

Institutionalismus, Neo-Institutionalismus, Neue Institutionelle Ökonomie und andere „Institutionalismen“

Eine Differenzierung konträrer Konzepte*

Von Norbert Reuter

Neuere Entwicklungen innerhalb der neoklassischen Ökonomie suchen verstärkt institutionelle Faktoren zu berücksichtigen, um den Realitätsgehalt ihres Ansatzes zu erhöhen. Die Tatsache, daß es eine lange, in erster Linie amerikanische Tradition institutionalistischen Denkens gibt, wird dabei nicht oder unzureichend gesehen. Der Beitrag will Licht in die „black box“ institutionalistischer Paradigmen bringen, um weiteren terminologischen und inhaltlichen Verwirrungen vorzubeugen, die für die Weiterentwicklung institutionalistischer Ansätze hinderlich sind.

1. Einleitung

Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur der Gegenwart ist zunehmend von der Erkenntnis geprägt, daß die Berücksichtigung institutioneller Faktoren notwendigerweise zum Kernbestand der ökonomischen Theorie gehört. Diese Entwicklung krankt jedoch grundsätzlich daran, daß von einzelnen Autoren dem Umstand nicht oder nicht genügend Rechnung getragen wird, daß es bereits eine lange, in erster Linie amerikanische Tradition ökonomischen Denkens gibt, die seit nunmehr fast einhundert Jahren die Einbeziehung institutioneller Faktoren als fundamental für die Wirtschaftslehre sieht. Dieses bislang unzureichend rezipierte sozioökonomische Paradigma ist der sogenannte amerikanische „Institutionalismus“ (a.I.), der zuweilen auch als „evolutionäre“ oder „holistische“ Ökonomie bezeichnet wird. Zweifellos teilt dieser mit den neueren, sich als „institutionell“ oder „institutionalistisch“ bezeichneten Richtungen der Ökonomie die Zurückweisung einer primär deduktiven und abstrakten Theorie, die nach Oliver E. Williamson 1975, 1, „operates at too high a level of abstraction“¹. Diese grundlegende Übereinstimmung führt jedoch dazu, daß von Vertretern der sogenannten „Neuen Institutionellen Ökonomie“ bzw. „Neuen Institutionenökonomik“

* Für Hinweise und Anmerkungen danke ich Prof. Dr. F. Helmedag, S. Raab, M. A., Mag. rer. publ. und Prof. Dr. K. G. Zinn.

¹ So auch Furubotn/Richter 1984, 1; Hutchinson 1984, 26.

(NIÖ) immer wieder Kontinuitäten hergestellt werden, die jeglicher Grundlage entbehren, da die Frage, wie die Abkehr von einer abstrakten ökonomischen Theorie zu bewerkstelligen sei, von Vertretern des originären Institutionalismus in völlig konträrer Weise zu denen der „NIÖ“ beantwortet wurde und wird. Fehlende Kenntnisse über den a.I., welche auch zu einem sorglosen Umgang mit Begriffen geführt haben, die bereits in einer ganz spezifischen Weise konnotiert sind, sind hier als Hauptursache anzuführen. Bereits zu Zeiten, als die sogenannte „Neue institutionelle Ökonomie“ noch gar nicht auf den Plan getreten war, kritisierte *Hamilton* 1953, 22, die „apparently total confusion“ über die theoretischen Inhalte des „Institutionalismus“ innerhalb der Ökonomie. In erster Linie ist dies darauf zurückzuführen, daß, wie *Adams* 1980, 16, betont, „most orthodox economists do not know what institutionalism is“.

2. Amerikanischer Institutionalismus versus Neue Institutionelle Ökonomie

Die ökonomische Lehre des a.I. entstand um die Jahrhundertwende und geht namentlich auf Thorstein B. Veblen, Wesley C. Mitchell und John R. Commons zurück. Das gemeinsame Anliegen dieses institutionalistischen Gründungstriumvirats war von Anfang an auf die Konstruktion einer neuen, von evolutionistischen, pragmatistischen und empirischen Erkenntnissen geprägten Wirtschaftslehre gerichtet, die die „herrschende“ neoklassische Theorie ablösen sollte, da – wie *Veblen* 1898, 373, bereits in einem seiner ersten Aufsätze schrieb – sie „helplessly behind the times“ sei. Aufgrund der sie konstituierenden Methoden und Prämissen – wozu gerade die Nichtberücksichtigung institutio-neller, zudem sich wandelnder Zusammenhänge gehört(e) – wurde sie von Vertretern des sich entwickelnden a.I. als vom Ansatz her unfähig betrachtet, einen Beitrag zur Klärung oder sogar Lösung anstehender Wirtschafts- und Gesellschaftsprobleme leisten zu können.

1919 wurde erstmalig die Bezeichnung „institutional economics“ für die Arbeiten Veblens benutzt (*Hamilton* 1919, 309), die sich in der Folgezeit auch durchsetzte, obwohl sie wegen ihrer Doppeldeutigkeit früh als nicht sehr glücklich gewählt eingeschätzt wurde. Clarence E. Ayres 1944, 155f., Fn. 1, bedeutendster Vertreter des a.I. der 1960er Jahre, hatte seinerzeit betont: „As a designation of a way of thinking in economics the term ‚institutionalism‘ is singularly unfortunate, since it points only at that from which an escape is being sought. Properly speaking, it is the classical tradition that is ‚institutionalism‘, since it is a way of thinking which expresses a certain set of institutions.“

Hätte sich der gelegentlich auch benutzte und unbestrittenen treffendere Begriff „evolutionary economics“ (u.a. *Hamilton* 1970; *Tool* 1988) als allgemeine Bezeichnung für die auf Veblen zurückgehende Richtung der Wirtschaftswissenschaft durchgesetzt, wären der Wirtschaftswissenschaft in ihrer Gesamtheit wahrscheinlich eine Reihe von Mißverständnissen erspart geblieben.

Sechs Jahrzehnte nach den ersten Veröffentlichungen Veblens begannen auch Wirtschaftswissenschaftler, die auf dem Boden der neoklassischen Ökonomie argumentierten, das Fehlen institutionentheoretischer Bezüge in ihrem Theoriegebäude als Defizit zu empfinden und waren fortan bemüht, die damit zusammenhängende Problematik, freilich *im Rahmen ihres Paradigmas*, zu erörtern (*Schenk* 1992, 342). Als Oberbegriff für diese neueren Ansätze innerhalb der Neoklassik bildete sich die von Williamson popularisierte Bezeichnung „new institutional economics“ („Neue institutionelle Ökonomie“) heraus (*Langlois* 1986, 2), die in der Folgezeit wegen ihrer begrifflichen Nähe zum a.I. große Verwirrung stiften sollte².

Als einer der Begründer und herausragenden Autoren dieses „neuen“ Institutionalismus, der sich im wesentlichen aus den Bausteinen „Property Rights-Theorie“, „Public Choice-Theorie“ und „Transaktionskostentheorie“ zusammensetzt, ist nicht erst seit der Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften 1991 Ronald H. Coase zu nennen³. Neben Coase sind Armen A. Alchian, James M. Buchanan, Harold Demsetz, Douglass C. North, Rudolf Richter, Gordon Tullock und insbesondere Oliver E. Williamson maßgeblich an der Entwicklung dieser Ansätze beteiligt. Das Autorenduo Erik G. Furubotn und Svetozar Pejovich hat sich insbesondere im Hinblick auf die internationale Verbreitung verdient gemacht (*Schüller* 1983, vii; *Furubotn/Richter* 1984, 1ff.). Eine definitive inhaltliche Bestimmung der „NIÖ“ wird jedoch noch durch die Tatsache erschwert, daß andere Autoren mit dieser Bezeichnung andere Inhalte zu fassen suchen. So bezeichnet S. M. *Jacoby* 1990, 317 - 320, z.B. mit dem Begriff „New Institutionalism“ jüngere Entwicklungen innerhalb der „labor economics“, wobei er eine „considerable intellectual continuity“ zu der Tradition des „old institutionalism“ sieht, als deren Vertreter er Veblen, Commons und Mitchell herausstellt. Jacoby hat zwar die Unvereinbarkeit der Prämissen des „alten Institutionalismus“ mit der neoklassischen Ökonomie erkannt, aber es ist ihm entgangen, daß dieser im Geiste der Gründerväter kontinuierlich weiterent-

² Zwischenzeitlich hatte sich die Abkürzung „NIE“ bzw. „NIÖ“ eingebürgert. Vgl. *Heijdra/Louvenberg/Mallick* 1988, 296.

³ Vgl. *Picot* 1992, 82. Zur Property Rights-Theorie vgl. *Elsner* 1986, 329 - 359 und *Randall* 1978, 6ff.

wickelt wurde, also nicht mit Mitchell geendet und dann im Anschluß nur noch die Entwicklung der „labor economics“ mitbestimmt hat.

Die Tatsache, daß Vertreter der „neuen“ institutionellen Ökonomie den a.I., insbesondere Commons, aber zum Teil auch Veblen als ihren Vorläufer sehen, entbehrt jedoch jeglicher Grundlage (u.a. Williamson 1985, 3; Hutchinson 1984, 20f.; Braun 1987, 178, Fn. 2; March/Olsen 1984, 734 und 738). Auch eine Unterscheidung zwischen „altem“ bzw. „historischem“ und „neuem“ Institutionalismus (Richter 1990, 573; Schenk 1992, 350) übergeht die Tatsache, daß der a.I. alles andere als ein weit zurückliegender, gescheiterter Versuch einer Neuformulierung der Wirtschaftswissenschaften, sondern im Gegenteil eine lebendige, sogar an Bedeutung zunehmende spezifische Wirtschaftswissenschaft ist, für den die Kritik an den grundlegenden Prämissen der neoklassischen Theorie konstitutiv war und bleibt. An letzteren halten die Vertreter der „NIÖ“ jedoch explizit fest. Anlässlich des Symposiums zur „Neuen institutionellen Ökonomie“ 1983 betonen Furubotn/Richter 1984, 3, ausdrücklich: „the foundation stones of the new institutional economics are the traditional ones of neoclassical theory – viz., methodological individualism and the self-interest principle“⁴.

Im Zentrum der „NIÖ“ steht die Frage, welche Bedeutung Transaktionskosten in einer Welt, die von opportunistischen und in ihrer Rationalität begrenzten Menschen bewohnt wird, für die Herausbildung „optimaler“ institutioneller und organisatorischer Formen haben (Richter 1990, 572; Dugger 1983, 96 und 101). Die Senkung von Transaktionskosten wird als entscheidender Antrieb für die Entstehung und den Wandel von Institutionen, die ihrerseits den technischen Wandel beeinflussen, herausgestellt, wobei Transaktionskosten definiert sind als „Kosten für die Vereinbarung und Verwirklichung einer arbeitsteiligen Leistungserstellung“ (Picot 1992, 80) oder einfacher als Kosten, die entstehen, wenn Individuen in Austauschbeziehungen treten (z.B. Informations- und Koordinierungskosten)⁵. Die von Coase in diesem Zusammenhang betonte Bedeutung des Rechts hat in den USA zu einer fortschreitenden Verknüpfung der „NIÖ“ – insbesondere in Gestalt des „Property Rights-Ansatzes“ – mit den Rechtswissenschaften geführt, was die Ausbildung einer (konservativ geprägten) „law and economics“-Bewegung unterstützt hat (Buchanan 1991, 92).

Von institutionalistischer Seite wird der Vereinnahmungsversuch seitens der „NIÖ“ energisch zurückgewiesen. Es wird kritisiert, daß letztere als bloße „branch of neoclassical orthodoxy“ nichts anderes sei als „ideological defense of the status quo masquerading as economic sci-

⁴ So auch Richter 1990, 573; Heijdra/Lowenberg/Mallick 1988, 296ff.

⁵ Zur genaueren Definition vgl. Richter 1990, 576f.

ence“ (Dugger 1989, 2). Insbesondere weisen Institutionalisten die transaktionskostentheoretisch begründete Erklärung jeweils bestehender Marktstrukturen wegen ihrer grundsätzlich apologetischen Stoßrichtung zurück. Vertreter der „NIÖ“ verteidigten z.B. die Entwicklung zu immer größeren, hierarchisch organisierten Unternehmungen, da diese nur das folgerichtige Ergebnis des Handelns nutzenmaximierender Individuen darstellten, die solche institutionellen Arrangements wählten, die ihre Transaktionskosten minimieren. William M. Dugger 1990, 425 und 428, einer der derzeit führenden amerikanischen Institutionalisten, hält hierzu fest: „According to Williamson, the economic institutions of corporate capitalism have evolved to operate efficiently, to minimize transaction costs. The fittest institutions (most efficient) have survived (...). The corporate system is driving toward efficiency, if we would just let it do so, argues Williamson in his very sophisticated and contemporary version of laissez-faire.“

Vertreter der „NIÖ“ tendieren somit dazu, etablierte Institutionen, die als Ergebnis des eigennützigen und spontanen Handelns von Individuen verstanden werden, immer als „effizient“ zu bezeichnen, wobei Effizienz zur obersten Norm wird (Williamson 1975, 39f.). Richter 1990, 580, spricht z.B. vom „beste(n)“ oder „effiziente(n)“ institutionelle(n) Rahmen“, womit eine Identität der durch die beiden Adjektive bezeichneten Zustände suggeriert wird. Eine *vergleichsweise* „effizientere“ oder „bessere“ Institution ist dabei eine solche, „die bei gleichem technischem Wissen und Ausbildungsstand der Bevölkerung z.B. das größere Pro-Kopf-Sozialprodukt liefert“. Das hier zum Ausdruck kommende Verständnis von „Effizienz“ innerhalb der „NIÖ“ liegt auch der neoklassischen Preistheorie zugrunde: „Effizient“ ist, was Kosten reduziert und Profite maximiert.

Fragen zur Qualität der Produktion bzw. des Sozialprodukts, ob und inwieweit z.B. der Staat als koordinierende Instanz Transaktionskosten zu senken in der Lage ist und ob damit nicht (insbesondere aus demokratietheoretischer Sicht) Vorzüge gegenüber der voranschreitenden Wirtschaftskonzentration verbunden sein könnten, bleiben – anders als im a.I. – außer Betracht. Überhaupt wird aus dieser Optik heraus der von den amerikanischen Institutionalisten geforderten Demokratisierung der Wirtschaft von vornherein eine Absage erteilt, da diese notwendigerweise eine Steigerung von Transaktionskosten im Vergleich zu autoritär-hierarchisch strukturierten Unternehmungen zur Folge hätte, d.h. im Ergebnis Effizienz verlorengeinge. Die Frage, ob aus einer breiteren, die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt thematisierenden Sichtweise demokratische Strukturen innerhalb der Wirtschaft nicht wünschenswerter sein könnten als bloße, in monetären Größen ausdrückbare „Effizienz“, wird nicht gestellt. Individuelle Nützlichkeitserwägungen spielen dage-

gen weiterhin die zentrale Rolle; kollektive Aspekte (u.a. gesamtgesellschaftliche Verantwortung, Gerechtigkeitsüberlegungen) sind in das System nicht integrierbar. *Dugger* 1983, 108; 1990, 425, kritisiert auch, daß Macht-, Vermächtungs- und Herrschaftsprobleme keinerlei Berücksichtigung finden, ja implizit unterstellt wird, daß solche Phänomene nur außerhalb des Wirtschaftssektors existent wären. Auch die Bedeutung traditioneller, kultureller und kollektiver Einflüsse auf das Handeln des Individuums bleibt weitgehend unberücksichtigt. Wenn auch „der Mensch“ innerhalb der „NIÖ“ nicht mehr als das rational handelnde Individuum betrachtet wird, sondern nun einschränkend seine „*bounded rationality*“ im Vordergrund steht (*Williamson* 1985, 46f.), so ist dies zwar mit Blick auf den Realitätsgehalt als Fortschritt zu sehen, von dem Verständnis der Menschen als kulturell determinierte, somit wandelbare Wesen, wie es kennzeichnend für den a.I. ist, ist man damit aber noch weit entfernt (*Dugger* 1990, 427).

Gerade solche z.T. auch bewußt ausgeklammerten Fragen stehen jedoch im Zentrum der Überlegungen des a.I. Die von Vertretern der „NIÖ“ aufgestellte Behauptung, eine Synthese aus („altem“) a.I. und Neoklassik zu verkörpern, wird von den amerikanischen Institutionalisten scharf zurückgewiesen. *Dugger* 1983, 111, charakterisiert diesen Vereinnahmungsversuch als „neoclassical imperialist raid“⁶.

Für die Institutionalisten stellt sich die „NIÖ“ somit als keine wesentliche Abweichung von der seit ihren Ursprüngen kritisierten neoklassischen Theorie dar. Sie unterliegt im Kern der gleichen Kritik, wie sie seit Veblen innerhalb des a.I. an der Neoklassik formuliert wird. In diesem Sinne ist die „NIÖ“ eben gerade nicht „institutionalistisch“ (*Dugger* 1983, 96).

3. John R. Commons – Vorfahre der Neuen Institutionellen Ökonomie?

Die Tatsache, daß insbesondere Commons immer wieder im Zusammenhang mit der „NIÖ“ genannt wird, bedarf einer genaueren Klärung. Wie erwähnt spielen innerhalb der „NIÖ“ Property Rights, Transaktionen und deren Kosten eine zentrale Rolle. Die Tatsache, daß Commons 1928 und 1974, bereits ein halbes Jahrhundert früher die Bedeutung von Eigentumsrechten und Transaktionen und damit überhaupt das historisch gewordene institutionelle Umfeld wirtschaftlichen Handelns als konstitutiv für ökonomische Theoriebildung betont hat, reicht, um ihn

⁶ In Anknüpfung an eine Formulierung von Joan Robinson ließe sich aus der Sicht des originären Institutionalismus die „NIÖ“ auch als „Bastard-Institutionalismus“ bezeichnen. Vgl. hierzu auch *Dietz* 1989, 55.

zum Vorläufer dieser neuen neoklassischen Entwicklung zu erklären (Meyer 1983, 3; Williamson 1975, 3; Williamson 1985, 3; Goldberg 1976, 877f.), obwohl sein Grundverständnis von Wirtschaftswissenschaft und seine reformerische Stoßrichtung in weiten Teilen in völligem Gegensatz zu diesem Ansatz stehen. Ohne dies hier umfassend erörtern zu können, sei kurz auf einige der zentralen Divergenzen hingewiesen, um deutlich zu machen, wie wenig Commons sich mit den Inhalten der „NIÖ“ identifizieren läßt.

Während Commons z.B. die Entwicklung von Eigentumsrechten normativ unter der Prämisse untersucht, inwieweit sie einen „rightful access to opportunities“ ermöglichen und unter „rightful“ eine kontinuierlich sich erweiternde Partizipationsmöglichkeit für immer größere Bevölkerungskreise versteht (Parsons 1963, 18), steht in der „NIÖ“ das Kriterium der Markteffizienz (Transaktionskostensenkung, Ressourceneinsparung) im Vordergrund (Dugger 1980, 44f.). Des weiteren betrachtet Commons *sich entwickelnde* Eigentumsrechte unter dem Gerechtigkeitsaspekt, während in der „NIÖ“ Fragen von optimaler Effizienz und Maximierung *als Ergebnis* eindeutig definierter Eigentums- bzw. Nutzungsrechte untersucht werden, wobei von Coase noch unterstellt wird, daß die Aufteilung der Ressourcen auf verschiedene Verwendungsarten gerade unabhängig von der Verteilung der Eigentumsrechte sei. Dabei wird jedoch das Fehlen von Transaktionskosten unterstellt, womit sich die Frage nach der Relevanz dieses Ansatzes stellt (Krüsselberg 1983, 67; Elsner 1986, 334 - 340).

Auch staatliches Handeln wird von Commons völlig anders bewertet. Während Vertreter der „NIÖ“ staatliches Handeln weitgehend als Beschränkung individueller Freiheit verstehen, wird letztere für Commons überhaupt erst durch staatliches Handeln hergestellt und ermöglicht (Commons 1951, 35). Auch fehlt der „NIÖ“, im Gegensatz zur Theorie Commons', eine allgemeine Theorie der *Entstehung* von Institutionen, was insbesondere daran deutlich wird, daß alleine auf Grundlage der Transaktionskostenanalyse die Genese der Institution Staat nicht erklärbar ist. Blaas 1982, 275, führt dies darauf zurück, daß „wesentliche und notwendige Bestandteile einer solchen Theorie (der Entstehung von Institutionen, N.R.), wie Macht, Konflikt, Widerspruch etc., in der neoklassischen Theorie nur in ihren Auswirkungen auf Wirtschaftsprozesse, nicht aber konstitutiv, d.h. als zentrale Momente der gesellschaftlichen Entwicklung, erfaßt werden können“.

Wolfram Elsner, der systematisch Ähnlichkeiten und Differenzen zwischen dem Property Right-Ansatz und dem Commonsschen Institutionalismus untersucht hat, kommt in Übereinstimmung mit den vorangegangenen Ausführungen zu folgendem Urteil, das sich auf die gesamte

„NIÖ“ übertragen läßt: „Die aktuellen Dissenspunkte zwischen PR-(Property Rights, N.R.) Ansatz und Institutionalismus sind oft im Grunde die alten Punkte zwischen Neoklassik und Institutionalismus, oft nur wenig variiert“ (Elsner 1986, 367).

Die „NIÖ“ unterscheidet sich also – auf eine kurze Formel gebracht – insofern vom Commonsschen Institutionalismus bzw. vom a.I. allgemein, als sie zwar nun auch gegenüber der älteren neoklassischen Tradition institutionelle Bedingungen – in erster Linie in Form der Transaktionskostenanalyse – in ihr Theoriegebäude einzubeziehen sucht, diese jedoch weitgehend als Datum betrachtet (Anerkennung der „Property Rights“), wogegen der a.I. unter Zugrundelegung normativer Prämissen (z.B. Demokratie, Chancengleichheit, kollektive Wohlfahrt) diesen institutionalen Rahmen pragmatisch zu gestalten sucht. Ramstad 1986, 1099, Fn. 10, betont zusammenfassend, daß Commons „in fact created a framework that is incompatible with the vision underlying orthodox (neoclassical) economics“⁷.

4. Begriffliche Differenzierungsversuche und ihre Folgen

Eine zusätzliche Schwierigkeit, die die Verwechslungsgefahr erhöht, besteht in dem Umstand, daß auch *innerhalb* des a.I. versucht wurde, begriffliche Differenzierungen vorzunehmen, um zwischen älteren und jüngeren Entwicklungen zu unterscheiden und um darüber hinaus thematische Schwerpunktunterschiede in bezug auf einzelne institutionalistische Autoren deutlich machen zu können. Mit Blick auf die von Gruchy 1972, vi, Anfang der 70er Jahre popularisierte, aber von Boulding 1967, 71, bereits im Jahre 1957 vorgeschlagene Unterscheidung in Institutionalismus und „neo-institutional economics“ bzw. „neo-institutionalism“ scheint die von Williamson gewählte Bezeichnung „Neue institutionelle Ökonomie“ bzw. „new institutionalism“ Verwechslungen geradezu prädisponiert zu haben. Immer wieder stößt man in der Literatur auf die – nicht nur begriffliche – Verwechslung des „neo-institutionalism“ mit dem „new institutionalism“ (Pirker 1991, 97; Kolb 1991, 34; Weigel 1992, 209ff.). Als herausragendes Beispiel für diese allgemeine Begriffsverwirrung kann eine Veröffentlichung von T. Eggertsson angeführt werden. Eggertsson 1990, 5 - 10, unterscheidet zwischen „Neoinstitutional Economics“ und „New Institutional Economics“ und stellt diese den „old American institutionalists“ gegenüber. Unter letztere subsumiert er Veblen und Commons, die aber, da sie keine Theorie, sondern nur eine Masse deskriptiven Materials geliefert hätten, als Vorläufer für

⁷ Auch Medema hebt hervor, daß Commons' Arbeiten „very ,unneoclassical“ waren. Vgl. Medema 1989, 418. Vgl. auch Whalen 1989, 447f.

moderne institutionalistische Richtungen automatisch ausscheiden würden. Auf der Grundlage der Analyse von *Lakatos* 1970, 133 - 138, nach der eine Wissenschaftsrichtung aus zwei Komponenten besteht, einem invariablen „harten Kern“ (*hard core*) und einer ihn umgebenden variablen „schützenden Zone“ (*protective belt*), wobei Hypothesen aus der „schützenden Zone“ geändert oder sogar durch neue ersetzt werden können, ohne die Wissenschaftsrichtung insgesamt zu desavouieren, hält Eggertsson fest, daß die „Neoinstitutionalisten“ den nicht veränderbaren harten Kern der Neoklassik anerkennen und damit auf dem Boden der neoklassischen Mikroanalyse stehen würden⁸, während die „Neuen Institutionalist“ Elemente des unverzichtbaren Kerns der Neoklassik, wie insbesondere das Modell rationaler Entscheidungen, ablehnten. Zu dieser Kategorie von „Institutionalisten“ zählt er insbesondere Williamson. Eggertsson 1990, 6, gesteht allerdings ein, daß hinsichtlich dieser Definitionen und Begriffe noch keine vollständige Einigkeit bestehe, zumal sich die so definierte „Neoinstitutional Economics“ noch in einer frühen Forschungsphase befände.

Gruchy dagegen wollte mit dem Präfix „Neo“ den „alten“, von Veblen, Commons und Mitchell dominierten „Vorkriegs-Institutionalismus“ von den späteren Weiterentwicklungen der institutionalistischen Theorie abgrenzen. Die Unterscheidung sollte darauf hinweisen, daß eine Reihe von zeitbedingten Theorieelementen, wie die den Veblenschen Schriften zugrundeliegende Anthropologie, insbesondere dessen Instinktpsychologie, sich als zeitbedingt herausgestellt hatte und deshalb im „Neo-Institutionalismus“ fallengelassen wurde. Auch waren die nicht nur Amerika erschütternde Wirtschaftskrise der 1930er Jahre und die hiermit und mit den beiden Weltkriegen zusammenhängenden neuen Erfahrungen zum Verhältnis von Ökonomie und Politik nicht ohne Einfluß auf die Theorieentwicklung des a.I. geblieben. Dies betraf insbesondere die Diskussion um Grenzen und Möglichkeiten von Wirtschaftsplanung.

Die Sinnhaftigkeit der von Gruchy vorgenommenen Unterscheidung muß jedoch gerade mit Blick auf die steigende Bedeutung, die die Gründer für den heutigen Stand der Debatte innerhalb des a.I. haben, bezweifelt werden, da sie mehr Unterschiede zwischen den Theorien der älteren und jüngeren Institutionalisten suggeriert als tatsächlich vorhanden sind. Dementsprechend betont Klein 1978, 263: „Gruchy's distinction between institutionalism and neoinstitutionalism may be superflous except as a means of differentiating the current crop of institutionalists from their ideological parents.“

⁸ Nach Eggertsson besteht dieser Kern aus folgenden Komponenten: „Stable preference, rational choice, and equilibrium structures of interaction (...).“ Eggertsson 1990, 5.

Neben dieser Unterscheidung anhand zeitlicher Kriterien vermochte *Gruchy* 1982, 228, Anfang der 80er Jahre innerhalb der *Association for Evolutionary Economics* (AFEE)⁹, also der amerikanischen Vereinigung, die im Jahre 1965 gegründet wurde, um die institutionalistische Ökonomie organisatorisch zu unterstützen, weitere drei voneinander zu unterscheidende Gruppen auszumachen: „the general, the radical, and the applied institutionalists“. Mit dieser Unterscheidung von Institutionalisten innerhalb der AFEE wollte Gruchy in erster Linie auf die zu allgemein gehaltenen Richtlinien der Organisation aufmerksam machen, so daß sie zu einem bloßen Sammelbecken von unterschiedlich motivierten Kritikern der orthodoxen Wirtschaftslehre ohne eine eigenständige Linie zu verkommen drohte.

Aus dem Blickwinkel der frühen 90er Jahre scheint diese Sorge Gruchys jedoch an Aktualität verloren zu haben, da sich innerhalb der AFEE zunehmend *ein* Paradigma durchgesetzt hat, das erklärtermaßen in der Tradition von Veblen, Commons und Mitchell steht (Klein 1980, 885f.). Die Forderung nach demokratisch fundierter Wirtschaftsplanung wurde zur zentralen wirtschaftspolitischen Botschaft des Institutionalismus und kann als *das* ihn kennzeichnende politische Element bezeichnet werden. Sie beruht auf der Analyse der Bedeutung von Institutionen, Macht und Recht für die Ökonomie und auf der von den Institutionalisten vertretenen instrumentellen Werttheorie. Ein Überblick über den gegenwärtigen Stand der weithin unbekannten Wirtschaftstheorie des a.I. soll den bestehenden Gegensatz zwischen NIÖ und a.I. weiter untermauern.

5. Das Konzept des amerikanischen Institutionalismus¹⁰

Der Stellenwert, den die Institutionentheorie für den a.I. besitzt, hängt mit der Kritik am (neo)klassischen Konzept des *homo oeconomicus* zusammen. In ihrem Bemühen, diesem mannigfaltig kritisierten Konstrukt eine realistischere Sichtweise entgegenzusetzen, thematisieren Institutionalisten seit Veblen die gegenseitige Abhängigkeit von menschlicher „Natur“ und gesellschaftlichen Institutionen. Letztere wurden von Veblen und Mitchell 1937, als „vorherrschende Denkgewohnheiten“ defi-

⁹ Mitte 1988 wurde in London als europäischer Zweig des a.I. die *European Association for Evolutionary Political Economy* (EAEPE) gegründet. Seitdem fanden zwei weitere Treffen statt, 1989 in Keswick (GB) unter dem Titel „European Economic Integration“ und 1990 in Florenz mit dem Thema „Rethinking Economics: Theory and Policy for Europe in the 21st Century“. Bereits seit 1967 erscheint das *Journal of Economic Issues* als eigene Zeitschrift der Institutionalisten.

¹⁰ Vgl. zum zeitgenössischen a.I. Stadler 1983, Reuter 1991; insbes. 1994.

niert bzw. von Commons 1959, 73, konkretisierend als „collective action in restraint, liberation, and expansion of individual action“ bezeichnet, womit er auf ihre unterschiedlichen Funktionen, nämlich Handlungsbeschränkung auf der einen und Handlungsbefreiung und Handlungserweiterung auf der anderen Seite aufmerksam machte. Veblen hatte sich in seinen Schriften systematisch dem realen Verhalten der Wirtschaftssubjekte zugewendet und nachgewiesen, daß allgemein übliche Verhaltensweisen mit dem Konzept des *homo oeconomicus* nicht zu fassen waren. An erster Stelle ist das von ihm herausgestellte Phänomen der „demonstrativen Verschwendungen“ als Ausdruck eines kulturell verformten Handlungsantriebs zu nennen, dem, wie Veblen 1981, nachzuweisen versuchte, unter kapitalistischen Bedingungen herausragende gesamtgesellschaftliche Bedeutung zukommt. Veblen folgerte, daß menschlichem Handeln weniger rationale Zweck-Mittel-Abschätzungen zugrundeliegen („instrumentelles Handeln“) als vielmehr institutionalisierte Denkgewohnheiten als Ergebnis von Zweck-Mittel-Verkehrungen („zeremonielles Handeln“). Später kennzeichnete William F. Ogburn 1969, dieses Phänomen als „cultural lag“. Der Vorstoß in die Soziologie unterstrich für die Institutionalisten die Notwendigkeit einer intensiven und detaillierten Untersuchung gesamtgesellschaftlicher Zusammenhänge, wobei die Frage in den Vordergrund rückte, inwieweit die jeweilige institutional geleitete Ordnung gesellschaftliche Mißstände hervorbringt und darauf aufbauend, wie diese wirtschaftspolitisch zu beheben sind. Gerade die Institutionen des Kapitalismus sehen Institutionalisten als prinzipiell überholungs- bzw. ergänzungsbedürftig, da sie offensichtlich nicht in der Lage sind, befriedigende soziale Zustände dauerhaft zu gewährleisten.

In den Untersuchungen jüngerer Institutionalisten steht der Versuch im Vordergrund, zeremonielles von instrumentellem Handeln analytisch zu unterscheiden, wobei zeremonielles Handeln auf Macht, Mythen, Emotionen, Riten und Status, instrumentelles Handeln dagegen auf der kumulativen Anwendung vorhandenen Wissens im Sinne des „trial and error“-Prinzips beruht. Institutionalisten versuchen in diesem Zusammenhang, Gesellschaftsformen zu unterscheiden, in denen mit unterschiedlich durchgreifender Wirkung instrumentelles Handeln „eingekapselt“ also unterdrückt wird („Konzept der zeremoniellen Einkapselung“). Unterscheidungsmerkmal ist die mehr oder weniger vorhandene Fähigkeit einer herrschenden Elite, neue Erfahrungen und wissenschaftliche Erkenntnisse, die mit ihrer Ideologie nicht übereinstimmen oder diese sogar in Frage stellen, zu unterdrücken. Selbst eine eindeutige Analyse der Ursachen gesellschaftlicher Fehlentwicklungen könnte in ideologisch „eingekapselten“ Gesellschaften zu keinem progressiven institutionellen Wandel führen. Im Vergleich zu „offenen“ und „dyna-

mischen“ Gesellschaften, in denen ein freier Meinungsaustausch möglich ist und sich die Qualität neuer Ideen, Erkenntnisse und Verfahren nicht nach Maßgabe ihrer Vereinbarkeit mit vorherrschenden Ideologien bemäßt, sondern einzig an der Fähigkeit, die wirtschaftliche und gesellschaftliche Lage aus der Sicht der Betroffenen zu verbessern, degeneriert eine solche Gesellschaft (Bush 1986). Innere Konflikte nehmen zu, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nimmt ab und die internationale Konkurrenzfähigkeit sinkt. Die Entwicklung und der Niedergang der ehemaligen Sowjetunion ist hierfür ein herausragendes Beispiel. Das Konzept der zeremoniellen Einkapselung warnt aber auch vor einer kapitalistischen Ideologie, die dogmatisch alle auf die Lösung bestehender Problemfelder gerichteten Vorschläge bereits deshalb verwirft, weil diese interventionistische oder planwirtschaftliche Elemente aufweisen. Eine gerade heute aktuelle Einsicht der Institutionalisten ist, daß im Vergleich zu Gesellschaften, die undogmatisch markt- und planwirtschaftliche Elemente kombinieren, um beabsichtigte Entwicklungen einzuleiten, sich dogmatisch-kapitalistische Länder ebenso in wirtschaftlich „rückständige“ verwandeln können.

Die Aufmerksamkeit, die Institutionalisten dem Zusammenhang von gesellschaftlichen Institutionen und menschlichem Handeln widmeten, machte die Bedeutung der gesellschaftlichen Machtverteilung und – damit eng zusammenhängend – des Rechtssystems für wirtschaftliche Transaktionen deutlich, so daß die umfassende Thematisierung dieser beiden Themenkomplexe ebenfalls zu konstituierenden Elementen des institutionalistischen Paradigmas wurden. Es war insbesondere *Commons* 1959, 59 - 69, der dem unhistorischen Zwei-Personen-Transaktionsmodell der Neoklassik ein mehrdimensionales Modell entgegensezte, das das institutionelle Umfeld einbezog. Besondere Aufmerksamkeit widmete er dem jeden Tausch konstituierenden Rechtssystem, das die Rechtsausstattung der beteiligten Akteure definiert und damit die Ergebnisse prädisponiert. Da das jeweilige Rechtssystem sich aber nicht aus einer „natürlichen“ Ordnung ableiten läßt, sondern vielmehr in Sitten und Gewohnheiten wurzelt, sind auch die jeweiligen Austauschverhältnisse und damit die Preise nicht Ausdruck einer zugrundeliegenden „natürlichen Ordnung“, sondern gesellschaftlich bestimmt. Die Abgrenzung marktwirtschaftlicher, freier und gleichberechtigter Tauschtransaktionen („bargaining transactions“), von hierarchischen (Befehls-) Transaktionen („managerial transactions“) und von autorativ zuteilenden (rationierenden) Transaktionen („rationing transactions“) ermöglichte Differenzierungen, die das einfache neoklassische Transaktionsmodell analytisch nicht leisten konnte. Insbesondere der von Commons herausgestellte historische Bedeutungszuwachs von *managerial* und *rationing transactions* bei gleichzeitig schwindender Relevanz von *bargaining transactions* ist ein zentrales Merkmal des institutionalistischen Paradigmas.

gaining transactions machte für Institutionalisten deutlich, daß die rechtliche Ausgestaltung von Verhandlungspositionen einer Neudeinition bedurfte. Die Entwicklung zu einer „corporate hegemony“, die ursächlich mit der Herausbildung von Großkonzernen und der daraus sich ergebenden Machtkonzentration zusammenhängt, verdeutlichte darüber hinaus, daß sich die ökonomische Theorie von dem Modell des „freiwilligen“ Tauschs verabschieden muß, sofern sie einen Anspruch auf Realitätsbezogenheit erhebt. Die Tatsache, daß trotz der ungebrochenen Tendenz zur Konzentration die Problematik gesellschaftlicher Macht weiterhin aus dem Gegenstandsbereich der neoklassischen Ökonomie weitestgehend ausgeklammert bleibt, führt Stanfield 1982, 70, darauf zurück, daß nach wie vor „(t)he mainstream (...) fails to provide an adequate theory of power and social relations“.

Die vorangegangenen Ausführungen haben bereits den normativen Charakter der Theorie des a.I. deutlich werden lassen. Werte können nach institutionalistischer Auffassung jedoch nicht aus übergeordneten, als „richtig“ anerkannten Prinzipien, schon gar nicht von einer Elite, deduziert werden, sondern sich nur als Resultat eines Prozesses freien Gedanken- und Meinungsaustauschs herausbilden. Als Handlungsoption läßt sich hieraus die Aufforderung ableiten, gesellschaftliche Bedingungen institutionell zu verankern, die einen solchen Meinungsaustausch ermöglichen. Dem einzelnen ist eine Wertrichtschnur an die Hand zu geben, mit deren Hilfe er sein Handeln im Hinblick auf die Gesamtgesellschaft bzw. auf das menschliche Leben überhaupt bewerten und ausrichten kann. Hierzu hat Marc R. Tool 1979, 293, ein „social-value principle“ formuliert, das Katterle 1990, 132, als „regulative Idee eines reformoffenen gesellschaftlichen Diskurses sozialer Werte“ bezeichnet hat. Es baut auf der „kollektiven Wertlehre“ Veblens auf und definiert eine Entwicklung als „richtig“, „which provides for the continuity of human life and the noninvidious re-creation of community through the instrumental use of knowledge“. Hier liegt die Betonung auf dem Prozeß, d.h. auch Werte müssen sich hinsichtlich ihres Beitrags für die Überlebensfähigkeit der Gesellschaft als „nützlich“ erweisen. Mit Blick auf diese „Sozialwerttheorie“ wäre u.a. zu fragen, inwieweit Formen des heutigen Konsumverhaltens eine grundsätzliche Bedrohung menschlicher Lebensformen darstellen. Eine vorbehaltlose Überprüfung würde aus der Sicht des a.I. die Notwendigkeit drastischer Änderungen im Konsumverhalten – insbesondere in den westlichen Industriegesellschaften – deutlich werden lassen.

Die institutionalistische Sichtweise der kapitalistischen Wirtschaft, ihre Analysen zur Institutionentheorie, zu Macht- und Rechtsfragen und zur Wertproblematik unterstreichen per se die Bedeutung geplanter wirtschaftlicher Intervention. Aus der Sicht der Institutionalisten stellt sich die Forderung nach demokratischer Wirtschaftsplanung als einzig

logische Konsequenz dar, die sich aus ihren umfangreichen historischen, empirischen und theoretischen Untersuchungen ergab. Letztere setzten aber auch Maßstäbe in bezug auf Inhalt, Umfang und Durchführung von Planung.

Während Veblen 1965, Planung noch weitgehend in die Hände von Technikern und Ingenieuren legen wollte, sind jüngere Institutionalisten entschiedene Vertreter demokratisch legitimierter Planung. Ihre Forderung resultiert unmittelbar aus der übernommenen pragmatistischen Philosophie, für die die inhaltliche Bestimmung von „Wahrheit“ wie von zukünftigen Entwicklungen nur auf der Grundlage kollektiver und demokratischer Entscheidungen möglich ist. Das Planungspostulat der Institutionalisten beruht auf der Sichtweise „des Marktes“ als einer von den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen vollständig determinierten Institution. Da in entwickelten, kapitalistisch organisierten Gesellschaften diese Rahmenbedingungen zunehmend von einflußreichen Konzernen gestaltet werden, somit selbsternannte Wirtschaftseliten demokratisch gewählte Regierungen zu dominieren drohen, fordern Institutionalisten das Primat der Politik über den Markt.

Demokratische Wirtschaftsplanung wird als „historischer Imperativ“ (Dugger 1987, 1654) gesehen, der durch die gesellschaftlichen Umstände erzwungen wird. Sie soll die ohnehin bereits vorhandene umfassende privatwirtschaftliche durch öffentliche Planung ersetzen. Während private Planung Profitmaximierung oder -stabilisierung zum Ziel hat, sucht demokratische Planung die kollektive Wohlfahrt der Gesamtgesellschaft zu verwirklichen. Eine egalitäre Gesellschaft, in der kollektiver Wohlstand und diskursive Formen demokratischer Mitsprache vorherrschen, dient den Institutionalisten als Leitidee. Auf dem Wege dorthin sind Handlungsalternativen nicht ideologisch prädisponiert. Der Dualismus von Markt und Plan ist im Institutionalismus aufgehoben. In ihren Planungsüberlegungen geht es den Institutionalisten in erster Linie darum, in wirtschaftliche Abläufe dort einzugreifen, wo gesellschaftlich unbefriedigende Zustände sich ergeben haben. Massenarbeitslosigkeit ist hierfür ein aktuelles Beispiel. Aus institutionalistischer Sicht eröffnet sich an dieser Stelle ein wichtiges Betätigungsfeld für demokratische Planung mit dem Ziel, die überschüssigen Arbeitskräfte in gesellschaftlich wichtigen Bereichen zu beschäftigen. Zur inhaltlichen Ausformulierung dieses Ziels wären neue institutionelle Arrangements so zu wählen, daß es zu einem Dialog zwischen der interessierten Öffentlichkeit und ihren Repräsentanten, Wirtschaftsexperten, Planern etc. kommt, als dessen Ergebnis die Planungsziele und die Planungsdurchführung festgelegt werden, die dann im Rahmen des Planungsvollzugs weiter zu verfeinern sind. Insofern ist Planung selbst ein „trial and error“-Prozeß, der mit den Anforderungen wachsen muß (Reuter 1994).

Demokratisch fundierte Wirtschaftsplanung stellt eine *allgemeine* und *langfristig* angelegte Strategie dar, deren Umsetzung den Erfordernissen der jeweiligen Zeit, des jeweiligen Landes und der jeweiligen Probleme angepaßt werden muß¹¹. Grundlegend hierfür sind neue Mechanismen zur Gewährleistung demokratischer Partizipation. Der Staat ist – so eine Hauptforderung des a.I. – gefordert, Bildungschancen zu eröffnen, zu erweitern und kontinuierlich zu verbessern, damit das in einer Gesellschaft ruhende „human capital“ zum Wohle aller aktiviert wird. Hiermit ist die begründete Hoffnung verbunden, daß fundierte Einblicke in soziale, wirtschaftliche und politische Zusammenhänge zu einer aktiveren und kompetenteren Teilnahme am politischen Prozeß führen. Solche Bildungsanstrengungen stellen gleichzeitig eine *conditio sine qua non* für intelligente, demokratische Wirtschaftsplanung dar. Das Fernziel eines solchen Emanzipationsprojekts hat Adolph Lowe 1990, 131, als „*Wandel von Fremdkontrolle zur Selbstkontrolle*“ beschrieben.

Diese kurzen Bemerkungen zur Wirtschaftstheorie des Institutionalismus verdeutlichen, daß hier eine fundamentale und unverwechselbare Kontraposition zum Theoriedesign der „NIÖ“ besteht, so daß die immer wieder zu verzeichnenden Hinweise auf Parallelen zwischen dem a.I. und der „NIÖ“ zu korrigieren sind. Die Weiterentwicklung der Wirtschaftswissenschaft als Ganzes, die bis heute unzweifelhaft eine Multiparadigmawissenschaft ist, hängt entscheidend davon ab, inwieweit sie in ihrer Gesamtheit in der Lage ist, unterschiedliche Ansätze, unterschiedliche Sichtweisen der ökonomischen Realität und unterschiedliche Problemlösungsstrategien wahrzunehmen. Gerade bei den sich als „institutionell“ bezeichnenden Richtungen der Ökonomie liegt hier noch einiges im argen. Eine genauere Kenntnis unterschiedlicher Positionen, verbunden mit einer darauf aufbauenden paradigmübergreifenden Diskussion könnte jedoch den Grundstein für die Ausbildung *einer* institutionalistischen Theorie legen.

Zusammenfassung

Während die „Neue Institutionelle Ökonomie“ (NIÖ) erklärterweise auf dem Boden der traditionellen neoklassischen Theorie steht, entwickelte sich der amerikanische Institutionalismus auf der Grundlage einer Fundamentalkritik an der Neoklassik. Insofern sind alle Behauptungen zurückzuweisen, die NIÖ sei in der einen oder anderen Form eine Weiterentwicklung „alter“ institutionalistischer Ansätze. Im Gegensatz zur NIÖ betonen amerikanische Institutionalisten jeweilige Macht- und Marktverhältnisse, vorherrschende Werte und Gewohnheiten. Auch die zugrundeliegende Fragestellung ist weitergehend: Nicht bloße Erklärung ist das Anliegen, sondern vielmehr die Beantwortung der Frage, wie der institutionelle

¹¹ Vgl. zu konkreten Vorschlägen hinsichtlich einer Reform der amerikanischen Wirtschaft Dugger 1990a und Hamilton 1990.

Rahmen so gestaltet werden kann, daß Faktoren wie Demokratie, Gerechtigkeit und Partizipation ihre Entsprechung in der Wirtschaft finden.

Summary

Whereas the “New Institutional Economics” (NIE) is founded on the neoclassical theory, American Institutionalism developed on the basis of a fundamental criticism of neoclassical theory. In this respect all declarations of NIE as a further development of “old” institutional approaches must be rejected. In contrast to NIE American Institutionalists refer to the particular circumstances of power and the market and to the prevailing values and habits. Explanation is not the main concern but rather the answer to the question of how the institutional framework can be arranged so as to ensure that factors such as democracy, justice, participation are represented in the economy.

Literatur

- Adams, J. (1980), The Writings of Allan G. Gruchy, in: Adams, J. (Hrsg.), Institutional Economics. Contributions to the Development of Holistic Economics. Boston, 3 - 18.*
- Ayres, C. E. (1944), The Theory of Economic Progress. New York.*
- Blaas, W. (1982), Zur Rolle der Institutionen in der ökonomischen Theorie, in: Leipert, C. (Hrsg.), Konzepte einer humanen Wirtschaftslehre. Beiträge zur institutionellen Ökonomie und zur Integration der Sozialwissenschaften. Frankfurt/M., 263 - 292.*
- Boulding, K. E. (1967), Der Institutionalismus in neuer Sicht (1957), in: Montaner, A. (Hrsg.), Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Köln, Berlin, 62 - 74.*
- Braun, W. (1987), Die Organisation ökonomischer Aktivitäten. Eine Einführung in die Theorie der Institutionen. Wiesbaden.*
- Buchanan, N. H. (1991), Review of Buchholz, Todd: New Ideas From Dead Economists. Contributions to Political Economy 10, 90 - 94.*
- Bush, P. D. (1986), On the Concept of Ceremonial Encapsulation. Review of Institutional Thought 3, 25 - 45.*
- Commons, J. R. (1928), Das Anglo-amerikanische Recht und die Wirtschaftstheorie, in: Mayer, H. (Hrsg.), Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, 3, 293 - 317.*
- (1951), The Economics of Collective Action (1950). New York.
- (1959), Institutional Economics. Its Place in Political Economy (1934), 2 Bde. Madison.
- (1974), Legal Foundations of Capitalism (1924). Clifton.
- Dietz, J. L. (1989), Radicals and Institutionalists: Holes, Wholes, and Future Directions, in: Dugger, W. M. (Hrsg.), Radical Institutionalism. Contemporary Voices. New York. London, 51 - 63.*
- Dugger, W. M. (1980), Property Rights, Law and John R. Commons. Review of Social Economy 38, 41 - 50.*

- (1983), The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?. *Journal of Economic Issues* 17, 95 – 114.
- (1987), An Institutional Theory of Economic Planning. *Journal of Economic Issues* 21, 1649 – 1675.
- (1989), Radical Institutionalism. Basic Concepts, in: Dugger, W. M. (Hrsg.), *Radical Institutionalism. Contemporary Voices*. New York, London, 1 – 20.
- (1990), The New Institutionalism: New But Not Institutional. *Journal of Economic Issues* 24, 423 – 431.
- (1990a), The Wealth Tax: A Policy Proposal. *Journal of Economic Issues* 24, 134 – 144.

Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge.

Elsner, W. (1986), *Ökonomische Institutionenanalyse. Paradigmatische Entwicklung der ökonomischen Theorie und der Sinn eines Rückgriffs auf die ökonomische Klassik am Beispiel der Institutionenanalyse (Property Rights)*. Berlin.

Furubotn, E. G./*Richter*, R. (1984), The New Institutional Economics, Symposium June 6 – 10, 1983, Mettlach/Saar. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140, 1 – 6.

Goldberg, V. P. (1976), Commons, Clark, and the Emerging Post-Coasian Law and Economics. *Journal of Economic Issues* 10, 877 – 893.

Gruchy, A. G. (1972), Contemporary Economic Thought. The Contribution of Neo-Institutional Economics. Clifton.

— (1982), The Current State of Institutional Economics: The Movement's Limited Impact on the Conventional Science Is Ascribed to Disunity, Disinterest in General Theory. *American Journal of Economics and Sociology* 41, 225 – 242.

Hamilton, D. (1953), *Newtonian Classicism and Darwinian Institutionalism. A Study of Change in Economic Theory*. Albuquerque.

— (1970), Evolutionary Economics: A Study of Change in Economic Thought. Albuquerque.

— (1990), Welfare Reform In the Reagan Years: An Institutionalist's Perspective. *Journal of Economic Issues* 24, 49 – 56.

Hamilton, W. H. (1919), The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review* 9, 309 – 318.

Heijdra, B. J./*Lowenberg*, A. D./*Mallick*, R. J. (1988), Marxism, Methodological Individualism, and the New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 144, 296 – 317.

Hutchinson, T. W. (1984), Institutional Economics Old and New. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 40, 20 – 29.

Jacoby, S. M. (1990), The New Institutionalism: What Can It Learn from the Old?. *Industrial Relation* 29, 316 – 340.

- Katterle, S. (1990), Der Beitrag der institutionalistischen Ökonomie zur Wirtschaftsethik, in: Ulrich, P. (Hrsg.), Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie. Bern, Stuttgart, 121 - 144.*
- Klein, P. A. (1978), American Institutionalism: Permatute Death, Permanent Resurrection. Journal of Economic Issues 12, 251 - 276.*
- (1980), Confronting Power in Economics: A Pragmatic Evaluation. Journal of Economic Issues 14, 871 - 896.*
- Kolb, G. (1991), Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Eine wissenschafts- und ordnungstheoretische Einführung. München.*
- Krüsselberg, H.-G. (1983), Property Rights-Theorie und Wohlfahrtsökonomik, in: Schüller, A. (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie. München, 45 - 77.*
- Lakatos, I. (1970), Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes, in: Lakatos, I./Musgrave, A. (Hrsg.), Criticism and the Growth of Knowledge. London, New York, 91 - 196.*
- Langlois, R. N. (1986), The New Institutional Economics: an introductory essay, in: Langlois, R. N. (Hrsg.), Economics as a process. Essays in the New Institutional Economics. Cambridge, 1 - 25.*
- Lowe, A. (1990), Hat Freiheit eine Zukunft?. Marburg.*
- March, J. G./Olsen, J. P. (1984), The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life. American Political Science Review 78, 734 - 749.*
- Medema, S. G. (1989), Discourse and the Institutional Approach to Law and Economics: Factors That Separate the Institutional Approach to Law and Economics From Alternative Approaches. Journal of Economic Issues 23, 417 - 425.*
- Meyer, W. (1983), Entwicklung und Bedeutung des Property Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie, in: Schüller, A. (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie. München, 1 - 44.*
- Mitchell, W. C. (1937), The Backward Art of Spending Money and other essays. New York, London.*
- Ogburn, W. F. (1969), Die Theorie der kulturellen Phasenverschiebung (lag), in: Ders., Kultur und sozialer Wandel. Ausgewählte Schriften. Neuwied, Berlin, 134 - 145.*
- Parsons, K. H. (1963), The Basis of Commons' Progressive Approach to Public Policy, in: Somers, G. G. (Hrsg.), Labor, Management, and Social Policy. Madison, 3 - 22.*
- Picot, A. (1992), Ronald H. Coase – Nobelpreisträger 1991. Transaktionskosten: Ein zentraler Beitrag zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse. Wirtschaftswissenschaftliches Studium 21, 79 - 83.*
- Pirker, R. (1991), Das Problem der ökonomischen Macht in der ökonomischen Theorie der Firma. Kurswechsel, 93 - 103.*
- Ramstad, Y. (1986), A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge: The Scientific Methodology of John R. Commons. Journal of Economic Issues 20, 1067 - 1105.*
- Randall, A. (1978), Property Institutions and Economic Behavior. Journal of Economic Issues 12, 1 - 21.*

- Reuter, N. (1991), Kapitalistische Entwicklung und Demokratie. Zur Notwendigkeit demokratischer Wirtschaftsplanung aus dem Blickwinkel der ökonomischen Schule des „amerikanischen Institutionalismus“. *Sozialismus* 10, 41 - 45.
- (1994), Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie. Marburg.
- Richter, R. (1990), Sichtweise und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomik. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 110, 571 - 591.
- Schenk, K.-E. (1992), Die neue Institutionenökonomie – Ein Überblick über wichtige Elemente und Probleme der Weiterentwicklung. *Zeitschrift für Wirtschafts- u. Sozialwissenschaften* 112, 337 - 378.
- Schüller, A. (1983), Einführung, in: Schüller, A. (Hrsg.), *Property Rights und ökonomische Theorie*. München, vii - xxi.
- Stadler, M. (1983), *Institutionalismus heute. Kritische Auseinandersetzung mit einer unorthodoxen wirtschaftswissenschaftlichen Bewegung*. Frankfurt, New York.
- Stanfield, J. R. (1982), Toward a New Value Standard in Economics. *Economic Forum* 13, 67 - 85.
- Tool, M. R. (1979), *The Discretionary Economy. A Normative Theory of Political Economy*. Santa Monica, California.
- (Hrsg.) (1988), *Evolutionary Economics*. New York, London.
- Veblen, T. (1898), Why is Economics Not an Evolutionary Science?. *Quarterly Journal of Economics* 12, 373 - 397.
- (1965), *The Engineers and the Price System* (1921). New York.
- (1981), *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen* (1899). München.
- Weigel, W. (1992), Die Ökonomische Analyse des Rechts auf dem Prüfstand. *Wirtschaft und Gesellschaft* 18, 209 - 226.
- Whalen, C. (1989), John R. Commons's ‚Institutional Economics‘: A Re-Examination. *Journal of Economic Issues* 23, 443 - 454.
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York.
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, London.