

## **Die neue Institutionenökonomie – Ein Überblick über wichtige Elemente und Probleme der Weiterentwicklung\***

Von K.-E. Schenk

### **Inhalt**

A. Leitfaden .....	339
B. Grundlagen und Abgrenzungen .....	340
1. Institutionenanalyse und Recht .....	340
1.1. Verhaltensprägende Wirkung von Institutionen .....	340
1.2. Institutionen als Rechtskonstruktionen .....	340
1.2.1. Funktionen des Rechts im Wirtschaftsverkehr .....	340
1.2.2. Gestaltungsfreiheit .....	340
1.2.3. Angebot und Nachfrage nach Rechtskonstruktionen .....	341
1.2.4. Ansatzpunkte der ökonomischen Institutionenanalysen .....	341
1.3. Institutionen als „Güter“ bei der wirtschaftlichen Koordination .....	342
1.3.1. Institutionen als nachgefragte und knappe Güter .....	342
1.3.2. Institutionen als freie Güter .....	342
2. Anmerkungen zur Methode .....	343
2.1. Chancen einer positiven Theorie der Institutionen .....	343
2.2. Die Modellannahme rationaler Entscheidung („rational choice“) .....	343
2.2.1. Analytische Einordnung .....	343
2.2.2. Disziplinierende Funktion .....	344
2.3. Erklärung durch rationale Entscheidung und Wirklichkeit .....	344
3. Die Forderung nach vergleichender Institutionenanalyse .....	345
3.1. Mehrebenen-Vergleich .....	345
3.2. Umfassende und partialanalytische Ansätze .....	346
4. Abgrenzung zwischen der positiven und normativen Analyse von Institu- tionen .....	346
4.1. Erfahrungswissenschaftliche Orientierung .....	346
4.2. Legitimierungs-Analyse der Verfassung .....	347
4.3. Probleme der normativen Analyse .....	347

---

\* Dieser Beitrag erscheint in der Reihe von Überblicksartikeln, die in der Regel jährlich zweimal veröffentlicht werden.

4.4. Legitimierungs-Analyse des Marktes .....	348
4.5. Von der Legitimierungs-Analyse zur positiven Orientierung .....	349
C. Überblick über die Ansätze und den Stand der ökonomischen Analyse von Institutionen .....	350
1. Zum Begriff der Eigentums- und Verfügungsrechte .....	350
2. Das Konzept des Eigentumsrechts-Ansatzes (ERA) .....	351
3. Zur Einordnung des Konzepts .....	352
D. Der Transaktionskostenansatz .....	353
1. Das analytische Konzept .....	353
2. Märkte und Hierarchien .....	354
2.1. Zur Entstehung der Fragestellung .....	354
2.2. Vorteile der Unternehmung .....	354
3. Wichtige Elemente des Ansatzes .....	355
4. Anwendungsfelder .....	358
E. Der Transaktionskostenansatz: Kritische Anmerkungen und Modifikationen .....	360
1. Problemauswahl .....	360
2. Zum Verhaltenskonzept .....	360
2.1. Die strategischen Positionsmerkmale .....	361
2.2. Strategische Positionsmerkmale und Verwundbarkeit .....	362
3. Verhalten und Kontrolle kritisch betrachtet .....	363
4. Kontrolleigenschaften von Institutionen .....	366
4.1. Vertragsarrangements .....	366
4.2. Hierarchien .....	367
5. Zu einem allgemeineren Koordinationskonzept für Industriezweige und Wirtschaftssysteme .....	368
5.1. Grundzüge .....	368
5.2. Vergleich von Koordinationsverfahren und deren wirtschaftlichen Konsequenzen .....	368
5.3. Identifizierung von Strukturen eigennutzorientierter Teilsysteme .....	369
5.4. Gesetzmäßigkeiten .....	370
6. Abschließende Würdigungen .....	371
F. Literatur .....	372

## A. Leitfaden

In diesem Aufsatz werden zunächst in Teil B der Zusammenhang zwischen Recht (und seinen Formen) und Institutionen aus ökonomischer Sicht sowie Institutionen und ihre verhaltensprägenden Wirkungen dargestellt. An diese Wirkungen kann die Institutionenanalyse anknüpfen, indem sie Wirkungshypothesen über wirtschaftliches Verhalten aufstellt. Das methodische Vorgehen, insbesondere die Annahme rationaler Entscheidung über institutionelle Alternativen und ihre Berichtigung sowie über die vergleichende Betrachtung von Entscheidungsalternativen, wird ebenfalls in diesem Teil geklärt. Schließlich wird in diesem Teil zwischen positiven und normativ orientierten Ansätzen unterschieden. Die letzteren werden aus der weiteren Darstellung ausgeklammert. Diese beschränkt sich damit auf Ansätze, die Wirkungshypothesen über Institutionen enthalten.

Teil C gibt einen Überblick über die Analyse von Eigentumsrechten, ihr Konzept und ihre dogmengeschichtliche Einordnung.

In den Teilen D und E wird der Transaktionskostenansatz dargestellt, der von der Analyse von Eigentumsrechten ausgeht und das darin angelegte Modell der rationalen Entscheidung über institutionelle Alternativen weiter entwickelt hat. Das weiterentwickelte Modell ist geeignet, das Entstehen von Institutionen zu erklären und neue Einsichten über Gründe des Entstehens und über die Vielfalt der Gründe und Formen zu gewinnen. Im Teil D wird das Konzept und seine wichtigen Elemente dargestellt, im Teil E erfolgen dazu kritische Anmerkungen und Vorschläge zur Weiterentwicklung des Ansatzes. Dabei geht es insbesondere um Ungereimtheiten des in diesem Ansatz verwendeten strategischen Verhaltenskonzepts und um seine breitere Anwendung auf Systeme, die durch Hierarchiebeziehungen geprägt sind. Da alle existierenden Wirtschaftssysteme diese Eigenschaft in mehr oder weniger starkem Maße aufweisen, auch das marktwirtschaftliche, handelt es sich hier um ein wichtiges Anliegen. Es geht um eine ordnungstheoretische Erweiterung des institutionenanalytischen Ansatzes. Auf Beiträge dazu wird zum Schluß kurz eingegangen.

Da normative Ansätze in diesem Überblick aus Platzgründen nicht berücksichtigt werden konnten, wurde außer den vertragstheoretischen Ansätzen der normativen Institutionentheorie auch die normative Agency-Theorie nicht berücksichtigt. Beide gehören zur Institutionenökonomik im weiteren Sinne und sollten daher sinnvollerweise Thema eines weiteren Beitrages werden. Dies gilt auch für spieltheoretische Ansätze, auf deren Darstellung hier verzichtet wurde, weil es zunächst erforderlich schien, einige Annahmen kritisch zu betrachten und zu modifizieren, von denen das strategische Kalkül der über institutionelle Arrangements entscheidenden Akteure ausgeht.

## B. Grundlagen und Abgrenzungen

### 1. Institutionenanalyse und Recht

#### 1.1 Verhaltensprägende Wirkung von Institutionen

Die Neue Institutionenökonomie geht stillschweigend oder ausdrücklich von der verhaltensprägenden Wirkung von Institutionen aus. Diese Einstellung ist nicht neu. Den klassischen Ökonomen und – im deutschen Sprachraum – der historischen und sozialrechtlichen Schule war dies selbstverständlich (*Meyer* 1983; *Schenk* 1982 b). Jedoch war deren methodischer Einfluß durch die neoklassische Theorie weitgehend verdrängt worden (*Albert* 1977; *Gäfigen* 1984).

#### 1.2 Institutionen als Rechtskonstruktionen

##### 1.2.1 Funktionen des Rechts im Wirtschaftsverkehr

Ebenso selbstverständlich wie die Wirkung von Institutionen wurde von den vor-neoklassischen Ökonomen ihr Ursprung aus dem geschriebenen oder ungeschriebenen Recht (Tradition, Sitte, Moral) angesehen. Das Recht verleiht Rechtssubjekten Handlungsoptionen und begrenzt sie zugleich. Es ordnet den Rechtssubjekten Sachen oder knappe Ressourcen zu ihrer Verfügung zu („Zuordnungsfunktion“) und regelt zwischen ihnen die Anerkennung dieser Zuordnung im Sinne möglichst großer Eindeutigkeit („Anerkennungsfunktion“). Es stützt diese beiden Funktionen durch die Gewährung von Anreizen (beispielsweise Nutzung der Früchte einer Sache) und die Androhung von Sanktionen für den Fall der Nichtanerkennung einer Zuordnung („Sanktionsfunktion“).

##### 1.2.2. Gestaltungsfreiheit

In der modernen Institutionenökonomie werden unterschiedliche Standpunkte vertreten hinsichtlich der Bedeutung des vom Staat geschaffenen Rechtsrahmens für den Wirtschaftsverkehr. Recht und seine Funktionen werden nicht nur durch hoheitlichen Akt wie etwa Erlaß eines Vertragsrechtes im Bürgerlichen Gesetzbuch und Handelsgesetzbuch verfügbar gemacht. In freien Gesellschaften stehen die darin enthaltenen Regeln dem Rechtssubjekt in einem weiten Rahmen zur Disposition, um sich vor unerwünschten Wirkungen der Handlungsoptionen anderer zu schützen (dispositives Recht). Der Vorteil der Dispositivität ist, daß der Einsatz von Rechtssetzungen (Verträge, Statuten usw.) oder Rechtskonstruktionen (Gesellschaft m.b.H., Aktiengesellschaft, Genossenschaft, Kooperationsvereinba-



rung, usw.) genau entsprechend den Schutz- und Handlungsbedürfnissen der miteinander im Wirtschaftsverkehr stehenden Individuen angepaßt und exakt dosiert werden kann. Daß sich dabei zum Teil auch vorgefertigte standardisierte Rechtskonstruktionen (Standardverträge, AG, GmbH) durchsetzen und Dispositionskosten sparen helfen (und weitgehend auch kodifiziert und in dieser Form herangezogen werden), steht der präferenzgerechten Verfügbarkeit nicht entgegen.

### 1.2.3. Angebot und Nachfrage nach Rechtskonstruktionen

Der hier angesprochene Gedanke der Gestaltungsfreiheit legt es nahe, zwischen gesetzlichen Grundlagen für die Gestaltung des Wirtschaftsverkehrs und den aus dieser Gestaltung entstehenden Institutionen zu unterscheiden. Im ersten Falle handelt es sich, ökonomisch gesprochen, um ein „Angebot“ des Staates an die Wirtschaftssubjekte. Im zweiten Falle um Rechtskonstruktionen, die aus den spezifischen Koordinationsbedürfnissen der Wirtschaftssubjekte entstehen, Lücken im Angebot zu schließen. Dabei wird die Zuordnungsfunktion, die Anerkennungsfunktion und die Sanktionsfunktion dem Koordinationszweck entsprechend angepaßt, d.h. verstärkt, abgeschwächt oder erweitert. In der modernen Institutionenökonomie wird dem zuletztgenannten Gesichtspunkt besondere Bedeutung zugemessen.

### 1.2.4. Ansatzpunkte der ökonomischen Institutionenanalyse

Die Wahl zwischen alternativen Rechtskonstruktionen (= Institutionen) wird einerseits weitgehend als (koordinations-)zweckbestimmt angesehen. Daher kann von den Besonderheiten des Zwecks der Koordination auf die Wahl der Rechtskonstruktion geschlossen werden. Andererseits versuchen die in wirtschaftlicher Beziehung zueinander stehenden Akteure das Verhalten eines Partners (oder mehrerer Partner) zweckentsprechend zu steuern. Hier kommt wiederum die „verhaltensprägende Wirkung“ von Institutionen ins Blickfeld (*Schenk 1988 a*). Auch hieran kann wieder die Analyse anknüpfen, und zwar mit Aussagen über das aus einer Institution folgende Verhalten. Diese wissenschaftliche Aufgabe wird dadurch erleichtert, daß Institutionen die Wahl von Handlungsoptionen der Akteure einschränken (oder im Extremfall eindeutig festlegen) und durch entsprechende Anreize (Sanktionen) absichern.

### 1.3. Institutionen als „Güter“ bei der wirtschaftlichen Koordination

#### 1.3.1. Institutionen als nachgefragte und knappe Güter

Nachzutragen ist zu den mehr rechtlichen Aspekten der Wahl von Handlungsoptionen, daß diese natürlich im Dienst des Wirtschaftens stehen, d. h. der Verfolgung individueller (oder organisationsbezogener) Ziele mit den zugeordneten Sachen, Nutzungs- und Verfügungsrechten, die als Gegenstände der Bedürfnisbefriedigung und des (damit im Zusammenhang stehenden) Wirtschaftsverkehrs stehen. Zum Problem des Rechts werden sie nur, weil sie knapp sind und nicht nur von einem Individuum begehrt werden und darum vor Handlungsoptionen anderer zu schützen sind. Damit werden Recht und Rechtskonstruktionen zu einer notwendigen Bedingung individueller Zielverfolgung bei der Koordination von Aktivitäten mit anderen Individuen; zu einem Element, für das Zeit, Überlegung und Verhandlung aufgewandt werden muß, und mit dem sparsam umzugehen ist.

#### 1.3.2. Institutionen als freie Güter

Dies muß deshalb betont werden, weil eine der Paradoxien des neoklassischen Koordinationsansatzes darin besteht, diese ökonomische Eigenschaft des Rechts nicht zur Kenntnis zu nehmen. Recht und Rechtskonstruktionen (Institutionen), ihr Einsatz bei der Koordination, werden als stets kostenlos verfügbar, als freies Gut behandelt, als Gut ohne ökonomische Wertigkeit (Schenk 1988b). Dies hat sehr weitgehende Konsequenzen für die Aussagen der Neoklassik: Rechtskonstruktionen ohne ökonomische Wertigkeit sind von daher untereinander gleichwertig und austauschbar. Zwei Koordinationsmechanismen, die zum gleichen Koordinationsergebnis, zur gleichen Allokation von Gütern und Ressourcen führen, sind einander äquivalent (so zum Beispiel die Allokation durch einen walrasianischen Markt und durch einen sozialistischen Zentralplan). Zu diesem Ergebnis muß man logischerweise kommen, wenn von wichtigen Eigenschaften von Institutionen abgesehen wird: von ihren Einsatzkosten, ihrer ökonomischen Wertigkeit, die sich aus ihren mehr oder weniger nutzen- (oder kosten-)stiftenden und verhaltensprägenden Wirkungen ergeben. Die Vernachlässigung der ökonomischen Wertigkeit von Institutionen und ihrer verhaltensprägenden Wirkung, ein für die Neoklassik typisches Syndrom, wird durch die moderne Institutionenökonomie überwunden.

## 2. Anmerkungen zur Methode

### 2.1. Chancen einer positiven Theorie der Institutionen

Die Institutionenökonomik bietet im Gegensatz zur Neoklassik gerade die Chance nach Hypothesen über die verhaltensprägende Wirkung von unterschiedlichen Institutionen zu fragen, die bei der Koordination alternativ eingesetzt werden können (institutionentechnischer Einsatz, „institutional choice“). Es wird also vorausgesetzt, daß sie zu diesem Zweck rational ausgewählt werden oder in einem Prozeß von Versuch und Irrtum angepaßt werden. Allerdings muß dies nicht bedeuten, daß in einem System von Institutionen immer oder tendenziell nur effizient koordiniert wird. Die Entwicklung kann auch zu Systemen von Institutionen mit Verfügungsrechtsmonopolen für bestimmte Gruppen oder Parteien und zu ineffizienten Verhaltensweisen führen. Dementsprechend sind vergleichende Ansätze angezeigt, die nicht nur die Institutionen und deren Ergebnisse in Form von Verhaltensweisen gegenüberstellen, sondern auch ihr Zustandekommen aus unterschiedlichen konstitutionellen Bedingungen und Merkmalsausprägungen erklären. Deshalb wird in den nächsten Abschnitten darauf einzugehen sein, wie diese Chance zu einer positiven Institutionentheorie genutzt werden kann, welche Voraussetzungen dafür zu erfüllen sind und wo die Grenzen zu normativen Theorien zu ziehen sind.

### 2.2. Die Modellannahme rationaler Entscheidung („rational choice“)

#### 2.2.1. Analytische Einordnung

Die verhaltenssteuernde Wirkung einfacher und komplexer Rechtskonstruktionen, die in bestimmten Gesetzmäßigkeiten „erfahren“ wird, führt, das sei hier nochmals betont, zur institutionentechnischen Ausnutzung dieser Erfahrung: zur bewußten Wahl von Institutionen. Dies geschieht durch Individuen und Organisationen nach deren Nutzenüberlegungen oder durch den Konsens zwischen Individuen, die ihren eigenen Vorteil verfolgen. Damit wird für analytische Zwecke eine bewußte, zweckrationale Entscheidung unterstellt. Indes wird *nicht* behauptet, daß es keine Routinehandlungen und irrationalen Verhaltensweisen gibt. Der einzige Grund, der diese Unterstellung rechtfertigen kann, ist methodenbedingt. Die Informationen des Wissenschaftlers über die institutionellen Anwendungsbedingungen wie unterschiedliche Anreize, unter denen individuelles Handeln zum Tragen kommt, sind begrenzt (schon wenn man an die Vielgestaltigkeit der in Organisationen wie etwa Unternehmen wirksamen Anreizkategorien denkt). Sie fließen in vereinfachende wenn ... dann - Aussagen ein, die deshalb grundsätzlich nicht als *sicher*, sondern als *revidierbar* zu gelten haben.



Die Unterstellung zweckrationalen Handelns entspricht also dem Verfahren menschlichen Problemlösungsverhaltens bei Unsicherheit, wobei durchaus mit Ergebnissen zu rechnen ist, die nicht optimal sind.

### 2.2.2. Disziplinierende Funktion

Ein weiterer Grund für das Arbeiten mit dieser Annahme ist der Schutz vor der Dogmatisierung von Problemlösungen. Dogmatisierung ist eine allgemeine Möglichkeit der menschlichen Praxis (Albert 1986, 40) oder sogar eine natürliche menschliche Neigung. Weshalb nun kommt der Rationalitätsannahme eine dogmenverhindernde, fortschrittsfördernde und disziplinierende Wirkung zu? Sie liefert Adäquatheitsbedingungen, nach denen zwischen guten und weniger guten Erklärungen unterschieden werden kann. So ist man sich weitgehend darüber einig, daß die Theorie der Unternehmung bessere Ergebnisse bringt, wenn sie auf eine zusätzliche Kategorie von Anreizen in Unternehmen eingeht, nämlich auf Anreize, die aus der Unterstellung rationalen Handelns von Nichteigentümer-Managern abzuleiten sind. Sie stellt gleichzeitig die dogmatisierte Annahme der neoklassischen Theorie in Frage, daß Manager im Interesse der Eigentümer handeln. Aus der neuen Annahme folgt indes nicht, daß sich diese Anreize gewinnmindernd auswirken, da nicht alle Anwendungsbedingungen erfaßt sind. Es gibt Aussagen von Theoretikern, die auf Bedingungen hinweisen, die eine „Disziplinierung“ der Manager im Hinblick auf das Gewinnziel bewirken können (Manne 1965; Demsetz 1988, 190), und es gibt empirische Studien (Dodd/Ruback 1979; Fama 1980), die auf die Verdrängung von schlecht abschneidenden Managements hinweisen, insbesondere durch Übernahmeangebote, Übernahmen und Fusionen über den Aktienmarkt. Wenn man die Aussagen der Theorie des Managerverhaltens überprüfen will, muß man also die „disziplinierenden“ Variablen kontrollieren (wie etwa Wettbewerbsgrad auf dem Gütermarkt der verglichenen Unternehmen, Anteil der an der Börse gehandelten und nicht vom Management selbst gehaltenen Aktien). Theorien, die die Kategorie von Manager-Anreizen berücksichtigen, wären adäquater als die traditionelle Theorie. Solche, die disziplinierenden Bedingungen ins wissenschaftliche Blickfeld gerückt haben, sind vielleicht ebensogut wie die Manager-Theorie. Beide zusammen sind adäquater als jede für sich, weil sie empirische Tests erlauben, die zur Widerlegung der Relevanz jeder der beiden Aussagen führen können.

### 2.3. Erklärung durch rationale Entscheidung und Wirklichkeit

Die Rationalitätsannahme besagt *nicht*, daß Individuen oder kollektive Akteure sich jederzeit so verhalten, sondern nur, daß auf lange Sicht in der



Praxis eine Überprüfung von Verhaltensweisen nach diesem Muster erfolgt (Albert 1986, 40 und 42). Sie besagt auch nicht, daß alle Wirtschaftssysteme, zusammengesetzt aus vielfältigen Rechtskonstruktionen, rational konstruiert sind. Die Gegenwart zeigt einerseits ja gerade, wie irrational die Rahmenbedingungen von Wirtschaftssystemen gesetzt sein können und andererseits, wie rational sich Individuen in einem solcherart irrationalen Rahmen verhalten, indem sie durch Drückebergerei am Arbeitsplatz, Schwarzarbeit oder Korruption ihre Lage zu verbessern suchen. Auf einer hier wie in anderen Bereichen der Mikroökonomik interessierenden Ebene liegen Versuche, das Modell der rationalen Wahl zu verbessern. Dies kann durch Berücksichtigung realitätsnäherer Beschränkungen oder Präferenzen für Handlungen geschehen (Frey 1988). So werden beispielsweise durch die Berücksichtigung von Transaktionskosten die Voraussagen über die Entscheidungen von Akteuren in der Regel besser sein als wenn diese als Beschränkungen für rationales Verhalten vernachlässigt werden.

Grundsätzlich kann die Rationalität der Problemlösung oder Konsensbildung auf verschiedenen Ebenen eines Systems verletzt sein, angefangen von der Verfassungsebene über die Ebene der praktischen Ordnungs- und Wirtschaftspolitik bis hinunter zur Ebene des operativen Wirtschaftsgeschehens. Auf den „oberen“ Ebenen wirkt sich dies nur in größerer Breite und Nachhaltigkeit aus als an der operativen Basis. Irrtümer über die aus einer oligarchischen Verfassung resultierenden Verhaltensweisen der Bevölkerung oder ideologisch geprägte Aussagen darüber (Dogmatisierung) hängen häufig mit den Interessen und Privilegien von bestimmten Gruppen oder Parteien zusammen. Sie können länger gegen eine Revision und gegen die Kräfte der Veränderung immunisiert werden als Irrtümer über operative Abläufe.

### 3. Die Forderung nach vergleichender Institutionenanalyse

#### 3.1. Mehrebenen-Vergleich

Aus den soeben genannten Gründen ergeben sich Probleme für die Erfüllung der einhellig erhobenen Forderung nach vergleichendem Vorgehen (Williamson 1985; Schenk 1988c). Andererseits gehen Ansätze der Institutionenanalyse keineswegs einhellig davon aus, daß Entscheidungen und Verhaltensweisen an der operativen Basis von Entscheidungen über Rechtskonstruktionen auf höheren Ebenen zum Beispiel verfassungs- und ordnungspolitischen Entscheidungen geprägt werden. Auf die hier zutage tretenden unterschiedlichen Auffassungen wird noch einzugehen sein. An dieser Stelle soll nur auf eine Konsequenz hingewiesen werden, die sich aus der Forderung nach vergleichender Analyse ergibt: Es kann bei Systemen, die auf den oberen Ebenen unterschiedliche Regelungen aufweisen, richtig

sein, mehrere Ebenen in den Vergleich einzubeziehen, während dies bei einander ähnlichen Systemen vielleicht nur wenig zur Erklärung beiträgt. Bisher ist die Institutionenökonomie sehr stark darauf ausgerichtet, „operative“ Institutionen „an der Basis“ zu untersuchen, die in einem sehr ähnlichen verfassungsmäßigen und ordnungspolitischen Rahmen tätig sind. Deshalb sind die Aussagen so konzipiert, daß die beobachtbaren Verhaltensweisen eher auf Unterschiede in den Merkmalen wirtschaftlicher Aktivitäten zurückgeführt werden als auf Unterschiede des Ordnungsrahmens. Zu den beobachteten Verhaltensweisen gehört auch und gerade die Wahl von Rechtskonstruktionen (Verträgen, Kapitalbeteiligungen, unternehmensinternen Koordinierungen) bei wirtschaftlichen Aktivitäten, die sich durch spezifische ökonomische Merkmale auszeichnen. Der institutionenanalytische Ansatz dieses Typs kann somit als „ökonomisch orientiert“ bezeichnet werden.

### *3.2. Umfassende und partialanalytische Ansätze*

Demgegenüber ist die zuvor erwähnte umfassendere Analyse von Gesetzmäßigkeiten zwischen den verschiedenen Systemebenen bisher wenig beachtet worden, die man als „*ordnungsorientiert*“ bezeichnen kann. Es ist keine Frage, daß auch dieser Analyseansatz die unterschiedlichen wirtschaftlichen Merkmale des „ökonomisch orientierten“ Ansatzes mit umfassen sollte. Anzustreben wäre somit eine Synthese beider Betrachtungsweisen.

Dis bisher dominierende „ökonomisch orientierte“ Betrachtung ist stärker partialanalytisch ausgerichtet als dies bei der „ordnungsorientierten“ der Fall ist. Ihre Schwerpunkte liegen bei Theorien der Unternehmung, der Bürokratie, der Interessengruppen und Verbände, des zweiseitigen oder mehrseitigen Vertrags. Einige dieser partialanalytischen Ansätze, wie die Theorie der Regulierung, der demokratischen Willensbildung und des Verhaltens von Regierungen sowie der Verfassung nehmen sich der Konsensbildung und Interaktion auf ordnungspolitisch relevanten Ebenen an, ohne damit „ordnungsorientiert“ im vorher erwähnten Sinne zu sein.

## **4. Abgrenzung zwischen der positiven und normativen Analyse von Institutionen**

### *4.1. Erfahrungswissenschaftliche Orientierung*

Die Auswahl von Problemen in den Wissenschaften und so auch in der Institutionenökonomie erfolgt nach Wertgesichtspunkten. Im hier zu gebenden Überblick wird auf einen Wertgesichtspunkt Bezug genommen, nach dem zwischen erfahrungswissenschaftlichen und nicht-erfahrungswissenschaftlichen Ansätzen unterschieden wird, wobei erstere den Hauptinhalt

ausmachen sollen. Natürlich ist nun auch konkreter zu begründen, warum Teile, die häufig der Institutionenökonomie zugeordnet werden, als normativ orientiert zu betrachten sind und in diesem Überblick nur von der Methode her kommentiert und dann ausgeklammert werden.

Dabei wird die verhaltenssteuernde Wirkung von Institutionen (*Gäffen* 1989) und ihr analytischer Niederschlag in der Institutionenökonomie in den Vordergrund gestellt, obwohl die Abgrenzung von anderen Analysen, die dieses Kriterium nicht erfüllen, nicht immer leicht ist.

#### 4.2. Legitimierungs-Analyse der Verfassung

Zum hier angewandten Auswahlkriterium hat eine interessante Diskussion stattgefunden, die hier nur in ihren Ergebnissen angeführt werden kann.

Als normativ bezeichnet werden Analysen von Institutionen, die die Konsequenzen von Postulaten wie vernünftiger (rationaler) Gestaltung, individueller Zustimmung der Beteiligten (Akzeptanz) auf die Entscheidung über Institutionen ableiten wollen. Sie sind sozusagen an den Entscheidungsträger gerichtete Aussagen über den Zusammenhang zwischen möglichen Postulaten (die er sich zu eigen machen mag oder nicht) und den als Mittel zur Realisierung zu verstehenden Institutionen. Da diese Aussagen häufig benutzt werden, um bestimmte Institutionen zu legitimieren, wähle ich hier die Bezeichnung „Legitimierungs-Analyse“. Beispiele dafür sind die Theorien der Verfassung (des Gesellschaftsvertrages), die sich bemühen, mit einem Minimum an derartigen Vorgaben zu Aussagen über die Art der auszuwählenden institutionellen Regelung zu gelangen.

Anzuführen sind hier Analysen aus dem public choice-Kreis von Buchanan (*Brennan/Buchanan* 1985). *Buchanan/Tullock* 1962 sowie von *Rawls* 1971 und *Notzik* 1973.

#### 4.3. Probleme der normativen Analyse

In diesem Theoriebereich treten vom hier eingenommenen Standpunkt aus gesehen, zwei Schwierigkeiten auf, die sie als positive Analysen in Frage stellen:

- (1) Rationale Gestaltung kann nicht unabhängig von den (in der Regel unterschiedlichen) Wertungen der Beteiligten gesehen werden. In diesen Analysen kann erst durch Hilfskonstruktionen wie dem „Schleier des Nichtwissens“ (Rawls) oder „unbedingte Naturrechte“ (Notzik) für die (für Aussagen über Institutionenwahl) erforderliche Homogenität der Präferenzen gesorgt werden. Letztere beruht darauf, daß die Beteiligten



eher zustimmen werden, je ungewisser für sie ihre zukünftige Betroffenheit von den Regeln ist. Solche Hilfskonstruktionen sind nötig, um zu einem Ergebnis zu kommen. Sie schirmen die Aussagen jedoch gegen empirische Überprüfungen ab und sind als „unechte“ Vertragstheorien (Zintl 1983, 31) zu bezeichnen.

- (2) Individuelle Zustimmung oder – wie bei Buchanan – „was als freiwillig vereinbart *gedacht* werden kann“ (Zintl 1983, 31) sichert keineswegs die Freiheitlichkeit einer institutionellen Regelung wie vielfach angenommen wird. Denkbar ist es, den Beteiligten ihre Zustimmung durch die Gewährung anderweitiger Vorteile „abzukaufen“, so wie dies wohl in der Geschichte häufig geschehen ist und laufend weiter geschieht.

Der hier ausschlaggebende Einwand ist: Die normativen Analysen dieser Art sind in Bezug auf die Wirkung der Regelungen auf die Beteiligten empirisch nicht überprüfbar und zwar wegen der homogenisierenden Hilfskonstruktionen. Selbst wenn diese Konstruktionen die Homogenität der Akteure im Zustimmungszeitpunkt richtig wiedergeben würden, gäbe es im Umfeld der Beteiligten für einen gedachten „Verfassungsgeber“ materielle und immaterielle Güter (wie z.B. wirksamere Verteidigung gegen äußere Feinde), die im Tausch gegen ihre Zustimmung angeboten werden können. Von den Präferenzen der Beteiligten her gesehen wäre ein solcher Tausch vernünftig (effizient), kann also als „freiwillig vereinbart gedacht werden“ (siehe dazu Zintl 1983, 90), auch wenn dadurch demokratische Verfassungsregeln abgeschafft werden. Diese Möglichkeit bringt jedoch den Sinn des Konzeptes zu Fall, nämlich die beiden Prinzipien Vernünftigkeit und Akzeptanz gleichzeitig durchzusetzen. Statt die Menge der in Frage kommenden Institutionen einzuschränken und darüber nunmehr gezielter Aussagen machen zu können, werden durch einen „vernünftigen“ trade-off beliebige Regelungen möglich. Diese Feststellung gilt a fortiori, wenn es dem „Verfassungsgeber“ gelingt, sogar ineffiziente Lösungen (aus der Sicht der übrigen Beteiligten) durchzusetzen. Wie wir aus der jüngsten Geschichte nur zu gut wissen, gelingt dies immer wieder, sogar in zivilisierten Gesellschaften.

#### 4.4. Legitimierungs-Analyse des Marktes

Analoge Überlegungen sind für Analysen anzustellen, die den Markt als Koordinationsform legitimieren wollen. Die Eigenschaft des Marktes, daß auf ihm Transaktionen unter Zustimmung der Beteiligten zustandekommen, besagt noch nichts darüber, ob dieser auch eine für die Beteiligten „vernünftige“ Institution ist zur Koordination von Transaktionen oder zur Herbeiführung ihrer Kompatibilität. Ein „Verfassungsgeber“ wird, so wie im oben



angeführten Falle bereits ausgeführt, unter denjenigen, die für vorrangige Zwecke wie zum Beispiel Krankenversorgung oder Bildung nur über eine geringe Ressourcenausstattung verfügen, genügend Zustimmung dafür finden können, andere Koordinationsmechanismen einzusetzen. Darunter werden auch und gerade solche sein, die die Freiwilligkeit von Markttransaktionen beschneiden, dafür aber beispielsweise zu einer „gerechteren“ Verteilung der relevanten Ressourcen führen. Man kann eben, wenn man erfahrungswissenschaftlich vorgehen will, nicht die Präferenzen über die Verteilung im Ausgangszustand ausklammern und zugleich die Vernünftigkeit des Marktes für alle Beteiligten nachweisen wollen. Eigenschaften, etwa die des Marktes vollständiger Konkurrenz, die Entlohnung der Produktionsfaktoren nach ihrem produktiven Beitrag (Grenzproduktivität) zu realisieren, (was anscheinend gerecht ist), werden so zu Implikaten homogenisierender Annahmen. In diesem Falle ist dies die Annahme, alle Marktteilnehmer sind mit der Ausgangsverteilung der Ressourcen zufrieden. Dies jedoch hat nichts mit Wirkungshypothesen zu tun.

#### *4.5. Von der Legitimierungs-Analyse zur positiven Orientierung*

Die bei der Legitimierungs-Analyse des Marktes ins Feld geführten Wertgesichtspunkte können also für sich allein nicht zu der gewünschten Einschränkung der in Frage kommenden Ordnungsalternativen auf möglichst nur eine einzige führen. Dies wird prinzipiell (nämlich methodisch sauber, aber praktisch wegen der begrenzten Informationen des Wissenschaftlers kaum exakt genug) geschehen können, wenn die den tatsächlichen Umständen entsprechenden Sanktionen und Anreize in ein Modell des „Institutionsgebers“ einfließen, insbesondere Beschränkungen auf der Verfassungs- und Gesetzesebene sowie die verhaltensteuernden Wirkungen (vor- und nachteilige ökonomische Konsequenzen) der zur Auswahl stehenden Koordinationsmechanismen.

Unter dem aufgezeigten Dilemma des Mangels an positivem Aussagegehalt (und institutionentechnischer Verwertbarkeit) leidet nicht nur die Analyse der reinen Marktwirtschaft, sondern leiden auch die in einem engen verwandtschaftlichen Verhältnis mit ihr stehenden wohlfahrtsökonomischen Ansätze zur Legitimierung einer sozialistischen Marktwirtschaft (Oskar Lange, Enrico Barone) oder eines arbeiterselbstverwalteten Systems von Unternehmen. Jedenfalls gilt dies für die „Entwürfe“ solcher Institutionensysteme. In die kritische Diskussion derartiger Entwürfe sind später häufig positive wirkungsanalytische Aussagen eingeflossen. Ein pauschales Urteil wäre hier also fehl am Platze. Solche Aussagen sollen in diesem Überblick nicht berücksichtigt werden, obwohl sie zur Institutionenökonomie in einem weiteren Sinne gerechnet werden können.

## C. Überblick über die Ansätze und den Stand der ökonomischen Analyse von Institutionen

### 1. Zum Begriff der Eigentums- und Verfügungsrechte

Bei der Erörterung wichtiger Grundlagen der Institutionenanalyse ist bereits auf die Zuordnungsfunktion, die Anerkennungsfunktion und die Sanktionsfunktion des Rechts eingegangen worden und auf den Zusammenhang zwischen Recht und Institutionen. Das Bewußtsein dieses Zusammenhanges ist von Coase (1937) und in den 60er und 70er Jahren von anderen Autoren wiederbelebt worden, von denen hier *Demsetz* 1964, 1967, *Alchian/Demsetz* 1972, *Furobotn/Pejovich* 1972, *Manne* 1969, *North* 1978, *Gäfgen* 1984 erwähnt werden sollen. Von diesen Autoren sind wichtige Impulse zur Entwicklung des analytischen Institutionalismus (im Unterschied zum historischen Institutionalismus) (*Meyer* 1983, 3) ausgegangen, der Fragestellungen aufnimmt, die von der beherrschenden neoklassischen Theorie nicht beantwortet werden konnten (*Albert* 1977; *Schumann* 1978; *Gäfgen* 1984; *Meyer* 1983).

Eigentums- und Verfügungsrechte (im folgenden kurz „Verfügungsrechte“ genannt) regeln die Verfügung über Gegenstände des Wirtschaftsverkehrs durch Wirtschaftssubjekte und damit auch die Beziehungen zwischen den Letzteren. Dabei kann es offen bleiben, welche Güter, Sachen, Rechte oder Vermögensgesamtheiten (z.B. Unternehmen) als *Gegenstände* in diesem Sinne aufgefaßt werden, weil sich die Abgrenzung ständig ändert. Man denke daran, daß zeitweise Personen (Sklaven) als Sachen aufgefaßt wurden, während Rechte zur Ausbeutung des Meeresbodens oder der Arktis relativ neuen Datums sind.

Ebenso können auch die vielfältigen *Formen*, in denen *Verfügungen* möglich sind, nur beispielhaft umschrieben werden. Üblich ist die Einteilung der Verfügungsformen über Gegenstände in:

- Nutzung (usus);
- Einbehaltung der Erträge (usus fructus);
- Veränderung von Form und Substanz (abusus);
- Überlassung der Verfügung (ganz oder teilweise) an andere mit (ohne) Auflagen mit (ohne) Anspruch auf Erträge.

Durch die letztgenannte Form soll die Delegation von Verfügungsrechten durch Eigentümer (Prinzipale) an Beauftragte (Agenten) erfaßt werden (Agenturbeziehungen), was sich natürlich in Hierarchien über mehrere Ebenen hinweg wiederholen kann.

## 2. Das Konzept des Eigentumsrechts-Ansatzes (ERA)

Die wichtigsten Merkmale des Konzepts sollen im Folgenden kurz aufgezählt und kommentiert werden. Der Vielfalt der Verfügungsrechtskonstruktionen im Wirtschaftsverkehr entspricht die Vielfalt der Anwendungen des Konzepts, die hier nur beispielhaft erwähnt werden können, um das analytische Vorgehen und einige elementare Aussagen zu illustrieren.

- (1) Es kommt im Wirtschaftsverkehr zur „Erfindung“ und Benutzung von sogenannten „sekundären“ Rechtskonstruktionen zu Koordination der Interessen der Beteiligten (Gäfen 1983, 3; Schenk 1988 a, 228).
- (2) Dabei wird von *rationalem Verhalten* bei Transaktionen und sekundären Verfügungsrechtskonstruktionen (beispielsweise einfache oder komplizierte Vorträge, Kooperationsformen, Unternehmens-Organisations-technologien) ausgegangen oder auch von beschränkt rationalem Verhalten (infolge zu hoher Komplexität des Umfeldes und der daraus sich ergebenden wirtschaftlichen Konsequenzen).
- (3) Das Bestehen von Optionen kraft eines Verfügungsrechts (Rechtsoptionen) für einen Akteur sagt für sich allein noch nichts über seine *tatsächlichen Handlungsmöglichkeiten* (Handlungsoptionen) aus. Wenn er sich rational verhält, wird er Handlungsoptionen auslassen, die mehr kosten als sie einbringen. Umgekehrt kann er (z.B. als Agent) Rechtsoptionen anderer Akteure (die ihm nicht zustehen) nutzen, wenn ihm das mehr einbringt als ihn das kostet, insbesondere, wenn es für den anderen (z.B. den Prinzipal) kaum oder nicht zu entdecken ist. Viele institutionelle Arrangements werden heute als Vorkehrungen erklärt, die von Inhabern der Rechtsoptionen geschaffen werden, um sich gegen den unvorhergesehenen „opportunistischen“ Gebrauch von Rechtsoptionen eines Geschäftspartners oder die Einschränkung ihrer Rechtsoptionen durch andere zu schützen (Schenk 1988 a).
- (4) In beiden Fällen ist von Kosten die Rede, und zwar im Sinne von *Kosten des Gebrauchs* von eigenen oder fremden *Rechtsoptionen* (Transaktionskosten). Solche Kosten entstehen nicht nur beim Gebrauch von Rechtsoptionen, also bei der Nutzung, Überwachung, Sicherung des Ertrages usw., sondern auch beim Erwerb und bei der Veräußerung oder bei der Delegation.
- (5) Zentraler Analysegegenstand sind die *Auswirkungen unterschiedlicher Rechtsgestaltungen* oder Rechtskonstruktionen, wobei unterschiedliche Transaktionen oder Transaktionsumstände spezifische Gestaltung verlangen und deren spezifische Auswirkungen herbeiführen. Mit Auswirkungen können wirtschaftliche und/oder verhaltensmäßige Kategorien gemeint sein (z.B. allokativer oder distributiver Art oder – ein im



sozialistischen System verbreitetes Verhalten – die Vermeidung von risikanten Transaktionen infolge ungeeigneter Rechtskonstruktionen).

- (6) Wie im letzten Beispiel gezeigt, können Rechtskonstruktionen gemessen an den Präferenzen der beteiligten Partner mehr oder weniger ungeeignet sein und zu Auswirkungen (z.B. Verhaltensweisen) führen, die für eine oder die andere Seite beziehungsweise für die gesamte Volkswirtschaft wohlfahrtsmindernd oder gar schädlich sind. Dies tritt besonders dann ein, wenn *Rechtskonstruktionen zwingend vorgeschrieben*, (für die Beteiligten nicht dispositiv gestaltet) sind, wie dies in sozialistischen Ländern häufig der Fall war (Schenk 1988d, 45ff.). Die *Wahl von Sekundärnormen und -institutionen* kann von ihnen nicht in der sonst allgemein üblichen Weise an ihre Präferenzen, Transaktionen und Transaktionsumstände angepaßt werden.
- (7) In Situationen der soeben gekennzeichneten Art kann es – je nach Gestaltung des Systems der Repräsentation von politischen Interessen – zu Pressionen zwecks Änderung der primären Normen und Rechtskonstruktionen kommen. Wenn sich der Verfügungsrechtsansatz auch mit solchen Rückkoppelungsprozessen beschäftigt (North 1978), dann ist er prinzipiell auch in der Lage, den *Wandel der Verfügungsrechte* aus dem System der primären Normen und aus seinen (solche Prozesse induzierenden) Auswirkungen zu erklären.
- (8) Solche Erklärungen sind im Gegensatz zur Deutung vieler Historiker und Institutionisten, die methodisch nicht bei individuellem Verhalten ansetzen, sondern bei gesamtgesellschaftlichen (und unüberprüfbaren) Wirkfaktoren, *prinzipiell empirisch überprüfbar* (Gäfgen 1984). Jedoch ergeben sich praktisch fast unüberwindliche Zurechnungsprobleme in einem realen System mit vielen Wirkfaktoren und unterschiedlichen (ihrerseits dem Wandel unterliegenden) Anwendungsbedingungen. (Siehe dazu B, 2.2.2).
- (9) Der Ansatz eignet sich dazu, Stufenfolgen primärer, sekundärer, tertiärer usw. Rechtskonstruktionen zu analysieren und dabei Gesetzmäßigkeiten des Auftretens bestimmter Ausprägungen aufzufinden (Interdependenzen zwischen über- und untergeordneten Koordinationsmechanismen) (Schenk 1988). Insofern kann er zu einer theoretischen Institutionenanalyse („Ordnungstheorie in neuer Begründung“ – Gäfgen, 1984, 5) weiterentwickelt werden, wozu es bereits entsprechende Mehrebenenkonzepte gibt (Schenk 1988c und 1988d).

### 3. Zur Einordnung des Konzepts

Von Kommentatoren ist mit Recht festgestellt, daß sich die Verfügungsrechtsanalyse der grundlegenden Modellierungsmethoden der neoklassi-



schen Mikroökonomik bedient (*Manne* 1979; *Gäfen* 1984, 3; *Schenk* 1988d, 17). Sie geht in der Regel von individualistischer Nutzenmaximierung (jedoch für Organisationen auch von kollektivistischer Zielverfolgung) aus, von rationalem (meist jedoch eingeschränkt rationalem) Verhalten, berücksichtigt materielle und formelle Restriktionen bei der Nutzenmaximierung. Sie behandelt die Auswahl der für den Wählenden effizienten Option aus einer innerhalb der Restriktionen liegenden Domäne sekundärer Rechtskonstruktionen (*Schenk* 1988). Eine Weiterentwicklung der Neoklassik stellt diese Analyse jedoch insofern dar, als sie empirisch gehaltvolle Aussagen über Wirkungen von Institutionen entwickelt (*Frey* 1990, 161) und in die Anwendungsbedingungen auch Normen etwa im Sinne sozial akzeptierter, ungeschriebener Handlungserwartungen und -beschränkungen aus dem institutionellen Umfeld einbezieht: Transaktionskosten werden als Restriktionen berücksichtigt, d.h. der Gebrauch des Rechts wird nicht als freies Gut behandelt. Allerdings weist sie gerade mit diesen Erweiterungen schwache Stellen auf, nämlich unabgeklärte Begriffsverständnisse und eine noch nicht durch genügend Anwendungsfälle belegte Aussagekraft. Jedoch sind solche Schwächen für einen noch recht jungen Wissenszweig nicht erstaunlich (*Schumann* 1978, 311) und sollten nicht als Argumente zur Ablehnung benutzt werden. Denn bisher sind die Potentiale des Ansatzes, sowohl hinsichtlich der Anwendung auf verschiedene partielle Institutionen und ganze Wirtschaftsordnungen als auch hinsichtlich der Gewinnung empirisch gehaltvoller Aussagen über die Wirkungen von Rechtsgestaltungen bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Der Ansatz bietet die Chance zu einer Erweiterung und Erneuerung der Neoklassik mit engerem Bezug zur immer komplexer werdenden Realität.

## D. Der Transaktionskostenansatz

### 1. Das analytische Konzept

Wie gezeigt wurde, beschäftigt sich der Property-Rights-Ansatz vornehmlich mit privaten Rechtsfiguren wie dem Eigentum und dem Bündel von Rechtsoptionen, die es verleiht. Im Hintergrund steht jedoch immer die Frage, zu welchem Verhalten und ökonomischen Wirkungen die Ausgestaltung der Verfügungsrechte (und der sie sichernden Sanktionen) führt. Der Frage des praktischen Koordinierens, nämlich Ausgestaltungen zu finden, die das Verhalten der Beteiligten im gewünschten Sinne steuern, wird besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

Diese Betrachtungsweise findet ihre Entsprechung im Transaktionskostenansatz, der von *Coase* 1937 konzipiert und von *Williamson* 1975, 1985 und anderen weiterentwickelt wurde. Es geht um die rationale Erklärung von Rechtskonfigurationen, und zwar geht es – zufällig oder nicht – um die-

jenigen, die auch im ERA eine Rolle spielen. Wichtige konzeptionelle Erweiterungen bestehen darin, daß Verträge (als die wichtigste Form der Nutzung von Rechoptionen des Eigentums) als unvollständig angesehen werden, und zwar aus ökonomischen Gründen. Hierbei spielen die Transaktionskosten eine wichtige Rolle. Dies kommt in der Namensgebung für den Ansatz zum Ausdruck. Die Gründe und Konsequenzen unvollständiger Verträge und Institutionen werden systematisch herausgearbeitet. Es wird untersucht, welche Rolle diese Gründe spielen und wie sie bei verschiedenen Arten von Transaktionen die Wahl der Vertragsform (oder anderer Formen) beeinflussen. Als zentrale Aussage dieses Ansatzes ist festzuhalten, daß institutionelle Arrangements in der Wirtschaft Antworten auf Transaktionskosten darstellen. Mit ihrer Wahl wird versucht, Transaktionskosten zu sparen (Einsparungsthese). Damit sind vom Transaktionskostenansatz wichtige Anregungen ausgegangen, die Annahme perfekt durchsetzbarer Verfügungsrechte aufzugeben, von der der ältere Verfügungsrechtsansatz noch ausgegangen war. Über die Wahl der Vertragsform (und ihrer institutionellen Alternativen) kann überhaupt erst *nach* diesem Schritt sinnvoll nachgedacht werden. Hier zeigt sich eine der engen Verbindungen zwischen ERA und Transaktionskostenansatz. Von daher halten wir es für sinnvoll, beide als Teile eines institutionenanalytischen Gesamtkonzepts zu sehen und zu behandeln.

## 2. Märkte und Hierarchien

### 2.1. Zur Entstehung der Fragestellung

Die Unternehmung ist eine der Konfigurationen („nexus of contracts“), die Transaktionskosten sparen.

Coase hat aufgrund dieser Erkenntnis die Frage nach den Vorteilen ihres Gebrauchs gegenüber anderen Konfigurationen von Verträgen gestellt, nämlich Verträgen auf Märkten. Die Antwort: „The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism“ (1937, 3336). Er weist hier auf Gründe hin, wie Verhandlungen und Abschluß von separaten Verträgen für jede einzelne Markttransaktion. Es sind dies Gründe, die das Entstehen von Unternehmen nicht wie bisher als eine technisch bedingte Tatsache erscheinen lassen. Eine ökonomische Erklärung steht auf der Tagesordnung.

### 2.2. Vorteile der Unternehmung

Wenn bestimmte Faktoren bei der Erstellung einer Leistung eng zusammenarbeiten müssen und es keine Unternehmung gäbe, wären zwischen

allen Faktoren zweiseitige Verträge notwendig. Wie man sich leicht ausrechnen kann, wird mittels einer Unternehmung, die als zentraler Agent die Koordination der Faktoren übernimmt, die Zahl der Verträge erheblich reduziert. Als ein weiterer Vorteil der Unternehmung kommt hinzu: Treten unvorhergesehene Ereignisse ein, dann müssen die zweiseitigen Verträge angepaßt werden (was mit Verhandlungsaufwand verbunden ist). Die Verträge eines Unternehmens mit den Faktoren führen demgegenüber ein neues Recht ein, das *Weisungsrecht* gegenüber den Faktoren. Und dies erlaubt es, Ereignisse abzuwarten und darauf mit einem (in bestimmten Grenzen) angepaßten Einsatz der Faktoren zu reagieren. Mit anderen Worten: Die Unternehmung und die ihren Kern ausmachende Figur des Weisungsrechtes verdanken ihr Entstehen dem Streben nach Minimierung der Transaktionskosten bei Ungewißheit.

Ungewißheit tritt in zwei Formen auf: über den zukünftigen Zustand der Welt und über das Verhalten der anderen Vertragspartei(en). Die erste Form führt dazu, daß Verträge nicht exakt genug formuliert werden können, um allen zukünftigen Ereignissen durch entsprechende Klauseln Rechnung zu tragen. Die zweite Form, Verhaltensungewißheit, wird durch Williamson betont. Auf sie soll später noch gesondert eingegangen werden, weil sie das größere Problem darstellt. Letztlich werden die Akteure durch den Wettbewerb gezwungen, die kostenmäßigen Implikationen verschiedener Arrangements möglichst gut einzuschätzen, zwischen ihnen abzuwägen und das kostengünstigste zu wählen.

### 3. Wichtige Elemente des Ansatzes

*Williamsons* Anliegen, die Erklärung unterschiedlicher Institutionen im Rahmen eines marktwirtschaftlichen Umfeldes, beruht auf der Einsparungsthese (1985, 17). Dabei werden die verschiedensten Arrangements ausgehend vom Marktaustausch bis hin zum Extremtyp einer zentralisierten hierarchischen Organisation erfaßt. Ebenso, wie die dazwischenliegenden Mischformen wie Franchising, Joint Ventures, Kooperationen usw., sind sie zum Schutz der Interessen der Vertragspartner, mehr oder weniger geeignet. Schutz bedeutet hierbei, daß Transaktionskosten für ex ante-Arrangements in Kauf genommen werden, um Transaktionskosten ex post einzusparen, die durch nicht erwartetes Verhalten des Vertragspartners entstehen, etwa durch einseitige Ausnutzung einer Abhängigkeitsbeziehung, Nichterfüllung von Verpflichtungen usw.

Das Verdienst von Williamson besteht darin, Bestimmungsgründe für die Schutzbedürftigkeit von Transaktionen eingeführt zu haben. Dabei spielen die Attribute der Transaktion eine Rolle, insbesondere spezifische Investitionen der Partner sowie menschlichen Eigenschaften, nämlich begrenzte



Rationalität und Opportunismus. Beide Arten von Eigenschaften und ihre Konstellation sorgen für die bereits ausgeführte Vielfalt der Kontrahierungsformen. Sie sind dafür verantwortlich, daß klassisches Kontrahieren zu einem Grenzfall wird. Letzteres tritt auf, wenn keine partnerspezifischen Investitionen getätigt werden müssen, um ein Geschäft zustande zu bringen. Allgemein verwendbare Maschinen oder universell einsetzbare einfache Arbeit sind für diesen Fall charakteristisch. Aus diesem Grunde sind keine besonderen Arrangements erforderlich, um den Investor vor einem vorzeitigen, verlustreichen Abbruch der Lieferbeziehung zu schützen. Das heißt, Partner mit einem ähnlichen Bedarfsprofil oder Angebotsprofil sind für den Investor relativ leicht zu finden. Die Investition beinhaltet dann kein besonderes Risiko. Dies ist in einem normalen Wettbewerbsmarkt der Fall, auf dem diskrete Lieferkontrakte abgeschlossen werden, also in einer Welt, die durch orthodoxe Annahmen umschrieben ist.

Das andere Extrem, nämlich des „relationalen“ Kontrahierens, tritt bei partnerspezifischen Investitionen auf. Die Produktivität kann durch Investitionen in Know-how, Spezialmaschinen und -personal soweit erhöht werden, daß solche Kontraktformen attraktiv werden. Allerdings ist langfristige Auslastung die Bedingung für diesen Vorteil. Dies kann in extrem investitionsaufwendigen Fällen nur durch vertikale Integration mit dem Abnehmer gesichert werden. In weniger extremen Fällen reichen hybride Arrangements mit langfristiger Bindungswirkung und entsprechend eingebauten Sicherungsvorkehrungen (Vertragsstrafen, Kapitalbeteiligungen, joint ventures, franchising-Verträge usw.).

Die Spezifität einer Ressource wird beim Kontrahieren erst dadurch zu einem Problem, weil nach der Ansicht einiger Autoren (*Helpat/Teece* 1987) Verhaltensungewißheit unterstellt werden muß und mit opportunistischem Verhalten zu rechnen ist. Bei unvollständigen Verträgen, wie sie bei beschränkter Rationalität und Unsicherheit immer auftreten, müssen die Vertragspartner hohe ex post-Kosten des strategischen (auch arglistigen) Verhaltens ihres Kontrahenten bei der Vertragserfüllung oder bei der (durch äußere Umstände notwendigen) Anpassung der Vertragsbedingung einkalkulieren, daher in solchen Fällen die Neigung zu vertikaler Integration.

Anders ausgedrückt, lassen sich etwa durch Verwendung hochspezifischer Ressourcen Quasi-Renten erzielen, wenn die strategische Verwundbarkeit in Kauf genommen wird oder durch entsprechende Vertragsklauseln bzw. Institutionen („governance“) beherrschbar gemacht wird. Dabei gilt, daß die Quasi-Rente mit dem Spezifitätsgrad steigt. Dies sei mit Hilfe eines Beispiels erläutert (*Picot/Dietl* 1990, 179).

Ein Landwirt möge mit einem Grundstück einen jährlichen Ertrag von DM 30 000 erwirtschaften können, durch Verpachtung an einen benachbarten Golfclub jedoch DM 20 000 mehr erzielen. Dieser Unterschiedsbetrag



zwischen der (standortmäßig) spezifischen und der nächstbesten Nutzungsmöglichkeit (landwirtschaftliche Nutzung) ist die Quasi-Rente. Um diesen Betrag könnte der Golfclub bei Vertragsverlängerung die jährlichen Pachtgebühren maximal drücken.

An diesem Beispiel lassen sich die ex-ante und ex-post Spezifität erläutern, die von Williamson unterschieden wird. Gab es in der Nachbarschaft des Golfclubs keine geeigneten Pachtgrundstücke, dann hatte der Landwirt von vornherein einen spezifischen Vorteil als alleiniger potentieller Vertragspartner. Gab es jedoch mehrere geeignete Pachtgrundstücke und Anbieter, so kam der Vorteil des ausgewählten Verpächters erst zum Tragen, als der Ausbau des Golfplatzes erfolgt war und der Club den Verpächter nur unter Aufgabe seiner golfspezifischen Investitionen wechseln konnte. Bei *Williamson* wird das nachträgliche Eintreten der Spezifität als „fundamentale Transformation“ bezeichnet (1985, 61 - 63). Sie steht für die ex post auftretende strategische Verwundbarkeit eines Partners in einer vorvertraglich noch wettbewerblichen Konstellation und damit für eine nachträglich entstehende Quasi-Rente des Landwirts. Er könnte bei Vertragsverlängerung die Pacht höchstens um den Betrag anheben, den ein Vertrag und eine Neuinvestition durch den Club auf dem Grundstück eines anderen Verpächters zusätzlich verursachen würden.

Der Transaktionskostenansatz ist nach Williamsons Einschätzung im Vergleich zu anderen mehr mikroanalytisch, mehr bewußt seiner Verhaltensannahmen, betont und entwickelt die wirtschaftliche Bedeutung der Spezifität von Vermögensgegenständen, beruht in höherem Maße auf komparativer institutioneller Analyse, betrachtet die Unternehmung mehr als eine Regiestruktur (governance structure) für Kontrakte denn als eine Produktionsfunktion und legt größeres Gewicht auf die ex post-Arrangements des Kontrakts (speziell auf private Rechtsfindung im Vergleich zu richterlicher Rechtsfindung) (*Williamson* 1985, 18).

In seiner Definition der Transaktionskosten schließt er sich *Arrow* an, der diese als „costs of running the economic system“ (1969, 48) bezeichnet. Es sind die Friktionen des ökonomischen Systems, oder besser: die nicht den neoklassischen Attributen entsprechenden Umstände, die zu Kosten führen, und es sind die Kosten zur Beherrschung dieser Friktionen, an denen die Erklärung der Institutionen des ökonomischen Systems deshalb ansetzen muß.

In der neoklassischen Theorie bleiben diese Aspekte letztlich unberücksichtigt: Sie hat keine Sprache entwickelt, um die Friktionen zu beschreiben, obwohl sie sich der Tatsache ihres Vorhandenseins durchaus bewußt ist<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> *Williamson* 1985, 19. Auf S. 53 wird *Marschak* zitiert, der als neoklassischer Organisationstheoretiker diesen Zwiespalt eingestanden hat: „There exist almost

Deshalb bleiben auch viele „nonstandard“-Kontraktpraktiken wie Gebiets- und Kundenabgrenzungen, Kopplungsgeschäfte, block booking, franchising, vertikale Integration usw. als transaktionskostensparende Arrangements unbehandelt. Was schlimmer ist: sie wurden aus Mangel an Verständnis für die Besonderheiten des Kontrahierens als Monopolpraktiken interpretiert.

#### 4. Anwendungsfelder

Die wichtigsten Arbeiten zur vertikalen Integration im Anschluß an den grundlegenden Artikel von *Coase* 1937 stammen von *Williamson* 1971, *Klein/Crawford/Alchian* 1978, *Riordan/Williamson* 1985.

*Williamson* entwickelte eine vergleichende Betrachtung („institutional failures framework“), um zu zeigen, warum und unter welchen Umständen spezifische Investitionen zur Substitution von Marktlieferung durch interne Versorgung führen können (*Williamson* 1975). *Klein, Crawford und Alchian* arbeiten den Zusammenhang zwischen spezifischen Investitionen und „aneignungsfähigen Quasi-Renten“ heraus (siehe Abschnitt 3.) mit einem Akquisitionsbeispiel aus der Automobilindustrie. Ein statistisches Modell zur Herstellung eines Zusammenhanges zwischen Eigenschaften von Transaktionen und Organisationsform wurde von *Monteverde/Teece* 1982 auf die Automobilindustrie angewandt. *Riordan/Williamson* 1985 zeigten in einem neoklassischen Modell wie durch spezifische Investitionen Kostensenkungseffekte entstehen und interne Organisation gegenüber Marktzulieferung zunehmend attraktiver wird. Eine eindeutige Aussage über den Zusammenhang zwischen Spezifität und optimalen Output ist jedoch nicht möglich.

Weitere Anwendungen beziehen sich auf intertemporales Kontrahieren unter Ungewißheit mit Investitionen in spezifischen Ressourcen, wobei besondere Vertragsformen (z.B. mit Vertragsstrafen zum Schutze des Investors im Falle des Ausbleibens von Aufträgen) eine Rolle spielen (*Telser* 1981; *Klein/Leffler* 1981; *Williamson* 1983).

Zum Theorem von *Modigliani/Miller* 1958, daß die Kapitalkosten in einer Unternehmung unabhängig davon seien, zu welchen Anteilen mit Fremd- oder Eigenkapital finanziert wird, sind Gegenthesen entstanden. Gemäß dem Transaktionskostenansatz sind Projekte mit niedriger physischer Spezifität vorteilhafter durch Fremdkapital abzudecken (*Williamson* 1988).

Ein wichtiges Anwendungsgebiet ist die Erklärung der Organisationsform von Großunternehmen. *Chandler* 1966 fand heraus, daß in den 20er Jahren

---

unique, irreplaceable research workers, teachers, administrators: just as there exist unique choice locations for plants and harbors. The problem of unique or imperfectly standardized goods ... has been neglected in the textbooks“ (1968, 14).

ein Trend von der funktional organisierten Unternehmung zur multidivisional organisierten einsetzte und über Jahrzehnte anhielt. Die multidivisionale Unternehmensorganisation wird von Chandler als eine Innovation zurückverfolgt und ihre offensichtliche Überlegenheit über die funktionale mit transaktionsökonomischen Argumenten erklärt (*Chandler* 1966, 1977; *Williamson* 1985, 1980).

Wichtigstes Element der Überlegenheit sind die verbesserten Kontroll-eigenschaften in dieser Organisationsform. Durch die Kombination von Erfolgskontrolle und Manager-Anreizen kann in den weitgehend selbständigen Divisionen die Verfolgung von eigennützigen Teilzielen durch deren verantwortliche Manager eingeschränkt werden. Außerdem wird die Unternehmensspitze von Informationserfordernissen und operativen Entscheidungen entlastet. Sie kann sich mehr der langfristigen Planung widmen und den cash-flow besser zugunsten der Divisionen mit hoher Rentabilität verteilen. Williamson spricht in diesem Zusammenhang von Vorteilen des „internen Kapitalmarktes“, insbesondere aufgrund der vergleichsweise überlegenen Informationsmöglichkeiten über voraussichtliche Marktchancen und Renditen.

Von den Anwendungen in der Wirtschaftspolitik sind die Bereiche Regulierung/Deregulierung und Wettbewerbspolitik (dazu Abschnitt E 4.1.) zu erwähnen. Im erstgenannten Bereich fand eine Diskussion um das geringste von mehreren Übeln statt, nämlich privates unreguliertes Monopol, privates Monopol unter staatlicher Regulierung, öffentliches (staatliches) Unternehmen und Versteigerung der Rechte durch die öffentlichen Stellen für die Bedienung des Marktes. Daran waren *Demsetz* 1968, *Stigler* 1968, *Posner* 1968 beteiligt, die argumentierten, daß die Versteigerung ein effizienter Weg sei, insbesondere im Vergleich mit der Regulierung. Demgegenüber bezweifeln Transaktionskostentheoretiker (*Williamson* 1985), daß mit den Bietern in der Versteigerung ausreichend vollständige Verträge formuliert werden können, die späteren Datenänderungen Rechnung tragen. Nachdem ein Zuschlag an einen Bieter erfolgt ist, hat dieser bei späteren Neuausschreibungen Vorteile gegenüber Rivalen. (Vgl. „fundamentale Transformation“; Abschnitt 3.) Außerdem können Gewinnkontrollen gegenüber den Anbietern des Dienstes nicht so durchgreifend gehandhabt werden wie in Bereichen mit Regulierung. Insbesondere jedoch bereitet die spätere Übergabe und Bewertung der installierten Einrichtungen auf einen neuen Bewerber Schwierigkeiten und erfordert kostspielige Schiedsgerichtsverfahren, wobei opportunistische und wertverzerrende Abrechnungsstrategien durch den Bieter nur schwer zu kontrollieren sind. Im Endeffekt sind ähnliche Probleme zu lösen wie bei der staatlichen Regulierung:

“At the risk of oversimplification, regulation may (therefore) be described contractually as a highly incomplete form of longterm contracting in which (1) the reg-



ulatee is assured a fair rate of return, in exchange for which (2) adaption to changing circumstances are successively introduced without the cost of haggling that attends such changes when parties to the contract enjoy greater autonomy." (Williamson 1985, 347)

## **E. Der Transaktionskostenansatz: Kritische Anmerkungen und Modifikationen**

### **1. Problemauswahl**

Im Anschluß an diesen Überblick über den Transaktionskostenansatz und seine Anwendungen sind einige kritische Anmerkungen zum Verhaltenskonzept, zu seiner Weiterentwicklung (2.) sowie zum Zusammenhang zwischen Verhalten und Verwundbarkeit (3.), zur Analyse von Kontrolleigenschaften von Verträgen und von Hierarchiebeziehungen (4.) angebracht. Sie sollen zeigen, wo nach meiner Ansicht derzeit Engpässe für die Akzeptanz, für die allgemeinere Anwendbarkeit und für die Weiterentwicklung dieses prinzipiell fruchtbaren Konzeptes bestehen. Abschließend werden (5.) die Grundzüge eines verallgemeinerten Ansatzes dargestellt.

### **2. Zum Verhaltenskonzept**

Im Überblick wurde deutlich, daß die Konstellation von verhaltensrelevanten Faktoren für den Transaktionskostenansatz bei der Erklärung von Institutionen einen hohen Stellenwert einnimmt. Hier soll nun gezeigt werden, daß die Gewichtung der Faktoren bei Williamson in einer Reihe von Fällen nicht zu plausiblen Ergebnissen führt und im Widerspruch zu strategischen Verhaltensmaximen steht. Unser Haupteinwand: Williamsons Verhaltensannahmen führen dazu, daß Schutzarrangements gegen Opportunismus in vielen Fällen für notwendig gehalten werden, jedoch nicht wirklich notwendig sind. Diese Einsparungsmöglichkeiten werden in seinem Konzept nicht berücksichtigt.

Deshalb werde ich zunächst auf Merkmale eingehen, die die Verhandlungsposition und -stärke der Vertragsparteien bestimmen, um daraus Folgerungen über die Einschätzung relevanter Vertragsfiguren durch die Verhandlungspartner zu ziehen. Dadurch ergeben sich andere Folgerungen als bei Williamson.

Als Merkmale, die die strategische Position bestimmen und damit die Zielverfolgung durch die Kontrahenten beschränken, sind zu beachten: Die Ausstattung (1) mit Wissen, (2) mit alternativen Handlungsoptionen und/oder Vertragspartnern und (3) mit unterstützenden sanktionierenden Normen. Nur die beiden Merkmale (1) und (2) spielen in Williamsons Argumentation und bei den Vertretern seiner Auffassung eine Rolle.

### 2.1. Die strategischen Positionsmerkmale

Letztlich bestimmen die Unterschiede in der Ausstattung der Akteure deren Vorstellungen über die relative Verhandlungsposition in verschiedenen Vertragskonfigurationen. Sie sind somit der Grund für die Wahl einer Konfiguration aus der Vielzahl von möglichen. Ausstattungsunterschiede mit jedem dieser Merkmale führen bei Vertragsverhandlungen dazu, daß sich die weniger gut ausgestattete Partei strategisch relativ *verwundbar* fühlt. Das heißt, der Wert der vertraglich zugesicherten Handlungsoptionen kann sich durch das Verhalten der anderen Vertragspartei als geringer herausstellen, als ursprünglich angenommen. Wie kann es zu diesem Wertverlust kommen, der als ex-post Transaktionskosten bezeichnet wird? Einige erläuternde Bemerkungen zu den strategischen Faktoren mögen dies erklären.

Zu (1): *Wissen*: Der andere besitzt einen Vorteil, wenn er mehr über den Vertragsgegenstand und seine Mängel (rechtlicher oder nutzenmäßiger Art) weiß als ich und mir dieses Wissen verschweigt oder verfälscht. Meine Handlungsoptionen werden aufgrund meines geringeren Wissens von mir höher und nutzenbringender eingeschätzt als dies der Kontrahent aufgrund seines besseren Wissens tut. Da er dies weiß, kann er von mir einen höheren Preis verlangen als ich bei gleichem Wissensstand zahlen würde.

In den meisten Fällen ist ein Ausstattungsunterschied dieser Art nur mit hohen Kosten zu reduzieren, etwa durch Fachgutachten, aber kaum zu beheben.

Zu (2): *Alternative Handlungsoptionen*: Mein Kontrahent ist strategisch besser gestellt, wenn er weniger Ressourcen in die zweiseitige Vertragsbeziehung investieren muß als ich, und zwar solche die nicht mehr für anderweitige Geschäfte in Frage kommen (Mangel an anderweitigen Vertragspartnern oder „asset specificity“). Somit sinkt bei Vertragsstörungen insbesondere der Wert dieser meiner („transaktionsspezifischen“) Investitionen. Ich werde im Falle erpresserischer Ausnutzung meiner größeren strategischen Verwundbarkeit nachgiebiger sein müssen, um (im Extremfall) einen vollständigen Wertverlust zu vermeiden.

Zu (3): *Unterstützende sanktionierende Normen*: Bin ich relativ besser mit Normen dieser Art ausgestattet als die andere Vertragspartei (etwa weil es Schiedsgerichtsurteile oder soziale Verhaltensnormen gibt, die meine Vertragsauslegung stützen), dann lassen sich möglicherweise meine Ausstattungsnachteile nach (1) und (2) kompensieren. Für mich erübrigt sich eine besondere vertraglich-strategische Vorsorge. Ich spare Verhandlungsaufwand. Es kann sich aber auch

umgekehrt verhalten. Dies würde den Wert meiner Optionen aus dem Vertrag weiter einschränken.

## 2.2. Strategische Positionsmerkmale und Verwundbarkeit

Die Erläuterung der Ausstattungsunterschiede und ihrer Konsequenzen für die strategische Verwundbarkeit der Vertragsparteien führt zu folgenden Feststellungen:

- (1) Kompensationen zwischen den drei Merkmalen der strategischen Verhandlungssituation sind aus Ersparnisgründen plausibel und können ungeachtet von Niveauunterschieden bei einzelnen Merkmalen zur Ausgewogenheit der Verwundbarkeit führen, auch wenn diese beiderseits hoch ist. In diesem Falle sind offenbar bei beiden Parteien keine besonderen institutionellen Vorkehrungen schützender Art notwendig. Hier wird also kein *relationaler* Vertrag zustande kommen, in dem Sinne, wie er in der Institutionenanalyse als notwendig angesehen wird (Macneil 1976; Goldberg 1976, Richter 1990, 583), nämlich mit schützenden privaten (außergerichtlichen) Sanktionen. Der Typ des *klassischen* Vertrags dürfte eher angemessen sein.
- (2) Strategische Verwundbarkeit der beschriebenen Art spielt natürlich besonders bei sich wiederholenden Transaktionen, also auf Dauer angelegten Verträgen, eine Rolle.
- (3) Ist die strategische Verwundbarkeit von Partnern unterschiedlich hoch, dann sind solche besonderen Vorkehrungen angezeigt. Hier werden in der Literatur Überlassung von Geiseln, Pfänder, bindende öffentliche Erklärungen, „bilateral governance“ oder „unified governance“, also „vertikale Integration“ der Parteien (in einem Unternehmen) genannt. Im letztgenannten Fall können Anpassungen an „störende“ Ereignisse kraft des Weisungsrechtes so ausgeführt werden, daß gemeinsame Gewinnmaximierung möglich wird (Williamson 1985, 78).

Grenzen des unternehmensinternen Weisungsrechtes werden häufig wenig beachtet, sind jedoch zu berücksichtigen, wenn „unified governance“ als Lösung erwogen wird (Williamson 1975, 122 passim; 1985, 151). Gründe dafür sind: sich addierende Verzerrungen in der Informationsweitergabe über mehrere Hierarchieebenen und die Schwierigkeit, in größeren Unternehmen „subgoal pursuit“ zu entdecken und zu sanktionieren (Williamson 1981, 67). Letztlich sind es diese Grenzen, die immer größer werdende Unternehmen infolge Kontrollverlusts ineffizient werden lassen (Dazu auch: Williamson 1986, 46). Das Problem der Kontrolleigenschaften von Hierarchien ist bisher wenig beachtet worden und wird deshalb in einem der folgenden Abschnitte aufgegriffen (4.2).



### 3. Verhalten und Kontrolle kritisch betrachtet

Aus den bisherigen Darlegungen wird deutlich, wie unterschiedlich die Verhandlungsposition von Kontrahenten und deren strategische Verwundbarkeit beurteilt wird und wie sie einerseits von den Verhaltensannahmen abhängt und sich andererseits auf die Wahl von Institutionen auswirkt. Schauen wir uns wichtige Positionen zum Verhalten und zur Verwundbarkeit an, die von verschiedenen Richtungen der Institutionenökonomie vertreten werden:

- (1) Die „incentive Alignment“ Literatur (Vertragseffizienz-Position): Sie geht davon aus, daß Verträge so formuliert oder mit Hilfe besserer Anreize und komplexer Verträge so umstrukturiert werden können, daß damit Anreizschwächen einfacher Vertragskonfigurationen überwunden werden. Ex-ante-effiziente Vertragsgestaltung wird also für möglich, für normal und für ausreichend gehalten, um strategische Verwundbarkeit auszuschließen. Voraussetzung dafür, daß vorher komplexe Verträge ausgehandelt werden können, ist natürlich eine hinreichende kognitive Kompetenz, und diese wird sowohl von den Property-Rights-Theoretikern als auch von den Agency-Theoretikern unterstellt.
- (2) Einen besonderen Zweig der Agency-Theorie stellt die Theorie der Allokationsmechanismen dar, in der ebenfalls mit eigennützigem Informationsverhalten der Akteure gerechnet wird (Verschweigen, Verzerren von Information im eigenen Interesse des Agenten). Auch dieses Problem wird durch Setzung bestimmter Anreizmechanismen für lösbar gehalten. Im Unterschied zum Transaktionskostenansatz ist allen diesen Richtungen gemeinsam, daß sie von kognitiver Kompetenz ausgehen, effiziente Verträge für möglich halten und bei der Durchsetzung der vertraglichen Rechte vor Gericht kein Problem sehen. Strategische Verwundbarkeit ist eine Komplikation, die aufgrund dieser Annahmen nicht auftreten kann.
- (3) Als eine dritte Variante läßt sich das von *Williamson* diskutierte neoklassische Eigennutzstreben auffassen. Er benutzt es als Gegentypus zu seiner Annahme opportunistischen Verhaltens und versucht es gleichzeitig als eine absurde Annahme hinzustellen (1985, 31). Wie wir sehen werden, ist Eigennutzstreben, das nach Williamsons Auffassung auf ein „Generalklausel-Prinzip“ hinausläuft, als Annahme nicht so absurd, wie es in seiner Argumentation erscheint. Das Generalklausel-Prinzip unterstellt ein Verhalten, das eine effiziente Vertragsausführung ermöglicht, also einer gemeinsamen Gewinnmaximierung der Vertragsparteien nahekommt. Dazu müssen sich die Parteien gegenseitig über ihre Gewinnerwartungen informieren und bei Vertragsneuverhandlungen und -anpassungen nicht mehr als einen „fairen“ Anteil zu erreichen

versuchen. Dieses Verhalten ist geeignet, „bargaining costs“ zu vermeiden, entspricht also dem normalen, in der neoklassischen Theorie unterstellten Eigennutzstreben.

Williamson meint, daß eine solche Verhaltensweise, selbst wenn begrenzte Rationalität unterstellt wird, in allen denkbaren Fällen unterschiedslos zur gleichen Vertragskonfiguration führen würde, nämlich zu einfachen Verträgen: „contracting would be ubiquitous“ (1985, 66). Dieses Ergebnis erscheint ihm absurd und unrealistisch und reduziert alles auf eine „Welt des Versprechens“ (1985, 66).

An dieser Argumentation ist richtig, daß sie die Schwäche der neoklassischen Verhaltensannahme offenlegt und ebenso die Schwäche der anderen aufgeführten Ansätze, nämlich offensichtlich spezielle (durch drei oder mehr strategische Merkmale beschreibbare) Verhandlungssituationen zu mißachten und mit einer *universellen* Maxime zu arbeiten. Andererseits übersieht Williamson, daß die universelle Verhaltensannahme durchaus zu differenzierten Ergebnissen führen kann. Dies ist der Fall, wenn man den Akteuren unterstellt, nicht nur die üblichen neoklassischen Restriktionen beim Eigennutzstreben zu berücksichtigen, sondern auch die aufgeführten Situationsmerkmale. Generalklausel-Verträgen würden sie danach auch dann zustimmen, (1) wenn ihre Verhandlungspositionen (bezüglich der Ausstattung mit Handlungsoptionen, Wissen und unterstützenden sozialen Normen) nicht ausgewogen sind, wenn die jedoch (2) über die Gewinnerwartungen der Gegenseite gut informiert sind und (3) demzufolge aus störenden Ereignissen für ihre Gewinnanteile (ohne Aufwand an Verhandlungen) übereinstimmende Konsequenzen ableiten und vereinbaren können.

Generalklausel-Verträge sparen Ressourcen. Deshalb ist es plausibel, daß sie, vorausgesetzt die genannten Voraussetzungen liegen vor, allen anderen Arrangements vorgezogen werden. Durch die neoklassische Annahme „einfachen“ Eigentumsstrebens gelangt man also nicht zu absurden Ergebnissen. Dazu muß der neoklassische Ansatz allerdings entsprechend erweitert und die Verhandlungssituation der Akteure mit spezifischen Merkmalen berücksichtigt werden.

Wenn man so verfährt, wie hier gezeigt wurde, dann kann einerseits universal mit dem „einfachen“ Eigennutzstreben der neoklassischen Theorie gearbeitet werden. Andererseits ergeben sich spezifische Vertragskonfigurationen nunmehr aus unterschiedlichen Verhandlungssituationen und nicht nur wie bei Williamson aus unterschiedlicher „asset specificity“. Wann es dabei zu Verträgen nach dem Muster der Generalklausel kommt, wurde bereits gezeigt. Dies ist in der Realität dann der Fall, wenn beide Partner über die Kalkulation und den Gewinn der anderen Seite aus dem Vertrag bereits ausreichende Erfahrungen gesammelt haben. Sie kennen die Gewinnerwartungen der anderen Partei so gut, daß es darüber eines Aus-

tausches von Informationen nicht bedarf. Es findet bei Vertragsneueverhandlungen in einer solchen Situation das Gegenteil dessen statt, was Williamson als „große Transformation“ bezeichnet, nämlich so etwas wie gemeinsame Gewinnmaximierung. Das gilt auch und gerade bei beiderseits hohen spezifischen Investitionen. Man kennt beiderseits genau die Vorteile aus der bilateralen Beziehung und einigt sich deshalb schnell über notwendige Vertragsanpassungen ohne das von *Williamson* 1985, 63, angeführte opportunistische Bargaining.

Festzuhalten ist, daß sowohl die Annahmen Williamsons als auch die der neoklassischen Theorie über Verhaltensweisen der Akteure bei der Wahl von Vertragskonfigurationen zu speziell sind. Sie führen nicht zu befriedigenden Aussagen.

Der Versuch Williamsons, die Mängel der neoklassischen Theorie bei der Erklärung von Verträgen durch eine „stärkere“ Verhaltensannahme (anstelle normalen Eigennutzstrebens) zu heilen, geht somit fehl. Nach unserer Auffassung liegt eine befriedigende Lösung auf der Linie, die Beschränkungen (in diesem Falle durch strategische Optionen des Kontrahenten), mit denen die Akteure konfrontiert sind, in die Analyse einzubeziehen. Dies entspricht dem von *Frey/Foppa* 1986 verfolgten und von *Frey* 1988, 357, erläuterten Vorgehen.

Wenn man bereit ist, diesem Argument zu folgen, dann ergeben sich neue Interpretationen für Beobachtungen der Wirtschaft „wie sie ist“:

- (1) Generalklauselverträge sind weit verbreitet. Nach Meinung *Williamsons* 1985, 62, treten ihre Voraussetzungen, insbesondere persönliches Vertrauen zwischen den Vertragspartnern, nur ausnahmsweise auf.
- (2) Der hier vertretene allgemeine Ansatz der Institutionentheorie lenkt den Blick auf das soziale Normengefüge (und weitere Merkmale der Verhandlungssituation), in dem die Akteure sich begegnen, während die Annahme des Opportunismus ihn verstellt und zu pauschalen Fehlurteilen über die strategische Konstellation und über ihre Konsequenzen führt, insbesondere über die strategische Verwundbarkeit. So gelingt es Williamson beispielsweise nicht, vernünftige Interpretationen der Institutionenwahl unter japanischen (ostasiatischen) Verhältnissen zu geben. Verträge werden dort durch das soziale Normengefüge im besonderen Maße gestützt und können deshalb sehr sparsam gehalten werden. Von Williamsons Ansatz aus gesehen, ist dies eine Anomalie.
- (3) Die von Williamson benutzte Annahme opportunistischen Verhaltens kann zwar in speziellen Fällen zu richtigen Voraussagen über die Wahl von besonderen Vertragssicherungen führen. Erst der allgemeinere Ansatz gibt an, unter welchen Anwendungsbedingungen dies der Fall ist, nämlich wenn die Verwundbarkeit der Vertragsparteien nicht ausge-



wogen ist und dieser Mangel nicht durch unterstützende soziale Normen kompensiert werden kann.

#### 4. Kontrolleigenschaften von Institutionen

##### 4.1. *Vertragsarrangements*

Mit den letzten Bemerkungen in Abschnitt 2.2 wurde ein Problem angesprochen, daß einige weitere Überlegungen verdient, die Kontrolleigenschaften von Institutionen. Die neoklassische Theorie gelangt ausgehend von marktstrukturellen Merkmalen zu Aussagen über Preise, Allokationen und Wohlfahrtsaspekte. Die Kontrolle des Verhaltens von Vertragspartnern bei Ungewißheit ist hierbei kein Thema.

Nach neoklassisch orientierter Argumentation führte dies in der Wettbewerbspolitik zur Verurteilung von Vertragsarrangements als wettbewerbsfeindlich, die nicht in den preistheoretischen Analyse Rahmen paßten. Wie inzwischen gezeigt werden konnte, können mit Hilfe solcher Arrangements Transaktionskosten gespart werden. Wären sie nicht erlaubt, so wären bestimmte Geschäfte nicht durchführbar. Die Wohlfahrt würde vermindert und der Wettbewerb würde abgeschwächt, statt verstärkt (*De Alessi*, 1990). Deshalb ist es ein Fortschritt, wenn durch den Transaktionskostenansatz einzelne vertragliche Arrangements hinsichtlich ihrer Kontrolleigenschaften und Transaktionskosten-Implikationen betrachtet werden, das heißt hinsichtlich ihrer Fähigkeit, die strategische Verwundbarkeit eines der (oder beider) Vertragspartner einzuschränken oder auszuschließen und damit die Profitabilität einer Transaktion zu sichern. Anders ausgedrückt:

Es geht um die Fähigkeit, durch spezifische Arrangements die Menge der möglichen Verhaltensoptionen des Kontrahenten zu kontrollieren und um die Kosten, dies zu tun (oder zu unterlassen). Daraus ergeben sich nicht nur neue Implikationen für die Wettbewerbspolitik, sondern für weitere Bereiche der Theorie und Politik. So ist es gerade die Vielfalt der vorzufindenden Vertragsarrangements und der Hierarchieformen, die in hohem Maße wohlfahrtsfördernd und daher anzustreben ist und nicht etwa die Ubiquität von Spotmärkten (deren Theorie von der Neoklassik am weitesten entwickelt worden ist). Durch institutionelle Vielfalt werden die Grenzen der noch durchführbaren und gewinnbringenden Transaktionen ständig erweitert, während sie durch die im sozialistischen System vorherrschende Uniformität in besonderem Maße eingeengt werden. Die sozialökonomischen Systeme unterscheiden sich daher nicht nur im Hinblick auf ihre typischen institutionellen Arrangements, sondern auch und gerade hinsichtlich der Menge der von ihnen realisierbaren Klassen von Transaktionen (*Schenk* 1983a; *Wass von Czege* 1983).

## 4.2. Hierarchien

Natürlich gilt auch für Hierarchien, daß die Kontrolleigenschaften untersucht werden sollten. *Williamson* 1985 räumt allerdings selbst ein, daß die Theorie der Hierarchie oder der Bürokratie bisher noch wenig entwickelt ist. Auch bei Hierarchien ist es sicherlich so, daß der Blick auf die Struktur, beispielsweise auf die einer Industrie in einer Wirtschaft sowjetischen Typs, wichtige Informationen vermittelt. Jedoch erbringt dies wenig oder sogar falsche Erkenntnisse über deren Kontrolleigenschaften. Das in einer solchen Hierarchie angewandte Verfahren zur Planung und Leitung der Unternehmen verschafft den obersten Leitungsbehörden bekanntlich wenig Kontrolle über das wirtschaftliche Verhalten der Unternehmen (*Schenk* 1984, 1988). Der Kontrollaspekt in Bezug auf Verträge, durch *Williamson* selbst so stark in den Vordergrund gerückt, spielt paradoxerweise in seinen Schriften über Hierarchien kaum eine Rolle. Dies führt zur pauschalen Überschätzung der Effizienz von Hierarchien.

In Hierarchien – das ist keine neue Erkenntnis – kann jedoch die Kontrolle der Verfolgung sowohl von Effizienz, als auch von eigennützigen Zwecken („expediency“) dienen. Dies ist jedem klar, der aufmerksam unterschiedliche Wirtschaftssysteme analysiert. Eigennützige Zwecke können von Gruppen innerhalb einer Organisation, aber auch von den Leitern (oder den politischen Leitern der Leiter) verfolgt werden. Auch dazu sind Kontrollen durch ein dafür geeignetes Koordinationsverfahren notwendig.

In *Williamsons* Schriften wird zwar verschiedentlich das Opportunismus-Phänomen in Organisationen („subgoal-pursuit“) erwähnt, aber es wird letztlich verdrängt. Auf längere Sicht setzt sich Effizienz durch, und zwar aufgrund der angenommenen wettbewerblichen Umgebung, in der Unternehmen und Manager operieren („economic natural selection“ – *Williamson* 1988, 573).

Diese Annahme über eine Umfeldstruktur engt *Williamsons* Aussagen über die Zwecke, denen Organisationen und Industrien dienen können, unnötig ein (*Schenk* 1988, 851). Seine Ergebnisse gelten nur für solche Industriezweige und Systeme, für die dieser Typ von Umfeld vorhanden ist. Im Extremfalle mag es jedoch Industriezweige oder Systeme geben, die unbeschränkt durch wettbewerblichen Druck so organisiert sind, daß dadurch die eigennützigen Zwecke der Manager oder Industrieführer (und/oder der Führer dieser Führer) durchgesetzt werden können, ohne daß noch effizient (im ökonomischen Sinne) gearbeitet wird.

Die Argumentation *Williamsons* über Hierarchien bezieht sich daher auf Spezialfälle einer allgemeineren Theorie der Hierarchien, die es in Ansätzen – und unter Betonung der Kontrolleigenschaften unterschiedlicher hierarchischer Koordinationsverfahren – bereits gibt (*Schenk* 1988). Auf viele

Systeme und insbesondere auf Fälle, wie den oben genannten, ist der Transaktionskostenansatz nicht anwendbar, allenfalls mit erheblichen Modifikationen.

## 5. Zu einem allgemeineren Koordinationskonzept für Industriezweige und Wirtschaftssysteme

### 5.1. Grundzüge

Ein Ansatz, der allgemeiner angewandt werden soll als der Transaktionskostenansatz, muß die soeben dargelegten Aspekte strategischen Verhaltens beachten und zugleich konsequent von der Verfolgung eigennütziger Unterziele durch Teileinheiten von Organisationen und von einzelnen Hierarchie-Ebenen ausgehen und nicht vom Spezialfall, in dem Gesamt- und Teilziele identisch sind. Gleichzeitig sollte er Beschränkungen für das Ausmaß oder für die Erfolgschancen dieses Bestrebens angeben, insbesondere aber, wovon diese Beschränkungen abhängig sind. Auf diese Weise kann dann von der Identifikation bestimmter Beschränkungen zu vorläufigen Hypothesen über das Verhalten vorangeschritten werden.

Ein solcher Koordinations-Ansatz ist für die Analyse und den Vergleich von Wirtschaftssystemen entwickelt worden. (Schenk 1981, 1988; Kleinewefers 1988; Jeitziner 1989). Kleinewefers und, im Anschluß daran, Jeitziner entwickeln in allgemeiner, entscheidungstheoretischer Form ein Ordnungsmodell. Der „Institutional Choice-Ansatz“ von Schenk geht konkreter auf die Wahl von Koordinationsverfahren in verschiedenen Wirtschaftssystemen ein. Er zeigt, wie es zur Wahl spezifischer Verfahren auf verschiedenen Ebenen eines wirtschaftspolitischen Systems kommt, und zu welchen wirtschaftlichen Konsequenzen dies führt. Auf diesen Zusammenhang soll mit Bezug auf den Systemvergleich näher eingegangen werden.

### 5.2. Vergleich von Koordinationsverfahren und deren wirtschaftlichen Konsequenzen

Bei einem Vergleich von divergierenden Wirtschaftssystemen muß die Annahme eines wettbewerblichen Umfeldes für die wirtschaftlichen Akteure aufgegeben werden. Der Transaktionskostenansatz auf der von Williamson erarbeiteten Grundlage eignet sich dazu nicht. Er muß modifiziert oder aufgegeben werden, wobei es fruchtbarer erscheint, ihn zu modifizieren.

Die Verfolgung von Unterzielen spielt in bestimmten Wirtschaftssystemen wie dem sowjetischer und jugoslawischer Prägung eine erhebliche, ja systemgefährdende Rolle. Es läßt sich zeigen (Schenk 1988d), daß die in



diesen Systemen angewandten hierarchischen Koordinationsverfahren mit ihren Kontroll- und Anreizeigenschaften das Verhalten der Akteure auf einzelnen Ebenen der Entscheidungshierarchie in bestimmten Dimensionen (wie z.B. Verhalten gegenüber Planvorgaben) beschränken. Andererseits führen asymmetrisch auf die Ebenen verteilte Informationen zu besonders weiten Verhaltensfreiräumen derselben Ebenen in anderen Dimensionen (wie z.B. beim Streben nach „stillen Reserven“ für die Planerfüllung). Darüber hinaus führen die mit dem Koordinationsverfahren verbundenen Disincentives zur Abwälzung von Transaktionsrisiken auf höher angesiedelte Hierarchieebenen. Wie hieraus deutlich wird, lassen sich für einzelne Entscheidungsebenen Verhaltensweisen ableiten, und zwar aufgrund der Beschränkungen und Anreize, die vom Typ des zu beobachtenden und hierarchisch vorgegebenen Koordinationsverfahrens abhängen.

Dies wurde bereits am Beispiel der multidivisionalen und der funktionalen Unternehmensorganisation durch Chandler und Williamson gezeigt (siehe Abschnitt D 4). Allerdings werden aus dieser Beobachtung keine allgemeineren Erkenntnisse über die beschränkende (kontrollierende) Wirkung von Koordinationsverfahren gezogen. Dies geschieht weder in Bezug auf die in diesem Falle relevante Schnittlinie zwischen den Teilsystemen Top-Management und Management noch für die in Hierarchien sonst noch relevanten Schnittlinien zwischen Teilsystemen mit unterschiedlichen Interessen.

Gerade auf solche Erkenntnisse und Beobachtungen kommt es jedoch an, wenn von der identifizierten Struktur und den identifizierten Koordinationsverfahren ausgehend auf Verhaltensweisen und ökonomische Implikationen geschlossen werden soll. Als Beispiel für ein Konzept, in dem beide Aspekte berücksichtigt und ausführlich herausgearbeitet werden, ist der „Institutional Choice-Ansatz“ zu erwähnen (Schenk 1981, 1988). Besonderer Wert wird dort darauf gelegt, die Anwendbarkeit auf verschiedene Typen von Wirtschaftssystemen zu zeigen. Dabei wird davon ausgegangen, daß sich die aus den angewandten Koordinationsverfahren folgenden Verhaltensweisen durch wiederholte Beobachtungen näher angeben und von einzelnen Industriezweigen oder Wirtschaftssystemen auf andere, ähnliche Strukturen übertragen lassen. Es geht somit um eine breiter anwendbare Theorie der Koordination.

### *5.3. Identifizierung von Strukturen eigennutzorientierter Teilsysteme*

Zur Feststellung von Ähnlichkeiten dieser Art und einer ins Detail gehenden Analyse der Koordinationsverfahren gehört die Identifizierung der strukturellen Merkmale einer Hierarchie oder eines Systems von hier-

archisch gegliederten Industriezweigen. Insbesondere sind die Teilsysteme voneinander abzugrenzen, die eigene Teilinteressen verfolgen und diese bei der Teilnahme am Koordinationsverfahren durchzusetzen versuchen. Im Prinzip ist es erforderlich, die Schnittlinie zwischen zwei beteiligten Teilsystemen zu beobachten und festzustellen, durch welches Verfahren ihre Interaktion über diese Schnittlinie hinweg koordiniert wird. Hierbei ergibt sich beispielsweise auch, auf welcher Hierarchieebene über die Transaktionen zwischen verschiedenen Industriezweigen entschieden wird. Dies kann durch (freie) Verträge auf Unternehmensebene erfolgen und führt dann zur Entstehung von Märkten mit einer (in der Regel) größeren Zahl von Teilnehmern und Optionen für die Wahl von Transaktionspartnern. Dies kann aber (im orthodoxen System sowjetischen Typs) auch durch Verhandlungen auf der Ebene von Industrieministerien geschehen, zumindest soweit es um wichtige Parameter der Transaktionen zwischen den Unternehmen der Industriezweige geht. Hierbei entstehen strikt bilaterale Verhandlungsbeziehungen. Es hängt dann von den unterstützenden sozialen Normen ab und vom Grad der Abhängigkeit von Lieferungen der anderen Seite, wer die stärkere Verhandlungsposition hat. Beispielsweise führte das sowjetische Dogma vom Vorrang der Schwerindustrie und die Abhängigkeit nachgelagerter Zweige von deren Lieferungen zur unheilvollen Überdimensionierung der Schwerindustrie. Das ergab sich einmal daraus, daß sich die nachgelagerten Zweige mit Billigung ihrer Leistungsbehörden eigene Gießereien und Maschinenbaubetriebe zulegte, um ihre einseitige Abhängigkeit vom Vorlieferanten zu verringern. Zum anderen führte die Bevorzugung schwerindustrieller Investitionswünsche zu überdimensionierten und nur gering ausgelasteten Kapazitäten, die um knapp bemessene Rohmaterialien, Energie und Transportkapazitäten konkurrierten.

#### 5.4. Gesetzmäßigkeiten

Schließlich ist in einer breiter anwendbaren Theorie zu beachten, daß die Wahl von Koordinationsverfahren an den Schnittlinien eines ökonomischen Gesamtsystems oder Partialsystems nicht beliebig erfolgen kann. Wird beispielsweise durch eine Regierung für die Koordination mit einem bestimmten Industriezweig das Verfahren der Regulierung festgelegt, und dabei für die Preisbildung des Produkts eine Mindestverzinsung des eingesetzten Kapitals vorgegeben, dann wirkt sich dies auf die Koordinationsverfahren im regulierten Unternehmen aus. Für die Kapitaleigner erübrigt es sich, das Management zu kontrollieren, da implizit eine Mindestdividende vom Staat garantiert wird. Aus einer Interessendivergenz wird eine weitgehende Interessenharmonie, insbesondere in Bezug auf die Vertretung der Interessen gegenüber der regulierenden Behörde.

Mit anderen Worten: Die Verteilung von Kompetenzen auf einzelne Ebenen der Hierarchie „innerhalb“ der Unternehmung und „oberhalb“ bis hin zu den Organen der staatlichen Wirtschaftspolitik weist bestimmte Gesetzmäßigkeiten auf. Sie zeigen sich im Auftreten von Interdependenzen der auf einzelnen Ebenen angewandten und anwendbaren Koordinationsverfahren. So ist beispielsweise in einem wirtschaftspolitischen Koordinationsverfahren wie dem der Preisregulierung kein Marktwettbewerb über den Preis möglich, aber bei anderen Parametern wie z.B. bei der Produktdifferenzierung durchaus nicht ausgeschlossen. Die hier zu beobachtenden Regelmäßigkeiten des Zusammenhangs zwischen den Typen der Koordinationsverfahren auf verschiedenen Ebenen und zwischen den Unternehmen sind in der Analyse von ordoliberalen Theoretikern (Eucken) als „Interdependenzen der Ordnungen“ identifiziert und beschrieben worden. Hieran läßt sich bei der Ausarbeitung eines allgemeineren Koordinationsansatzes anknüpfen.

## 6. Abschließende Würdigungen

Die Eigentumsrechtsanalyse hat dazu beigetragen, einige Schwächen der neoklassischen Mikrotheorie zu überwinden und den Boden für die Wiederbelebung des „Denkens in Ordnungen und Institutionen“ zu bereiten. Der Transaktionskostenansatz ist auf diesem Boden entstanden und eignet sich dazu, die Entstehung und den Wandel institutioneller Koordinationsformen zu erklären. Eine seiner Schwächen dabei ist, daß er sich mehr zur Partialanalyse von Koordinationsbeziehungen eignet als von komplexen Wirtschaftsordnungen. Dies hängt mit dem bisher noch nicht hinreichend entwickelten Analysekonzept für Hierarchiebeziehungen zusammen. Eine weitere Schwäche sind die strategisch nicht plausiblen Annahmen über das Verhalten in zweiseitigen Verhandlungssituationen, also in einem Bereich, den der Ansatz als einen seiner Aussagenschwerpunkte betrachtet.

Demgegenüber sind andere Kritikpunkte wenig überzeugend und deshalb in diesem Überblick nicht vertieft worden, wie die ungenügende Operationalisierbarkeit von Transaktionskosten und die einseitige Kostenorientierung. Bei einem Vergleich von Transaktionskosten verschiedener institutioneller Arrangements kommt es nicht auf genaue Messungen an, sondern auf Urteile über Größenordnungen (*Picot/Dietl* 1990). Nicht berücksichtigte Nutzendimensionen institutioneller Arrangements lassen sich natürlich beim Vergleich in Opportunitätskostenkategorien ausdrücken und sind praktisch ebenfalls nicht genau quantifizierbar. Die ungenügende Quantifizierbarkeit der Kosten ist hier jedoch ein ebensowenig überzeugendes Argument wie in bezug auf andere mikroökonomische Ansätze.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Eigentumsrechts- und Transaktionskostenanalyse noch in der Entwicklung befindliche, aber gleich-



wohl die allgemeine Organisations- und Koordinationstheorie befruchtende Konzepte darstellen. Sie stimulieren die Forschung und das Verständnis dafür, warum es Unternehmen, bestimmte Vertragstypen und Organisationsformen von Unternehmen, von Industriezweigen sowie bestimmte politische und Wirtschaftsordnungen gibt. Sie finden eine immer breitere Anwendung auf verschiedenen Gebieten und empfangen dabei ständig Impulse für ihre weitere Entwicklung.

## F. Literatur

- Akerlof*, G. (1970), The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. *QJE* 84, 487 - 500.
- Albach*, H. (1988), Kosten, Transaktionen und externe Effekte im betrieblichen Rechnungswesen. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 58, 1143 - 1170.
- Albert*, H. (1977a), Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Tradition und ihr Ehrenerkenntnisprogramm, in: Lenk, H. (Hrsg.), *Handlungstheorien – interdisziplinär*, Bd. IV. Sozialwissenschaftliche Handlungstheorien und spezielle systemwissenschaftliche Ansätze. München, 177 - 225.
- (1977b), *Kritische Vernunft und menschliche Praxis*. Stuttgart.
- (1986), *Freiheit und Ordnung*. Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, 109. Tübingen.
- Alchian*, A. A. (1961), Some Economics of Property, Rand D-2316, Santa Monica, Ca.
- (1984), Specificity, Specialization and Coalitions. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 140, 39 - 49.
- Alchian*, A. A./*Demsetz*, H. (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review* 62, 777 - 795.
- Alemann*, U. v./*Heinze*, R. G. (1978), *Verbände und Staat. Vom Pluralismus zum Korporativismus*. Analysen, Positionen, Dokumente. Opladen.
- Arrow*, K. J. (1969), The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation, in: Joint Economic Committee, U.S. Congress, *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB-System* 1, 47 - 66.
- (1974), *The Limits of Organization*. New York.
- Assmann*, H.-D./*Kirchner*, C./*Schanze*, E. (1978), *Ökonomische Analyse des Rechts*. Kronberg/Ts.
- Behrens*, P. (1986), *Die ökonomischen Grundlagen des Rechts. Politische Ökonomie als rationale Jurisprudenz*. Tübingen.
- Bernholz*, P./*Breyer*, F. (1984), *Grundlagen der politischen Ökonomie*. Tübingen.
- Blattner*, N. (1977), *Volkswirtschaftliche Theorie der Firma*. Berlin, Heidelberg.
- Boettcher*, I. (1988), *Eigentum, Eigentumsrechte und institutioneller Wandel*. Berlin, Heidelberg usw.

- Borchardt, K. (1977), Der „Property Rights-Ansatz“ in der Wirtschaftsgeschichte – Ein Zeichen für eine systematische Neuorientierung des Faches? Geschichte und Gesellschaft, Sonderheft 3, 140 - 160.
- Brennan, G./Buchanan, J. M. (1985), *The Reason of Rules*. Cambridge (Mass.) et al.
- Buchanan, J. M. (1984), *Die Grenzen der Freiheit zwischen Anarchie und Leviathan*. Tübingen (engl. Orig.: Chicago/London 1975).
- Buchanan, J. M./Tullock (1962), *The Calculus of Consent*. Ann Arbor.
- Buck, T. (1982), *Comparative Industrial Systems. Industry under Capitalism, Central Planning and Self-Management*. London.
- Chandler, A. D. (1966), *Strategy and Structure*. New York.
- (1977), *The Visible Hand*. Cambridge.
- Coase, R. H. (1937), *The Nature of the Firm*. *Economica* 4, 386 - 405.
- Commons, J. R. (1931), *Institutional Economics*. *The American Economic Review* 21, 648 - 657.
- Crew, A. A. (1975), *Theory of the Firm*. London, New York.
- Cyert, R. M./Hedrick, C. L. (1972), *Theory of the Firm: Past, Present and Future: An Interpretation*. *Journal of Economic Literature* X, 398 - 412.
- De Alessi, L. (1980), *The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence*. *Research in Law and Economics* 2, 1 - 47.
- (1983), *Property Rights, Transaction Costs and X-Efficiency*. *American Economic Review* 73, 64 - 81.
- (1990), *Form, Substance and Welfare Comparisons in the Analysis of Institutions*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 146, 5 - 23.
- Demsetz, H. (1964), *The Exchange and Enforcement of Property Rights*. *Journal of Law and Economics* 7, 11 - 26.
- (1967), *Towards a Theory of Property Rights*. *American Economic Review* 57, 347 - 359.
- (1968), *Why Regulate Utilities*. *Journal of Law and Economics* 11, 55 - 66.
- Dodd, P. R./Ruback, R. (1979), *Tender Offers and Stockholder Return*. *Journal of Financial Economics* 5, 351 - 374.
- Eisenhardt, K. M. (1989), *Agency Theory: An Assessment and Review*. *Academy of Management Review* 14, 57 - 74.
- Eucken, W. (1955), *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Zürich.
- Fama, E. (1980), *Agency Problems and the Theory of the Firm*. *Journal of Political Economy* 88, 288 - 307.
- Frey, B. S. (1981), *Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*. München.
- (1988), *Political Economy and Institutional Choice*. *European Journal of Political Economy* 4, 349 - 366.
- (1990), *Vergleichende Analyse von Institutionen: Die Sicht der politischen Ökonomie*. *Staatswissenschaften und Staatspraxis* 2, 158 - 175.
- / Foppa, K. (1986), *Human Behavior: Possibilities Explain Action*. *Journal of Economic Psychology* 7, 137 - 160.

- Furobotn, E. G. / Pejovich, S. (1972), Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. Journal of Economic Literature 10, 1137 - 1162.*
- (1974), *The Economics of Property Rights*. Cambridge, Mass.
- Gäfgen, G. (Hrsg.) (1966), Grundlagen der Wirtschaftspolitik*. Köln, Berlin.
- (1984), *Entwicklung und Stand der Theorie der Property Rights: Eine kritische Bestandsaufnahme*, in: Neumann, M. (Hrsg.), *Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., 140. Berlin, 43 - 62.
- (1986), *Allgemeine Wirtschaftspolitik*, in: *Kompodium der Volkswirtschaftslehre*, Bd. 2. Göttingen, 117 - 204.
- Goldberg, V. (1976), Regulation and Administered Contracts. Bell Journal of Economics 7, 426 - 452.*
- / *Erikson, J. (1982), Long Term Contracts for Petroleum Coke. Economics Working Paper No. 206. Univ. of California, Davis.*
- Hayek, A. F. v. (1945), The Use of Knowledge in Society. The American Economic Review 35, 519 - 530.*
- Hesse, G. (1980), Der Property-Rights-Ansatz – Eine ökonomische Theorie der Veränderung des Rechts? Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 195/6, 481 - 495.*
- Jaffe, W. (1980), Walras's Economics as Others See it. Journal of Economic Literature, 528 - 548.*
- Joskow, P. L. (1985), Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-burning Electric Generating Plants. Journal of Law, Economics and Organization 1, 33 - 88.*
- Jeitziner, B. (1989), Ordnungstheorie auf entscheidungstheoretischer Grundlage*. Baden-Baden.
- Jensen, M. / Meckling, W. (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure. Journal of Financial Economics 3, 305 - 360.*
- / *Ruback, R. S. (1983), The Market for Corporate Control. Journal of Financial Economics 3, 305 - 360.*
- Kaufert, E. (1980), Industrieökonomik*. München, 375 - 401.
- (1981), *Theorie der öffentlichen Regulierung*. München.
- Kenney, R. / Klein, B. (1983), The Economics of Block Booking. Journal of Law and Economics 26, 497 - 540.*
- Klein, B. / Crawford, R. A. / Alchian, A. A. (1978), Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. Journal of Law and Economics 21, 297 - 326.*
- / *Leffler, K. (1981), The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance. Journal of Political Economy 89, 615 - 641.*
- Kleinwefers, H. (1988), Grundzüge einer verallgemeinerten Wirtschaftstheorie*. Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 117. Tübingen.
- Leipold, H. (1985), Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich*. Stuttgart.
- Machlup, F. (1967), Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial. American Economic Review 57, 1 - 33.*



- Macneil, J. R.* (1978), Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law. *Northwestern University Law Review* 72, 854 - 905.
- Manne, H.* (1964), Some Theoretical Aspects of Share Voting. *Columbia Law Review* 64, 1427.
- (1965), Mergers and the Market for Corporate Control. *Journal of Political Economy* 73, 110 - 120.
- (1969), Corporate Management and Property Rights, in: H. Manne (ed.), *Economic Policy and the Regulation of Corporate Securities*. Washington D. C., 337 - 360.
- (Hrsg.) (1979), *The Economics of Legal Relationships. Readings in the Theory of Property Rights*. St. Paul, New York, Los Angeles, San Francisco.
- Masten, S.* (1984), The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry. *Journal of Law and Economics* 27, 403 - 418.
- Mathews, R. C. O.* (1986), The Economics of Institutions and the sources of Economic Growth. *Economic Journal* 96, 903 - 918.
- Meyer, W.* (1983), Entwicklung und Bedeutung des Property Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie, in: A. Schüller (Hrsg.), *Property Rights und ökonomische Theorie*. München, 1 - 44.
- Michaelis, E.* (1985), Organisation unternehmerischer Aufgaben – Transaktionskosten als Beurteilungskriterium. Frankfurt/M.
- Milgram, P. R.* (1988), Employment Contracts, Influence Activities, and Efficient Organization Design. *Journal of Political Economy* 96, 42 - 60.
- Mises, L. v.* (1949), *Human Action*. New Haven.
- Modigliani, F./Miller, M.* (1958), The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment. *American Economic Review* 48, 261 - 297.
- Monteverde, K./Teece, D.* (1982), Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry. *Bell Journal of Economics* 13, 206 - 213.
- Montias, J. M.* (1988), On Hierarchies and Economic Reforms. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 144, 832 - 838.
- Müller, J./Vogelsang, I.* (1979), *Staatliche Regulierung*. Baden-Baden.
- Neumann, M.* (Hrsg.), (1984), Ansprüche, Eigentums-, und Verfügungsrechte. *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, N.F., Bd. 140.
- North, D. C.* (1978), Structure and Performance: The Task of Economic History. *Journal of Economic Literature* 16, 963 - 978.
- Notzik, R.* (1973), Distributive Justice. *Philosophy and Public Affairs* 3, 45 - 126.
- Ouchi, W. G.* (1980), Markets, Bureaucracies and Clans. *Administrative Science Quarterly* 25, 129 - 141.
- Peltzman, S.* (1976), Toward a More General Theory of Regulation. *Journal of Law and Economics* 19, 211 - 240.
- Picot, A.* (1982), Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert. *Die Betriebswirtschaft* 42, 267 - 284.

- (1990), Organisation, in: Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, Band 2. München.
- / Dietl, H. (1990), Transaktionskostentheorie. Wirtschaftswissenschaftliches Studium 4, 178 - 184.
- / Wenger, E. (1988), The Employment Relation from the Transaction Cost Perspective, in: Dlugos, G., Dvos, W., Weiermair, K., Management under Differing Labour Market and Employment Systems. Berlin, New York, 29 - 43.
- Pigou, A. C. (1952), The Economics of Welfare. London.*
- Posner, R. A. (1974), Theories of Economic Regulation. the Bell Journal of Economics and Management Science 5, 335 - 357.*
- Pratt, J. W. / Zeckhauser, R. J. (Hrsg.) (1985), Principals and Agents: The Structure of Business. Boston.*
- Pryor, F. L. (1973), Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations. Bloomington, London.*
- Pütz, T. (1983), Die Theorie der nationalen Wirtschaftspolitik, Kritik und Antikritik, in: O. Issing: Aktuelle Wege der Wirtschaftspolitik. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., 130, Berlin.*
- Rawls, J. (1971), A Theory of Justice. Cambridge (Mass.).*
- Riordan, M. / Williamson, O. E. (1983), Asset Specificity and Economic Organization. CJOI Discussion Paper No. 165. Univ. of Pennsylvania Press.*
- Roppel, U. (1979), Ökonomische Theorie der Bürokratie. Freiburg.*
- Schenk, K.-E. (1970), Ein organisationstheoretisches Konzept der Regelungsvorgänge im Wirtschaftssystem und seine Anwendung, in: E. Boettcher (Hrsg.), Beiträge zum Vergleich der Wirtschaftssysteme. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. 57, 173 - 216.*
- (1978a), Ökonomische Theorie der bürokratisch organisierten Produktion, in: E. Helmstädter (Hrsg.), Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. 98, 591 - 608.
- (Hrsg.) (1978b), Ökonomische Verfügungsrechte und Allokationsmechanismen in Wirtschaftssystemen. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., 97.
- (1981a), Märkte, Hierarchien und Wettbewerb. Elemente einer Theorie der Wirtschaftsordnung. München.
- (1981b), Märkte und Hierarchie. Anreiz- und Kontrollmechanismen in der Theorie der Wirtschaftssysteme, in G. Hedtkamp (Hrsg.), Anreiz- und Kontrollmechanismen in Wirtschaftssystemen I. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., 117, 11 - 27.
- (1982a), Institutional Choice – Entwicklung und Hauptanwendungen, in: E. Boettcher, P. Herder-Dorneich, K.-E. Schenk (Hrsg.), Jahrbuch Neue Politische Ökonomie Band 2, 70 - 85.
- (1982b), „Institutional Choice“ und Ordnungstheorie. Walter Eucken-Institut, Vorträge und Aufsätze 82. Tübingen.
- (1982c), „Institutional Choice“ und Transaktionskostenökonomik. Perspektiven der systemanalytischen und industrieökonomischen Anwendungen, in: Studien zur politischen Ökonomie, Ökonomische Studien, Bd. 32. Stuttgart, New York, 1 - 21.

- (1983 a), Vergleichende Länderstudien, in: K.-E. Schenk (Hrsg.), Vergleichende System- und Industriestudien. Ein „Institutional Choice“-Ansatz. Stuttgart, New York, 21 - 104.
  - (1983 b), Vergleichende System- und Industriestudien – Ein „Institutional Choice“-Ansatz, Ökonomische Studien, Bd. 34. Stuttgart, New York.
  - (1983 c), Ziele und Vergleichsmethode des Institutionentheoretischen Ansatzes, in: K.-E. Schenk (Hrsg.), Vergleichende System- und Industriestudien. Ein „Institutional Choice“-Ansatz. Stuttgart, New York, 1 - 20.
  - (1984), Property Rights and Industrial Organisation: Towards a Double Interface Concept, in: E. Boettcher, P. Herder-Dorneich, K.-E. Schenk (Hrsg.), Jahrbücher für Neue Politische Ökonomie, Bd. 3. Tübingen, 17 - 30.
  - (1985 a), „Institutional Choice“, Wirtschaftsordnung und Industrieorganisation: Ein Beitrag zur Analyse komplexer arbeitsteiliger Systeme, in: K.-E. Schenk (Hrsg.), Wirtschaftsordnung, Industrieorganisation und Koordination – Theorien und Ländervergleiche. Stuttgart, New York, 1 - 15.
  - (1985 b), Anreizmechanismen und wirtschaftliche Organisationsstrukturen, in: Marktsteuerung im Gesundheitswesen. Veröffentlichung der Hanns-Martin Schleyer-Stiftung 15, 34 - 42.
  - (1988 a), Property Rights und Theorie der Institutionen. Wisu 4, 226 - 231.
  - (1988 b), Die ordnungspolitische Funktion des Rechts in der modernen Wirtschaftstheorie. Veröffentlichungen der Walter-Raymond-Stiftung 26, 179 - 201.
  - (1988 c), Comment on the Theory of Hierarchies and why it is „relatively underdeveloped“. Journal on Institutional and Theoretical Economics JITE, 44, 849 - 856.
  - (1988 d), New Institutional Dimensions of Economics. Comparative Elaboration and Application. Heidelberg, New York.
- Schmid, A. A.* (1987), Property, Power, and Public Choice. An Inquiry into Law and Economics. New York.
- Schmidtchen, D.* (1983), Property Rights, Freiheit und Wettbewerbspolitik. Walter Eucken Institut. Vorträge und Aufsätze 89. Tübingen.
- Schüller, A.* (1983), Property Rights und ökonomische Theorie. München.
- Schumann, J.* (1978), „Neue Mikroökonomik“ und „Theorie der Eigentumsrechte“: Ansätze zur Ergänzung der mikroökonomischen Theorie. WiST 7, 307 - 312.
- Simon, H. A.* (1976), Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York, London.
- (1978), Rationality as Process and Product of Thought. American Economic Review 68, 1 - 16.
- Stigler, G. J.* (1975), The Citizen and the State. Essays of Regulation. Chicago, London.
- Streit, M. E.* (1983), Theorie der Wirtschaftspolitik. Düsseldorf.
- Tietzel, M.* (1981), Die Ökonomie der Property Rights: Ein Überblick. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 30, 207 - 243.
- Tirole, J.* (1988), The Theory of Industrial Organization. Boston, MA.



- Wass von Czege*, A. (1983), Koordinationsbedarf und Risiko im Außenhandel, in: K.-E. Schenk (Hrsg.), *Vergleichende System- und Industriestudien. Ein „Institutional Choice“-Ansatz*. Stuttgart, New York, 109 - 149.
- Williamson*, O. E. (1971), The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review* 61, 112 - 123.
- (1974), Review of Patent and Antitrust Law. *Yale Law Review* 83, 647 - 661.
  - (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York.
  - (1976), Franchise Bidding for Natural Monopoly – in General and with Respect to CATV. *Bell Journal of Economics* 7, 73 - 104.
  - (1979), Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics* 22, 233 - 261.
  - (1981), The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature* 19, 1537 - 1568.
  - (1984), The Economics of Governance: Framework and Implication. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, JITE* 140, 195 - 223.
  - (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, London.
  - (1988), Corporate Finance and Corporate Governance. *The Journal of Finance* 18, 567 - 591.
  - (1989), Transaction Cost Economics, in: L. R. Schmalensee, R. D. Willig (Hrsg.), *Handbook of Industrial Organization*, Vol. I.
  - (1990), A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 146, 61 - 71.
  - / *Wachter*, M. L. / *Harris*, J. E. (1975), Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange. *Bell Journal of Economics* 6, 250 - 280.
- Zintl*, R. (1983), *Individualistische Theorien und Ordnung der Gesellschaft. Untersuchungen zur politischen Theorie von James M. Buchanan und Friedrich A. v. Hayek (Ordo Politicus, Bd. 22)*. Berlin.