession immer Abweichler vom klassischen und neoklassischen Kanon gegeben, und zeitweilig hatten diese Kritiker erheblichen Einfluß. Vertreter der deutschen Historischen Schule wie ROSCHER, HILDEBRAND oder SCHMOLLER lehnten die englische klassische Theorie entschieden ab, ebenso wie es die amerikanischen Institutionalist, etwa COMMONS, taten. Doch diese Autoren standen abstrakter theoretischer Arbeit im Sinne von Marginalismus, Nutzen- und Gewinnmaximierung, Abwägung von Alternativen überhaupt ablehnend gegenüber.³ Im Gegensatz zu ihnen benutzen die Vertreter der NIÖ den analytischen Apparat der neoklassischen Theorie und auch neuere Verfahren, um Funktionsweise und Entwicklung institutioneller Ordnungen zu erklären und somit Geltungsbereich und Prognosefähigkeit der Mikroökonomik zu vergrößern. Wie wir jedoch sehen werden, stießen sie bald an die Grenzen des neoklassischen Ansatzes und erkannten, daß eine konsequente neoinstitutionelle Analyse den Übergang zu einem anderen analytischen Ansatz verlangt.

I.1 Einige Grundannahmen und Begriffe

Das Gedankengebäude, das nunmehr als Neue Institutionenökonomik bezeichnet wird, war zunächst also nichts weiter als ein Versuch, den Anwendungsbereich der neoklassischen Theorie zu erweitern.

¹ Die künftigen Ereignisse selbst sind unbekannt, nicht nur ihre stochastischen Eigenschaften („Knightsche Ungewißheit“).

² SIMON (1957, 198) definiert sein „Prinzip der eingeschränkten Rationalität“ wie folgt: „Die Fähigkeit des menschlichen Verstands, komplexe Fragen zu stellen und sie zu beantworten, ist sehr gering im Verhältnis zur Größe der Probleme, die zu beantworten für ein im objektiven Sinne rationales Verhalten oder auch nur annähernd rationales Verhalten in der Realität erforderlich wäre.“ Das tatsächliche Vernunftstreben des Menschen könne bestenfalls eine außerordentlich grobe und vereinfachende Annäherung an die modellhafte Rationalität sein, wie sie z. B. von der Spieltheorie unterstellt wird (SIMON 1957, 243).

³ Zur deutschen Jüngerer Historischen Schule, deren Haupt Schmoller war, siehe z. B. die kritischen Bemerkungen von WAGNER (1907,15): „Dabei wird die *ökonomische* mit allen anderen Seiten gesellschaftlichen Lebens m. E. auch wieder ganz vermengt. Sie tritt zu sehr zurück, verschwindet öfters fast: die Polit. Oek [sic] löst sich so in beschreibende Wirtschafts- Kulturgeschichte auf, was störend und verwirrend, nicht klärend wirkt.“

Im Verlaufe der Nachkriegszeit stießen die traditionellen Produktions- und Tauschmodelle zunehmend auf Unzufriedenheit und Kritik. Trotzdem war der Neue Institutionalismus nicht das Ergebnis irgendwelcher vorsätzlicher oder koordinierter Bemühungen, eine neue Lehre zu entwickeln. Insbesondere distanzierte er sich anfangs nicht vom Marginalismus. Was er in erster Linie anstrebte, war die Veränderung bestimmter Grundannahmen. Somit ist der Neue Institutionalismus der neoklassischen Analyse zwar in vieler Hinsicht ähnlich aber doch eine eigene Richtung; er zeichnet sich durch den wesentlich anderen Blickwinkel aus, unter dem er mikroökonomische Erscheinungen betrachtet. Es sollte auch klar sein, daß die Neue Institutionenökonomik ein noch in der Entwicklung befindliches Forschungsgebiet ist, auf dem – zumal in den letzten zwanzig Jahren – Überlegungen über radikalere Änderungen des Ansatzes zunehmend um sich greifen. Insbesondere wächst die Einsicht, daß ein richtiges Verständnis institutioneller Phänomene die Entwicklung eines neuen Paradigma verlangt und daß kein spürbarer Fortschritt gemacht werden kann, wenn man sich nur bemüht, das neoklassische Modell zu verallgemeinern.

Welche methodologischen Änderungen auch immer die Zukunft bringen mag, es ist wert hervorzuheben, daß die Neue Institutionenökonomik von Anfang an besonders von folgenden Begriffen und Hypothesen beeinflusst worden ist.

a) *Methodologischer Individualismus.*⁴ Die Rolle der einzelnen Entscheidungssubjekte wird völlig neuartig gesehen. Der methodologische Individualismus betont, daß die Menschen verschieden sind und verschiedene und vielfältige Präferenzen, Ziele, Zwecke und Ideen haben. Daraus folgt stillschweigend, daß „die Gesellschaft“, „der Staat“, „das Unternehmen“, „politische Parteien“ usw. *nicht* als Kollektive zu verstehen sind, die sich so verhalten, als ob sie Einzelpersonen wären. Die Organisation oder das Kollektiv als solches ist nicht länger die Hauptsache. Vielmehr muß eine Theorie sozialer Erscheinungen mit ihren Erklärungen bei den Ansichten und Verhaltensformen der Einzelpersonen ansetzen, deren Handlungen die zu untersuchenden Erscheinungen überhaupt erst entstehen lassen.

b) *Der Maximand.* Angenommen wird, daß die Individuen ihre eigenen Interessen verfolgen, so wie sie sie verstehen, wobei die Anhänger vollkommen individueller Rationalität (s. u.) davon ausgehen, daß die einzelnen ihren Nutzen unter den Nebenbedingungen maximieren, welche durch die bestehende institutionelle Ordnung vorgegeben sind. Anders als in der üblichen neoklassischen Theorie wird also die Hypothese der Nutzenmaximierung auf alle individuellen Wahlhandlungen ausgedehnt. Daraus folgt, daß ein Entscheidungsträger, sei er Manager eines kapitalistischen Unternehmens, Staatsbeamter, Politiker oder was auch immer, seine eigenen Entscheidungen trifft und dabei seine eigenen Interessen in den Grenzen verfolgt, die ihm von der Struktur der Organisation, innerhalb deren er handelt, gesetzt sind.

⁴ Schumpeter (1908, 90).

c) **Individuelle Rationalität.** Die neoinstitutionalistische Literatur zeigt, daß Ökonomen in ihren Versuchen, den Begriff der „individuellen Rationalität“ zu definieren, gegenwärtig mindestens zwei deutlich unterscheidbare Wege gehen. Die Situation läßt sich folgendermaßen verstehen. Erstens gibt es Theoretiker, die sich eng an die traditionelle neoklassische Auffassung **vollkommener individueller Rationalität** halten. Sie gehen von der Annahme aus, daß alle Entscheidungssubjekte konstante und stabile Präferenzen haben – gleichgültig, ob sie Konsumenten, Unternehmer oder Beamte sind. Mit anderen Worten: Es ist möglich, sich einen Idealfall vorzustellen, in dem die Individuen zweckgerichtetes Rationalverhalten sehr hohen Grades an den Tag legen. Somit gilt:

Ein völlig rationales Individuum hat die Fähigkeit, alles vorherzusehen, was geschehen könnte, und die möglichen Vorgehensweisen gegeneinander abzuwägen und sich zwischen ihnen optimal zu entscheiden, und zwar augenblicklich und kostenlos. (KREPS, 1990a, 745)

Diese Auffassung vollständiger oder vollkommener individueller Rationalität, ein charakteristisches Merkmal neoklassischer Analyse, liegt auch den früheren Arbeiten von Vertretern der NIÖ zugrunde; sie ist heute noch vorherrschend in der Prinzipal-Agent-Theorie, der ökonomischen Analyse des Rechts und der Public-Choice-Theorie.

Um den Bedingungen der wirklichen Welt besser zu entsprechen, haben Autoren unserer Zeit zunehmend dem Gedanken der **unvollkommenen individuellen Rationalität** Aufmerksamkeit geschenkt. Unter diesem Blickwinkel werden die Präferenzen der Entscheidungssubjekte als unvollständig und über die Zeit veränderlich erachtet. Unter den Neuen Institutionalistern betonen diesen Punkt insbesondere WILLIAMSON (1975)⁵ und NORTH (1978, 972 ff.).⁶ Es gilt jedoch, folgendes zu bedenken: Mit der Einführung positiver Transaktionskosten in ein mikroökonomisches Modell erfährt die untersuchte Modellwelt eine grundlegende Veränderung, und Entscheidungssubjekte können nicht länger als „vollständig“ informiert gelten. Der unbegrenzte Erwerb von Wissen wird einfach zu teuer oder ist, soweit es sich um noch in der Zukunft liegende Entwicklungen handelt, schlicht unmöglich. Wie NORTH (2005, 5) es ausdrückt: Die Menschen stehen der Ungewißheit in einer nicht-ergodischen Welt gegenüber. Das bedeutet, den Sozialwissenschaften liegen keine fundamentalen Prinzipien zugrunde, die ihre Wissenschaft ergodisch machen würden, wie im Falle der Physik. Die Konsequenz ist, daß „... systematische Beziehungen sich im Zeitverlauf in unvorhersehbarer Weise ändern können. Demzufolge können neue, fundamental veränderte Unsicherheiten auftreten. ... In gewissem Sinne verliert also unser Wissen im Zeit-

⁵ Nächste Transaktionskosten sind vor allem „Ungewißheit und implizit eingeschränkte Rationalität“ von Bedeutung. (WILLIAMSON 1975, 4)

⁶ „Die Untersuchung von Präferenzen – oder, stärker noch, der Ideologie – können Ökonomen bei der Behandlung vieler ökonomischer Probleme sicherlich außer acht lassen; nicht außer acht lassen dürfen dies Ökonomen, die sich mit dem politischen Prozeß und der Rechtspflege befassen, und ebenso wenig dürfen es Wirtschaftshistoriker, die die Bedingungen eines Wirtschaftssystems in ihrem zeitlichen Wandel untersuchen.“ (NORTH, 1978b, 973)

verlauf an Wert.“ (NORTH 2005, 22) Außerdem ist es von der Einführung von Transaktionskosten ein kleiner Schritt zu der weiteren Annahme, daß die Individuen nur beschränkt fähig sind, mit Datenmaterial umzugehen und Pläne zu formulieren. SIMON (1957) verwendet den Ausdruck „eingeschränkte Rationalität“ zur Bezeichnung der Tatsache, daß Entscheidungssubjekte nicht allwissend sind und bei der Verarbeitung von Information wirkliche Schwierigkeiten haben. Somit lassen sich Menschen zwar als der Intention nach rational auffassen, sie sind aber nicht „hyperrational“.

WILLIAMSON (1975, 4) betont unter Verweis auf COASE (1937), daß Transaktionskosten, Ungewißheit und eingeschränkte Rationalität Schlüsseigenschaften des Beitrags von Coase zum Wesen der Unternehmung sind. Unter diesen Bedingungen ist es unmöglich, daß der gesamte ökonomische Tausch durch Verhandlungen auf Märkten erreicht werden kann. Wie Kreps sagt:

Ein eingeschränkt rationales Subjekt versucht zu maximieren, findet das aber kostspielig, und da es ihm unmöglich ist, alle Kontingenzen vorherzusehen, sorgt es ex ante für die Zeit ex post vor, in der sich (fast unvermeidlich) eine unvorhergesehene Kontingenz ereignen wird. (KREPS, 1990b, 745)

Aus solcher Erkenntnis entsteht die Theorie unvollständiger Verträge geradezu unvermeidlich.

Eine andere Folge von Reibungsverlusten oder positiven Transaktionskosten ist, daß Gleichgewichtszustände nicht oder nicht sofort erreicht werden. Das ist so, weil in einer Welt mit Transaktionskosten die Informationssuche und die Bemühungen, einen Gleichgewichtszustand zu erreichen, immer weitergehen. Die Akteure streben allenfalls eine Verbesserung, kein Maximum an.

Die Handlungen der einzelnen sind annahmegemäß in dem Sinne zweckorientiert, als sie von Eigeninteresse und Anreizen beeinflusst werden ... doch auch das kulturelle Erbe der Gesellschaft ist wichtig, denn Brauch, Mythos und Ideologie sind unabdingbar zum Verständnis des mentalen Modells der Akteure. (NEE 1998a, 10)⁷

d) Opportunistisches Verhalten. Den Entscheidungssubjekten werden auch andere Eigenschaften als Rationalität an sich zugesprochen. So beschreiben BRUNNER und MECKLING (1977,71) den Modellmenschen der Wirtschaftstheorie als den „einfallsreichen, wertenden, maximierenden Menschen“ [englisch REMM für „resourceful, evaluating, maximizing man“]. Diese Charakterisierung besagt, daß der Mensch mehr ist als eine intelligente, aber herzlose Rechenmaschine. Die Literatur weiß aber auch zu berichten, daß nicht alle menschlichen Eigenschaften anziehend oder lobenswert sind. Wie WILLIAMSON (1975) argumentiert, werden manche Leute wahrscheinlich unaufrichtig sein in dem Sinne, daß sie ihre wahren Präferenzen verbergen, Daten verfälschen, vorsätzlich Verwirrung stiften usw. Das Auftreten solchen Verhaltens ist wichtig, denn solange eingeschränkte Rationalität die Abfassung vollständiger Verträge verhindert, könnte

⁷ Vgl. auch die Nobelpreis-Vorlesung von NORTH (1998, 250, letzter Absatz).

man sich allgemein mit unvollständigen Verträgen begnügen, wenn die Wirtschaftssubjekte *völlig vertrauenswürdig* wären. Aber in der Wirklichkeit muß der Abschluß umfassender Verträge unterbleiben, weil es, um mit WILLIAMSON zu sprechen, eine „Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List“ gibt und es für gewöhnlich sehr kostspielig ist, im Vorhinein zwischen opportunistischen und nicht opportunistischen Akteuren zu unterscheiden.

e) **Wirtschaftsgesellschaft.** Ganz allgemein läßt sich sagen, die Wirtschaftsgesellschaft umfasse Personen und ein System von (formalen und informellen) Regeln oder Normen, die jedem Mitglied der Gesellschaft sanktionierte Verfügungsrechte zuordnen. Im weitesten von Ökonomen verwendeten Sinn umfassen Verfügungsrechte das Recht, physische Güter oder geistige Leistungen zu gebrauchen und Nutzen aus ihnen zu ziehen sowie das Recht, von anderen Personen ein bestimmtes Verhalten zu fordern. Die zweitgenannte Bedingung besagt, daß Vertragsrechte bestehen – wie z. B. der Anspruch, daß die in einem Arbeits- oder einem Darlehensvertrag zugesagte Leistung erbracht wird.⁸ Die Gesellschaft muß natürlich an Vertragsrechten und an den gesellschaftlichen Einrichtungen, welche die Übertragung von Verfügungsrechten regeln, interessiert sein.

Charakteristischerweise beschäftigt sich die neoklassische Theorie mit einem besonderen Typus von Gesellschaft, in dem die Übertragung von Verfügungsrechten durch Anwendung von Gewalt ausgeschlossen ist. Diese Konvention bedeutet unter anderem, daß die Bildung von Interessengruppen ausgeschlossen ist. Mit anderen Worten: Außer acht bleiben jene Koalitionen, die den Zweck haben, die Wohlfahrt ihrer Mitglieder auf Kosten anderer Personen im System durch Einsatz z. B. der Staatsgewalt zu verbessern. In der neoklassischen Welt funktionieren die einzigen Koalitionen, die betrachtet werden, so, daß sie für ihre Mitglieder Pareto-Verbesserungen schaffen, indem sie dem Grundsatz freiwilliger Vereinigung und freiwilligen Tausches folgen.⁹ Annahmegemäß herrschen Wettbewerb und freie Entscheidung. Somit sind Transferzahlungen (einschließlich Steuern) als freiwillige Übertragungen innerhalb einer kooperativen Koalition zu verstehen.

⁸ Fisher (1912, 20) erklärt das folgendermaßen: „Juristen unterscheiden zwischen Verfügungsrechten und persönlichen Rechten; für den Ökonomen aber sind alle Rechte Verfügungsrechte. ... Es dient der Logik, die umfassendere Definition von Vermögen zu gebrauchen, die Menschen, selbst wenn sie frei sind, einschließt, und auch eine entsprechend umfassende Definition von Eigentum zu gebrauchen, so daß sämtliche der Rechtswissenschaft bekannte Rechte darin enthalten sind. Aus diesen Prämissen folgt, daß jedes Recht ein Verfügungsrecht ist ... Verfügungsrechte bestehen somit aus Rechten auf die Nutzung oder die Leistungen von Vermögen.“ Dies sind notwendigerweise zukünftige Leistungen; sie sind deshalb ungewiß. „Eine streng vollständige Definition von Verfügungsrechten würde daher folgendermaßen lauten: Ein Verfügungsrecht ist das Recht auf die Chance, einige oder alle der zukünftigen Leistungen eines oder mehrerer Vermögensgegenstände zu erhalten“ (Hervorhebung im Original) „Vermögen und Eigentum ... sind korrelative Bezeichnungen. Vermögen ist die konkrete Sache, die man zu eigen hat; Eigentum ist das abstrakte Recht der Verfügung.“

⁹ Im wesentlichen ist das der Gegenstand der Theorie des Kerns.