

Sichtweise und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomik¹

Von Rudolf Richter

Es wird zunächst der Denkansatz der Neuen Institutionenökonomik in allgemeiner Form dargestellt. Danach werden die drei wichtigsten Konzepte dieses Ansatzes behandelt: Verfügungsrechte (property rights), die Transaktionskosten (die Kosten der Definition, Sicherung, Nutzung und Übertragung von property rights) und unvollständiger oder relationaler Vertrag. Das Konzept relationaler Verträge wird am Beispiel öffentlicher Regulierung illustriert und seine Bedeutung für die Mikroökonomik herausgestellt.

I. Einführung

Durch die Brille der Vertreter der Neuen Institutionenökonomik sieht unsere Welt aus Dingen, Eigenschaften von Dingen und Dingrelationen vereinfacht wie folgt aus:

Es gibt Individuen und es gibt Sachen. Die Individuen und Sachen stehen in bestimmten Beziehungen zueinander. Soweit diese Beziehungen allgemeinen sozialen Normen genügen, heißen sie *Verfügungsrechte* (Handlungsrechte, property rights) der Individuen, womit hier allerdings nicht nur durch Recht garantierte Beziehungen gemeint sind².

Verfügungsrechte bestehen entweder in

- einer Gebrauchsmöglichkeit wie dem Eigentum an einer Sache (in diesem Sinne einer „Beziehung“ zwischen einem Individuum und einer Sache) oder in
- einer Verhaltensanforderung in bezug auf einen anderen Menschen, wie dem Anspruch aus einem Kaufvertrag, Arbeitsvertrag, Mietvertrag, einem Schadensersatzanspruch usw. (in diesem Sinne eine Beziehung zwischen zwei oder mehr Individuen).

¹ Überarbeitete Fassung eines Vortrags, gehalten vor dem Theoretischen Ausschuß des Vereins für Socialpolitik in Schloß Reisenburg am 21. 4. 1989 und anderwärts. Für kritische Hinweise danke ich vor allem meinem Kollegen Detlev Joost.

² „Property rights assignment specify the norms of behavior with respect to things that each and every person must observe in his interaction with other persons, or bear the cost of nonobservance.“ (vgl. *Furubotn / Pejovich* [1972], 1139.)

Generell gesprochen bestehen Verfügungsrechte in einer Kontrolle über Ressourcen im Sinne von Gütern und Diensten.

Verfügungsrechte werden bestimmt und garantiert von einer Herrschaftsorganisation (governance structure) (*Williamson* [1985]) oder *Ordnung*, d. h. einem System von Normen einschließlich deren Garantieinstrumenten. Die Garantie der Ordnung kann „rein innerlich“ oder „durch Erwartung spezifischer äußerer Folgen“ verwirklicht werden (*Weber* [1980]). In der Institutionenökonomik wird regelmäßig an den zweiten Fall gedacht, und zwar an eine Garantie durch die Verhaltenserwartung der Individuen bezüglich des Eintretens von Sanktionen, wobei die Sanktionen durch Recht oder Konvention einschließlich Formen des „private ordering“ (s. u.) etabliert werden.

Eine *Institution* ist im hier verwendeten Sinne ein auf ein bestimmtes Zielbündel abgestelltes System von Normen einschließlich deren Garantieinstrumente (darunter Verfügungsrechte und ihre Garantien)³. Sie steuert, wenn auch natürlich nicht perfekt, das soziale Handeln der Individuen.

Institutionen können sich im einen Extremfall „spontan“ aus dem Eigeninteresse der Individuen entwickeln, d. h. sich selbst organisieren oder – im anderen Extremfall – komplett durch eine Zentralstelle organisiert werden. Die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik sympathisieren eher mit der Hypothese der sich spontan entwickelnden Institutionen (evolutionary rationalism) (vgl. *Hayek* [1973], 5). Das andere Extrem wird von *Williamson* (1985) „legal centralism“ genannt, von *Hayek* „constructivist rationalism“ (ebenda).

Welcher Hypothese auch immer der Vorzug gegeben wird: Worum es den Vertretern der ökonomischen Analyse von Institutionen letzten Endes geht, ist die Suche danach, wie eine Organisation beschaffen sein muß, damit die Steuerung des sozialen Verhaltens der Menschen im wirtschaftlichen Sinne optimal ist.

Von der Institutionenökonomik behandelt werden zwei Normensysteme, und zwar die Institution der Verfügungsrechte und die Institution ihrer Zuordnung oder Übertragung durch Vererbung, Schenkung, Kaufvertrag, Anordnung einer Zentralstelle, aus Folgen unerlaubter Handlung usw. Was das Normensystem der Zuordnung oder Übertragung von Verfügungsrechten angeht, interessieren in der Institutionenökonomik in der Hauptsache die Zuordnung durch

- Kaufvertrag (Neue Institutionenökonomik),
- Anordnung (Neue Institutionenökonomik und public choice-Theorie),

³ „Institutions consist of informal constraints, formal rules, the enforcement characteristics of both.“ (D. C. *North* [1989], 239).

– aus den Folgen von Unfällen und anderen unerlaubten Handlungen (insb. ökonomische Analyse des Rechts).

Zu unterscheiden ist weiterhin zwischen Institution i.S. von objektivem Recht (z.B. dem bürgerlichen Gesetzbuch) und Institution i.S. von subjektivem Recht (z.B. das konkrete Eigentum oder der konkrete Anspruch z.B. aus Arbeitsvertrag). In der Neuen Institutionenökonomik ist vorrangig das subjektive Recht, z.B. der einzelne konkrete Vertrag Gegenstand der ökonomischen Analyse.

Das Zustandekommen, Benutzen, Sichern usw. einer Institution erfordert den Einsatz von Ressourcen. Man spricht in diesem Zusammenhang von *Transaktionskosten*. Bezogen auf die Verfügungsrechte sind es die Kosten ihrer Definition oder inhaltlichen Bestimmung (die gegenständliche Festlegung der Ressource), ihrer Sicherung, Nutzung und Übertragung.

Anders als die alten Institutionenökonomien verwenden die neuen Institutionenökonomien die analytischen Instrumente der modernen Wirtschaftstheorie, d.h. der neoklassischen Theorie. Insbesondere gehören zu ihren Annahmen:

- a) Der *methodologische Individualismus*: Im Zentrum steht die Idee, daß eine „Gesellschaft“ oder „der Staat“ oder „das Volk“ oder „die Unternehmung“, die „Parteien“ usw. nicht als ein eigenständiges Wesen anzusehen sind, das wie eine Person handelt. Vielmehr hat eine Theorie solcher sozialen Phänomene von den Einstellungen und Verhaltensweisen ihrer individuellen Mitglieder auszugehen und darauf ihre Erklärungen zu stützen.
- b) Die Annahme konsistenter und stabiler individueller *Präferenzen (Nutzenfunktionen)*, wie wir sie aus der Haushaltstheorie kennen, nur mit dem Unterschied, daß die individuellen Nutzenfunktionen auch auf das Verhalten von Unternehmensleitungen, Bürokraten, Repräsentanten des Staates, öffentlichen Anstalten usw. angewendet werden.
- c) Den *Idealtyp ökonomisch-zweckrationalen Verhaltens der Individuen* (i.S. individueller Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen), und zwar in reiner Form, aber auch in ihrer abgeschwächten Variante der Hypothese des eingeschränkt-rationalen Verhaltens von Herbert Simon. Auf den Grundlagen des perfekt oder eingeschränkt rationalen Verhaltens basiert das *Konzept wirtschaftlicher Anreize* (incentives, disincentives) und ihrer gesellschaftlichen Nutzung durch geeignete institutionelle Arrangements, z.B. in Gestalt geeigneter Zuordnung von Verfügungsrechten. Der klassische Idealfall ist eine sich spontan entwickelnde Ordnung, die ihre Normen durch geeignete Anreize selbst durchsetzt (spontaneous and self-enforcing order): die Anwendung des Konzeptes der unsichtbaren Hand auf die Entwicklung von Institutionen.

Der institutionelle Rahmen des Modells des totalen Konkurrenzgleichgewichts besteht aus einer elementaren Rechtsordnung, die folgendes regelt:

1. Die *Verfügungsrechte* (property rights) sämtlicher Individuen nach dem Grundsatz der Privatautonomie (des Privateigentums) sowie
2. deren *Übertragbarkeit* durch (zweiseitigen) Vertrag nach dem Grundsatz der Vertragsfreiheit. (*Richter* [1990], 69 f.)

II. Verfügungsrechte (property rights)

Was es mit den Verfügungsrechten auf sich hat, wird klar, wenn man sich mit dem volkswirtschaftlichen Gutsbegriff beschäftigt. Güter im wirtschaftlichen Sinne sind diejenigen Dinge, welche den Menschen als Mittel zur Erreichung ihrer persönlichen Wohlfahrt dienen. Um einen wirtschaftlichen Genuß von einem Gut haben zu können, ist für das Individuum „ein faktisches Haben“ des Gutes erforderlich. In einer Welt mit mehreren Individuen wäre jedoch die natürliche Verfügungsgewalt des Individuums für sich allein unsicher. Die Verfügungsgewalt muß garantierten gesellschaftlichen Normen entsprechen, sie muß also z.B. ergänzt werden durch die rechtliche Verfügungsgewalt. *Eugen von Böhm-Bawerk* hat dies früh klargestellt⁴.

Die gleiche Überlegung gilt für Produktionsfaktoren, d.h. für Güter „im Vorstadium“ des Verbrauchs. In seinem berühmten Aufsatz schreibt *Ronald Coase*: Ein letzter Grund für das Versagen, eine angemessene Theorie des von ihm behandelten Problems externer Effekte zu entwickeln, rühre aus der fehlerhaften Konstruktion des ‚Produktionsfaktors‘ her⁵.

„Üblicherweise stellt man sich diesen als physische Einheit vor, die der Geschäftsmann erwirbt und verwendet (1 ha Land, 1 t Düngemittel), anstatt als ein Recht, bestimmte (physische) Handlungen durchzuführen. Zwar können wir davon sprechen, daß jemand Land besitzt und dies als Produktionsfaktor einsetzt, aber was der Landeigentümer in Wahrheit besitzt, ist das Recht, bestimmte umschriebene Handlungen auszuführen. Die Rechte des Landeigentümers sind nicht unbegrenzt.“⁶

Die rechtliche Verfügungsgewalt, das Verfügungsrecht, ist zunächst im Sinne des Eigentums an festen und beweglichen Sachen zu verstehen. Gemeint ist damit ein Rechtsbündel, das aus vier Einzelrechten besteht, nämlich

⁴ Vgl. *Böhm-Bawerk* (1881/1924). Beachte, daß bei dieser Gutsdefinition das Problem externer Effekte unberücksichtigt bleibt.

⁵ *Coase* (1960) zitiert nach der deutschen Übersetzung *Assman / Kirchner / Schanze* (1978), 197.

⁶ *Ebenda*.

1. eine Sache zu nutzen (*usus*)
2. ihre Erträge einzubehalten (*usus fructus*)
3. ihre Form und Substanz zu verändern (*abusus*) und schließlich
4. die Sache (und damit das Bündel der an ihr bestehenden Rechte) zu einvernehmlichen Konditionen anderen ganz oder teilweise zu überlassen.

Es ist dies die vollständigste Ausgestaltung der Verfügungsrechte, die ihrem Inhaber die *ausschließliche* Nutzung der Sache nach seinem Belieben erlaubt (sofern nicht das Gesetz oder Rechte Dritter entgegenstehen).

Verfügungsrechte beziehen sich nun aber nicht nur auf Sachen, sondern auch auf andere marktfähige Dinge, wie Geldbetragsforderungen, Firmennamen, Arbeitsleistungen von Individuen usw.

Aus der Sicht der volkswirtschaftlichen Güterlehre handelt es sich dabei z.T. um intermediäre Güter (Geld, Firmenname, Arbeitsleistung in einer Produktionsunternehmung usw.) oder auch Verbrauchsgüter, wie Arbeitsleistungen in einem Haushalt. Wie zu Beginn dargelegt können wir sagen, daß der Begriff des Verfügungsrechts im Sinne des Eigentums an Sachen von den Ökonomen zugleich im Sinne der Verfügung über Güter und Dienste aus Verträgen oder aus anderen Vorgängen als denjenigen einer Einigung der Parteien (z.B. aus unerlaubten Handlungen und den sich daraus ergebenden Schadensersatzansprüchen) verstanden wird. Beispiele sind die Dispositionsnutzung aus Mietvertrag oder Arbeitsvertrag.

Die zentrale Hypothese des *property rights*-Ansatzes besteht in der Behauptung, daß die Ausgestaltung der Verfügungsrechte die Allokation und Nutzung von wirtschaftlichen Gütern (Ressourcen) auf spezifische und vorhersehbare Weise beeinflussen (*Furubotn / Pejovich* [1972], 1139). Der Wert eines gehandelten Gutes hängt c.p. ab von der Gestaltung der Verfügungsrechte an dem Gut. Zur Gutsdefinition gehört mithin eine genaue Umschreibung der Verfügungsrechte, die in diesem Sinne in die Budgetbindung der Individuen eingeht. Da nicht nur die Individuen als Konsumenten, sondern zugleich die Mitglieder einer Organisation (Unternehmung, öffentliche Verwaltung, Universität, Schule usw.) ein individuelles Nutzenoptimum anstreben (Beispiel: *Williamson* [1964]), hat eine Änderung des Systems der Verfügungsrechte z.B. durch staatliche Intervention einen spezifischen und vorhersehbaren Einfluß auf die produktive Allokation der Ressourcen, die Zusammensetzung der erzeugten Güter, die Verteilung des Einkommens usw. (*Furubotn / Pejovich*, ebenda).

Die im Eigeninteresse handelnden Individuen werden, wie gesagt, nach dem Prinzip der *property rights*-Theorie gesteuert durch positive oder negative finanzielle Anreize, die ihrerseits in erster Linie, wenn auch nicht unbedingt ausschließlich, durch den Markt, d.h. durch wirtschaftliche Konkurrenz gesteuert werden. So sorgen sie (im klassischen Idealfall) „ohne alle

Übereinkunft, ohne legislativen Zwang, ja selbst ohne Berücksichtigung des öffentlichen Interesses“ (*Menger* [1883], 176) für das öffentliche Wohl.

Über die Entwicklung und Anwendung des property rights-Ansatzes liegen die bekannten Aufsätze von *Furubotn / Pejovich* (1972) sowie *DeAlessi* (1980) vor. Der property-rights-Ansatz entwickelte sich als Reaktion auf die starken Vereinfachungen der rigorosen Form der allgemeinen Gleichgewichtstheorie, die in den 50er Jahren entstand.

DeAlessi und *Furubotn / Pejovich* erwähnen in diesem Zusammenhang insbesondere die Arbeiten von *Alchian* (1959, 1961, 1965 u. a.), *Alchian / Kessel* (1962), *Alchian / Demsetz* (1972), *Demsetz* (1964, 1966, 1967 u. a.) u. a. Autoren. In der property rights Theorie wird nicht nur die Rolle der Anreize bei normgerechtem Verhalten untersucht, sondern auch und gerade die Rolle der Anreize, die sich bei asymmetrischer Information der Parteien und den daraus resultierenden Möglichkeiten versteckter Aktionen ergeben. Die Entstehung der „managerial theory of the firm“ ist kennzeichnend für diese Entwicklung, dargestellt etwa an dem Modell von *Williamson* (1963).

Was jedoch den verifizierbaren Inhalt der Verträge angeht, nehmen die Vertreter des property rights-Ansatzes an, daß die Leistungspflichten durch Rechtszwang perfekt und kostenlos gesichert sind. Das ist aber eine unrealistische Annahme, da insbesondere das Bestehen von Transaktionskosten eine derartige Sicherung ausschließt.

Um das zu zeigen und die sich daraus ergebenden Probleme zu diskutieren, müssen wir uns zunächst mit dem Konzept der Transaktionskosten beschäftigen.

III. Transaktionskosten

Während wir recht gut sagen können, was konkret Verfügungsrechte sind, haben wir mit der genauen Inhaltsbestimmung von Transaktionskosten gewisse Schwierigkeiten. Das gilt insbesondere für die Unterscheidung zwischen Transaktions- und Produktionskosten. Als heuristisches Konzept jedoch sind die Transaktionskosten sehr nützlich. Sie spielen bekanntlich in der Geldtheorie bereits seit langem eine Rolle. In der Institutionenökonomik dachte man bei Transaktionskosten ursprünglich nur an die Kosten der Marktbenutzung. *Coase* 1937, 390, spricht von den „... cost of using the price mechanism“, *Demsetz* 1968, 35, definiert Transaktionskosten als „... the cost of exchanging ownership titles“ usw.

Wir verstehen unter Transaktionskosten alle Kosten, die verbunden sind

1. mit der Bereitstellung und Änderung einer Institution (oder Organisation) sowie
2. mit der Nutzung der Institution.

Zum ersten Transaktionskostentyp gehören u. a. die Kosten der Bereitstellung, Sicherung und gegebenenfalls Änderung einer staatlichen Gemeinschaft. Diese Kosten werden mit zunehmender Entwicklung („Zivilisation“) der Gemeinschaft immer größer, ein Punkt, den *Adam Smith* (1776/1976, 689, 709, 723) bereits herausgearbeitet hat. Folgen wir seiner klassischen Einteilung, so geht es um drei vom Staat zu regelnde Aufgaben („duties of the sovereign“) und daraus folgende Ausgaben: die Ausgaben für Verteidigung, für Rechtsprechung und für „public works and public institutions“ (Verkehrseinrichtungen, Bildung und Erziehung). Hinzu kommen noch die Ausgaben zur Alimentierung der Staatsführung (*Smith* a.a.O., 814). In moderner Terminologie handelt es sich um die Kosten der Bereitstellung öffentlicher Güter, darunter der Rechtsordnung und der Rechtsprechung. Die Kosten der Sicherung der Verfügungsrechte, insbesondere im Sinne des Eigentums an beweglichen und unbeweglichen Sachen, gehören ebenfalls hierher.

Allgemein werden heute die Staatsaufgaben breiter gesehen als vor 200 Jahren, wenn auch mit unterschiedlicher Gewichtung. Die Transaktionskosten bleiben in dieser Diskussion jedoch weitgehend unberücksichtigt (vgl. *Richter* [1990], 75).

Was den zweiten Typ von Transaktionskosten anbetrifft, so sind hier für den Ökonomen besonders interessant die Institution des Marktes sowie die Institution der Unternehmung. Im Falle des Marktes sind Transaktionskosten die Kosten der Marktbenutzung, im Falle der Unternehmung sind Transaktionskosten die Kosten der Dispositionsnutzung in Unternehmungen (unsere Terminologie).

Was die Kosten der Marktbenutzung angeht, so handelt es sich dabei insbesondere um Informationskosten und Verhandlungskosten. *C. J. Dahlmann* (1979, 148), geht so weit, unter Transaktionskosten nur „... resource losses incurred to imperfect information“ zu verstehen. Wir halten eine Gleichsetzung von Transaktions- und Informationskosten für unpraktisch und ziehen es vor, die Kosten der Marktbenutzung nach folgendem Schema aufzugliedern:

- a) Kosten der Anbahnung von Verträgen (Such- und Informationskosten im engeren Sinne),
- b) Kosten des Abschlusses von Verträgen (Verhandlungs-, Entscheidungskosten usw.),
- c) Kosten der Überwachung und Durchsetzung von Leistungspflichten. (vgl. *Richter* [1990], 73 f.)

Sicher spielen die Informationskosten eine nicht unbedeutende Rolle. Eigentümlicherweise werden sie in der Informationsökonomik nicht berücksichtigt. Dort nimmt man einfach Unvollständigkeit der Information

an, insbesondere asymmetrische Information, z.B. über die Qualität eines Gutes (die Anbieter kennen die Qualität, die Käufer kennen sie nicht). Ohne auf die Transaktionskosten selbst zu sprechen zu kommen, wird in der Informationsökonomik typischerweise die Frage des Informationstransfers über den Markt bei in der Ausgangslage asymmetrischer Information behandelt: das „signaling“ und „screening“. In der Neuen Institutionsökonomik spielen ähnliche Überlegungen ebenfalls eine Rolle.

Was die Dispositionsnutzung in Unternehmungen angeht, so hat man hier vor allem an die Nutzung von Dienstverträgen innerhalb einer Unternehmung zu denken. Die Vertreter der modernen Institutionenökonomik überlegen ungefähr wie folgt: Die Unternehmung (eine Institution) ist eine rechtliche Einheit, die geschriebene oder ungeschriebene Verträge mit einer Anzahl in der Unternehmung zusammenarbeitenden Individuen abschließt (vgl. *Jensen* [1983], 326). Mit diesen Verträgen wird zugleich die jeweilige Betriebsorganisation spezifiziert. Sie legt fest, welche Teilaufgaben die vom Unternehmer (Manager) eingestellten Arbeitskräfte zu erledigen haben und wie die Koordination der Arbeitsteilung innerhalb der Unternehmung erfolgen soll. Die Betriebsorganisation bestimmt also die Verknüpfung der Weisungsbefugnisse. Sie bestimmt, welches Kommunikationssystem zur Anwendung kommt. Sie sorgt für die Überwachung der Durchführung der einzelnen Teilaufgaben (Kontrolle und Prüfung) im Rahmen eines geeigneten Kontrollsystems. Die Kosten der Leitung und Informationsverarbeitung, der Kommunikationenüberwachung innerhalb einer Unternehmung, gehören alle zu den Transaktionskosten vom Typ „Kosten der Dispositionsnutzung“. Die Aufzählung ist nicht abschließend; sie hat lediglich exemplarischen Charakter. Wie allenthalben ist die Anwendung des Transaktionskostenansatzes auch in der betriebswirtschaftlichen Organisationslehre neu und erst in der Entwicklung begriffen (vgl. *Picot* [1981]).

Transaktionskosten zu messen, ist nicht unproblematisch. *Wallis / North* (1988) versuchen, die Transaktionskosten, im Sinne von Kosten des Transaktionssektors der amerikanischen Wirtschaft verstanden, direkt aus den Zahlen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung herauszufiltern; *Demsetz* (1968a) mißt ebenfalls direkt die Kosten der Benutzung organisierter Finanzmärkte, der Börse. (Er benutzt die Spanne zwischen Brief- und Geldkurs plus den Maklergebühren.) *Williamson* (1979/85) geht indirekt vor, indem er Verbindungen zwischen z.B. spezifischen Investitionen als Ausdruck dahinterstehender Transaktionskosten und institutioneller Strukturen (z.B. Vertragsformen) herausarbeitet. *Joskow* (1985) illustriert diese Überlegungen in interessanter Weise empirisch.

Gemessen oder nicht, als heuristisches Konzept sind Transaktionskosten von erheblichem Wert. Zur Illustration denke man sie sich einmal konsequent weg: In der Welt ohne Transaktionskosten (d.h. auch ohne Infor-

mationskosten) sind Institutionen wie Geld, Unternehmungen, öffentliche Regulierung, Anti-Trust-Politik usw. irrelevant. Die Welt mit Transaktionskosten spielt mithin bei der ökonomischen Analyse von Institutionen eine zentrale Rolle.

Unter der Annahme rationalen Verhaltens der Individuen ist zu vermuten, daß die Höhe der Transaktionskosten von der Gestaltung des institutionellen Rahmens, darunter auch der Verfügungsrechte, abhängt. Die Gestaltung des institutionellen Rahmens wirkt über die Mobilisierung oder Demobilisierung des Eigeninteresses der Individuen auf die Transaktionskosten. (Hier liegt eine wichtige Verknüpfung zwischen dem Konzept des Verfügungsrechts und dem der Transaktionskosten.) Das Prinzip der unsichtbaren Hand kommt zur Wirkung. Die Individuen tendieren dazu (so die Idee), im Eigeninteresse eine Organisationsform (Institution) der Wirtschaft zu wählen, bei der bei gegebenen Produktionskosten und gegebenem organisatorischem Wissen die Transaktionskosten minimiert werden, bzw. bei frei variabler Produktion (aber gegebenem technischem und organisatorischem Wissen) die Summe aus Transaktionskosten und Produktionskosten „ökonomisiert“ (*Williamson*) wird: „... the object is, ... to economize in both transaction and neoclassical production cost respects“ (*Williamson* [1985], 61).

Die Bedeutung des institutionellen Rahmens für die soziale Wohlfahrt wird besonders deutlich, wenn wir uns die Unterschiede in den wirtschaftlichen Ergebnissen in Ost- und Westdeutschland ansehen. In der Null-Transaktionskostenwelt spielt dagegen die Wahl der Organisation („institutional choice“) keine Rolle. Erst bei positiven Transaktionskosten gilt: „organization matters“.

Im Kern geht es bei der ökonomischen Analyse um die Frage einer *effizienten Institution*. Was aber bedeutet „effizient“ bei der Wahl eines institutionellen Rahmens? Die Wahlbehandlungstheorie behandelt ja die Wahl eines optimalen Verbrauchs- oder Produktionsplanes bei *gegebenem* institutionellem Rahmen. Der institutionelle Rahmen ist Teil der Nebenbedingungen des Optimierungsproblems.

Wir sprechen von first-best-, second-best- usw. -Lösungen. First-best-Lösungen beziehen sich allerdings auf die institutionen-ökonomisch irrelevante NTK-Welt. Für den Institutionenökonom ist das ein so wenig überzeugender Idealtypus wie es für den herkömmlichen Neoklassiker die absurde Annahme kostenloser Produktion wäre. Die NTK-Welt ist für den Ökonomen kein sinnvoller Idealtypus.

Gehen wir in umgekehrter Richtung weiter – third-best, fourth-best usw. –, dann wird klar, daß Effizienz im hier verstandenen Sinne über die Institutionen als solche nichts aussagt. Effiziente Zustände sind unter be-

liebigen institutionellen Rahmenbedingungen denkbar. *Dahlman* (1979) schreibt: „It is difficult to see, then, how it is possible to prove analytically that the presence of externalities imply welfare problems.“

Nun argumentiert *North* (1978, 96) bei der Entwicklung seines neuen institutionellen Ansatzes zur Wirtschaftsgeschichte wie folgt:

„If economics is a theory of choice subject to specified constraints, a task of economic history (is) to theorize about those evolving constraints.“

Aber was ist nun der „beste“ oder „effiziente“ institutionelle Rahmen? Ein rein formaler Ansatz dergestalt, daß man zum technischen Wissen (dargestellt durch die Produktionsfunktion) ein organisatorisches Wissen hinzufügt (dargestellt durch eine Transaktionsfunktion, *Richter* [1990], 77 ff.), ist unbefriedigend. Interessanter ist in dieser Beziehung vielleicht die Vertragstheorie, auf die wir sogleich kurz zu sprechen kommen werden. Eine klare Antwort auf die Frage einer effizienten Institution sehe ich nicht. Es sieht so aus, als könnten wir gegenwärtig allenfalls von einer „effizienteren“ oder „besseren“ Institution sprechen, worunter wir dann eine Institution verstehen, die bei gleichem technischen Wissen und Ausbildungsstand der Bevölkerung z.B. das größere Pro-Kopf-Sozialprodukt liefert⁷.

IV. Unvollständige Verträge

Eine zentrale Rolle spielt in der modernen Institutionenökonomik das Denken in Verträgen. Was den Institutionenökonomien vor allem interessiert, ist eine rationale Begründung zu geben für die Vielgestaltigkeit der vertraglichen Beziehungen, wie wir sie in der Realität vorfinden. In der herkömmlichen Mikroökonomik blieb das so gut wie völlig unberücksichtigt. Betrachtet wird dort allein der Fall des Tauschs mit oder ohne Geldgebrauch bei vollkommener Information, d.h. bei Transaktionskosten von Null.

Durch Verträge entstehen und vergehen Verfügungsrechte (Ansprüche auf die Dispositionsnutzung aus Arbeitsverträgen, Mietverträgen usw.), und durch Verträge werden Verfügungsrechte übertragen (das Eigentum an beweglichen oder unbeweglichen Sachen, Geldbetragsforderungen usw.).

Der Vertrag ist ein zweiseitiges Rechtsgeschäft, das von den Vertragspartnern einverständlich getroffen wird. Außer dem Einverständnis der Parteien über ihre Beziehung (der Planung ihrer Beziehung) wird das Vorhandensein rechtlicher Sanktionen (des Rechtszwangs) als Charakteristikum des Vertrags hervorgehoben (*Macaulay* [1963], 56).

⁷ Zur Problematik vgl. *Furubotn / Richter* (1989).

In der ökonomischen Vertragstheorie genießt die Rechtsfigur der *Vertretung* besonderes Interesse. Sie läßt sich auch als heuristisches Prinzip auf Fälle anwenden, in denen im rechtlichen Sinne keine Vertretung vorliegt.

Das Modell der ökonomischen Theorie der Vertretung läßt sich wie folgt kurz beschreiben: Es gibt zwei Individuen, den Stellvertreter (Agent) und den Vertretenen (Prinzipal). Der Agent wählt aus einer Anzahl möglicher Handlungen eine aus, die sowohl seine eigene Wohlfahrt als auch diejenige seines Prinzipals beeinflusst. Der Prinzipal kann die Aktionen des Agenten nicht beobachten. Beobachten kann er nur das Resultat. Das Resultat hängt nun aber nicht allein ab von den Aktionen des Agenten, sondern auch von zufälligen Umwelteinflüssen (z. B. vom Wetter). Der Prinzipal kann deshalb nicht vom Resultat auf die von ihm nicht beobachteten Aktionen des Agenten schließen. Unter bestimmten Annahmen (Information über die Präferenzen des Agenten und die Verteilungsfunktion der Schocks) kann der Prinzipal ein Erfolgshonorar bestimmen, bei dem der Agent nicht nur seinen eigenen, sondern auch den Nutzen des Prinzipals maximiert⁸.

Der Prinzipal-Agent-Ansatz (die sog. Vertragstheorie) fand in der modernen Institutionenökonomik schnell Eingang, allerdings mit einer wesentlichen Abänderung: in Gestalt des unvollständigen oder *relationalen* Vertrags. Wesentliche Teile der Theorie von Oliver *Williamson*, von dem im übrigen auch der Begriff „Neue Institutionenökonomik“ stammt (vgl. *Williamson* [1975], 1), sind im Sinne der Theorie unvollständiger Verträge zu verstehen. Der unvollständige Vertrag ist aber nicht notwendigerweise dekongungsgleich mit dem Problem der asymmetrischen Information des Vertretungsansatzes. In der hier anvisierten Literatur von *Williamson* und *Goldberg* spielt jedoch – wie wir sogleich sehen werden – asymmetrische Information nach Vertragsschluß (moral hazard) eine wichtige Rolle. In dem oben geschilderten Prinzipal-Agent-Modell wird nur einmal und abschließend verhandelt. Nach Vertragsschluß wird problemlos von beiden Seiten erfüllt. Ex-post-Opportunismus des Agenten oder Prinzipals spielt keine Rolle. Man kann das so verstehen: Die Erbringung der Leistungspflichten (soweit sie verifizierbar sind) kann kostenlos und in genau vorhersehbarer Weise (also mit Sicherheit) durch Gerichte erzwungen werden. Die Kritik von *Williamson* an diesem „mechanism design approach“⁹ setzt an zwei Stellen ein:

- (i) Der Prinzipal ist weder über alle künftigen Erzeugnisse noch über die Präferenzordnung des Agenten voll informiert. Er handelt nicht vollkommen, sondern nur *eingeschränkt rational* (*Williamson* [1985], 46 f.).

⁸ Das geschilderte Prinzipal-Agent-Modell ist vom Typ „versteckter Aktionen“ oder – wie man auch sagt – „moralischen Risikos“. Eine zweite Variante ist vom Typ „versteckter Information“ oder „adverse selection“, bei der der Agent im Unterschied zum Prinzipal einige Beobachtungen vor Vertragsschluß gemacht hat, die der Prinzipal nicht kennt. Als Überblick vgl. *K. J. Arrow* (1986).

⁹ *Williamson* (1985), 28; zum Begriff „mechanism design“ vgl. *Hurwicz* (1973).

(ii) *Opportunismus* des Agenten (ex ante und ex post) spielt in Wirklichkeit eine Rolle. Unter Opportunismus versteht Williamson

„self-interest with guile. This includes but is scarcely limited to more blatant forms, such as lying, stealing, and cheating. Opportunism more often involves subtle forms of deceit.“ (Williamson [1985], 47)

„More generally, opportunism refers to the incomplete or distorted disclosure of information, especially to calculated efforts to mislead, distort, disguise, obfuscate, or otherwise confuse. It is responsible for real or contrived conditions of information asymmetry ...“ (Williamson [1985], 47)

Alchian / Woodward 1988, 66, fügen in ihrer Rezension des zitierten Buches von Williamson hinzu: „It (opportunism) includes honest disagreements. Even when both parties recognize the genuine goodwill of the other, different but honest perceptions can lead to disputes that are costly to resolve.“ Und es schließt den „hold-up“ der einen auf die andere Vertragspartei ein (s. u.).

Williamson kritisiert an der Theorie vollständiger Vertretungsverträge, daß sie trotz mancher Verbesserungen mit der kontingenten Vertragsliteratur zweierlei gemeinsam haben, nämlich

- daß beide annehmen, die Vertragsparteien verhandeln nur ex ante und schließen umfassend ab über alle denkbaren und verifizierbaren Zustände und
- daß „court ordering is efficacious“ (vgl. Williamson [1985], 28). Letzteres unterstellt, wie oben erwähnt, auch der (ältere) property rights Ansatz, gegen den sich Williamsons Kritik ebenfalls richtet.

Der von Williamson so bezeichnete *Transaktionskostenansatz* berücksichtigt dagegen (schwerpunktmäßig) den Erfüllungsteil des Vertrages. Dabei wird unter Bezugnahme auf die Verhältnisse in der Wirklichkeit die perfekte Wirksamkeit des Rechtszwanges bezweifelt und in Ergänzung zum „court ordering“ die in der Realität zu beobachtenden Praktiken des „private ordering“ analysiert und als Verhaltenshypothese eingeführt:

„To ownership and incentive alignment, ..., transaction cost economics adds the proposition that the *ex post* support *institutions* of contract matter.“¹⁰

An die Stelle des vollständigen („klassischen“) Vertrags (z.B. Vertretungsvortrags) tritt (tatsächlich oder als heuristische Figur) der unvollständige („relationale“) Vertrag.

Das Konzept des relationalen Vertrags („Beziehungsvertrags“) (Schmid [1983], 109, n. 33.) ist nicht nur für das Verständnis der Theorien von Williamson, Goldberg und anderen Vertretern der Neuen Institutionenökonomik wichtig. Es dürfte darüber hinaus von einiger Bedeutung für die weitere

¹⁰ Williamson, a.a.O., 29. Hervorhebungen im Original.

Entwicklung der Mikroökonomik sein. Ich möchte deshalb zu diesem Thema etwas ausführlicher werden.

Klassischer und relationaler Vertrag unterscheiden sich wie folgt:

Der *klassische Vertrag* ist umfassend. Leistung und Gegenleistung werden für alle Eventualitäten *ex ante* bis zum Ende der Zeit, über die sich der Vertrag erstreckt, festgelegt. Was die Parteien offen lassen, wird durch Vertragsrecht abgedeckt. Wann der Vertrag beginnt und wann er endet, ist eindeutig bestimmt. In der Wirtschaftstheorie liegt das Konzept des klassischen Vertrags der neoklassischen Mikroökonomik zugrunde, in der Rechtswissenschaft (in Deutschland) den allgemeinen Lehren des Vertragsrechts des BGB (*Nicklisch* [1987], 17). Es läßt sich (theoretisch) sowohl auf den punktuellen Austausch (eine diskrete Transaktion) als auch auf sich über längere Zeit erstreckende Austauschbeziehungen anwenden. Beispiel zu letzterem: der kontingente Vertrag in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie.

Der *relationale Vertrag* läßt dagegen Lücken in den Vereinbarungen (weil es zu kostspielig wäre, sich über alle künftigen Eventualitäten *ex ante* zu einigen). Die Lücken werden nicht durch Vertragsrecht geschlossen. Der relationale Vertrag ist in ein soziales Beziehungssystem eingebettet, dessen Anfang und Ende nicht genau bestimmbar ist. (*Macneil* [1974], 753). Die Parteien einigen sich in einer Entwicklungsphase (explizit oder implizit) über die Art des Verfahrens (über eine „Verfassung“), nach dem (oder der) sie sich von Fall zu Fall neu zu arrangieren beabsichtigen. Sie schließt private (nicht-rechtliche) Sanktionen ein. Die Detailverhandlungen werden fortlaufend weitergeführt.

Die Unterscheidung zwischen klassischem und relationalem Vertrag stammt von *Macneil*¹¹ (1976) und wurde von *Goldberg* (1976) und *Williamson* (1976) für die Wirtschaftswissenschaft „entdeckt“. Der klassische Vertrag („sharp in by clear agreement; sharp out by clear performance.“ *Macneil* (1974)) ist sozusagen das juristische Korrelat zur Null-Transaktionskosten-Welt. In der Realität, der Welt mit Transaktionskosten, paßt es allenfalls auf den punktuellen Leistungsaustausch zwischen Fremden. Die meisten unserer Transaktionen sind jedoch mehr oder weniger stark eingebettet in ein über den diskreten Kaufakt hinausgehendes soziales Bindungsgefüge, d. h. in „geschäftliche Dauerverbindungen“¹². Sie spielen eine wichtige Rolle

¹¹ Vg. *Macneil* (1974); seine Überlegungen sind wiederum stark beeinflusst von dem amerikanischen Rechtssoziologen *Macauley* (1963).

¹² *Macneil* sieht das tatsächliche Vertragsverhalten irgendwo lokalisiert zwischen den Polen der „transactional contracts“ (classical contracts) und der „contractual relations“ (oder relational contracts). Als Beispiel für den „transactional pole“ nennt *Macneil* das einmalige Tanken des Reisenden an einer Tankstelle. „There are no precedent relations between the parties. Nor will there be any future relations between the parties.“ (*Macneil* [1974], 720). Als Beispiel für den relationalen Pol der Vertrags-

in unserem Wirtschaftsleben. Beachtenswert ist das insbesondere für Geschäfte, die sich nicht nur häufig wiederholen oder über längere Zeit erstrecken, sondern die auch transaktionsspezifische Investitionen oder Ausgaben („sunk cost“) erfordern. Die spezifischen Investitionen sind „irreversibel“, sind Ausgaben, die sich bei Abbruch der Beziehung nicht durch Verkauf wieder hereinholen lassen. Da die transaktionsspezifischen Investitionen der Vertragsparteien im allgemeinen unterschiedlich hoch sind, ist davon auszugehen, daß der locked-in-Effekt für die eine Partei größer ist als für die andere, für die sich dann ein „Raubüberfall“ (hold-up) auf die Quasirente ihres Vertragspartners lohnt¹³.

Raubüberfall ist eine Form opportunistischen Verhaltens, *moral hazard* eine andere¹⁴. Bei letzterem handelt es sich um das Problem asymmetrischer Information nach Vertragsschluß (s. o.)¹⁵. Angesichts des Informationsaufwandes verhalten sich die Individuen nur eingeschränkt rational. Gerichtsverfahren allein helfen nicht gegen opportunistisches Verhalten. Sie unterliegen ebenfalls dem Problem des Opportunismus (der Anwälte) und der eingeschränkten Rationalität (des Richters). Wie bereits ausgeführt, sind deshalb „court orderings“ nach Möglichkeit zu ersetzen oder zu ergänzen durch „private orderings“, wobei ex ante ausbedungene Sicherungen gegen ex post Opportunismus eine wichtige Rolle spielen (vgl. *Williamson* [1985], 48). Verpflichtungen werden glaubwürdig gemacht durch Überlassung von Geiseln, Pfändern, durch öffentliche Abgabe bindender Erklärungen¹⁶, durch „unified governance“ (z. B. vertikale Integration) (*Williamson* [1985], 78) oder durch Konstruktion selbstdurchsetzender Verträge¹⁷, die ihre Bindungswirkung durch das Nutzenkalkül der Parteien erhalten: der Vertrag wird so lange fortgesetzt, wie beide Parteien dies für vorteilhafter halten als den Abbruch (*Williamson* [1985], 168). „Das Geschäftsleben kennt kraft-

verhältnisse nennt Macneil die Ehe. „It consists not of a series of discrete transactions, but of what happens before (often long before), of what is happening now (‘now’ itself often being a very extended period), and what is expected (in large measure only in the vaguest ways) to happen in the future. These continua form the relation without a high degree of consciousness of measured transactions. Nonetheless, exchange, both economic and social, takes place in such a relation, even if not in the measured terms of transaction.“ (a. a. O., 721.)

¹³ Beispiel: das Stahlwerk, das sich neben einem Elektrizitätswerk ansiedelt, um Strom billig zu beziehen. „Once the steel mill incurs costs that become sunk, the power company could raise power prices.“ etc. (vgl. *Alchian / Woodward* [1988], 67). „The owner of a unique resource will be more tempted to exploit the situation as the composite quasi-rent grows large and as the unique resource’s flow of services become more controlled (for example, by failing to pay the rent, or to show up for work).“ (a. a. O., 68).

¹⁴ *Alchian / Woodward* (1988), 67 ff. betonen den Unterschied.

¹⁵ Die Principal-Agent Literatur behandelt das hold-up Problem nicht.

¹⁶ „hands-tying“, *Kronman* (1985), dort auch zu den vorhergenannten Arten glaubwürdiger Verpflichtungen.

¹⁷ „self-enforcing agreements“, *Telser* (1980).

volle außerrechtliche Sanktionen, die bei Verstößen gegen Grundregeln des Geschäftsgebarens eingreifen“.^{18,19}

Das Problem, mit dem sich vor allem *Williamson* beschäftigt, ist die Frage: Wie läßt sich die Vielfalt der Vertragsbeziehungen erklären? Er antwortet:

“Transaction cost economics maintains that such variety is mainly explained by underlying differences in the attributes of transactions. Efficiency purposes are served by matching governance structures to the attributes of transactions in a discriminating way.“ (*Williamson* [1985], 68).

Williamson (1985), 72 charakterisiert die Transaktionen durch folgende Haupteigenschaften: Spezifität (der Investitionen), Unsicherheit und Häufigkeit (der Transaktionen). Unsicherheit wird von *Williamson* als in hinreichendem Maße vorhanden angenommen, um einen adaptiven, sequentiellen Entscheidungsprozeß zu rechtfertigen. Er konzentriert sich deshalb auf die Eigenschaften transaktionsspezifischer Investitionen (asset specificity) und Häufigkeit bei der Lokalisierung der Organisation geschäftlicher Beziehungen zwischen den Polen „klassischer“ und „relationaler“ Vertrag. Aus seinen Überlegungen ergibt sich folgendes:

Die Organisationsform (governance structure) „Markt“ – market governance – ist ökonomisch vorteilhaft bei spezifischen Investitionen von Null und häufigen oder zumindest gelegentlichen Transaktionen (*Williamson* [1985], 73). In dem Falle gilt:

„... the specific identity of the parties is of negligible importance; substantive content is determined by reference to formal terms of the contract; and legal rules apply.“ (*Williamson* [1985], 74)

Hier wird eher im Stile des Konzepts des klassischen Vertrags gehandelt.

Anders bei Vorliegen spezifischer Investitionen. In solchen Fällen kommt eher das relationale Vertragskonzept zur Anwendung. *Williamson* kleidet es in die zwei Organisationsformen „bilateral governance“ und „unified governance“. „Private ordering“ spielt in beiden eine Rolle. Die Parteien einigen

¹⁸ *Schmid* (1983), 104 unter Bezugnahme auf *Macaulay* (1963).

¹⁹ *Macaulay* (1963) 62 stellt im Rahmen seiner beachteten empirischen Untersuchung fest „... while detailed planning and legal sanctions [die beiden Elemente, die nach seiner Meinung den Vertrag ausmachen] play a significant role in some exchanges between business, in many business exchanges their role is small.“ Als mögliche Gründe für den Verzicht auf genaue Vertragsplanung und deren Durchsetzung auf dem Rechtswege führt *Macaulay* u. a. das Bemühen an, den Ruf als guter Geschäftspartner zu erhalten, der bei einem Verstoß gegen den Geist der Vereinbarungen verloren gehen kann, und die materiellen Vorteile der geschäftlichen Dauerverbindung zu sichern (a.a.O., 63). Verträge, die Sachverhalte bis ins letzte Detail regeln, können durch den Mangel an Vertrauen, der sich in ihnen widerspiegelt, dem Ziel einer möglichst konfliktfreien Vertragserfüllung im Wege stehen. Der Verlust an Flexibilität, der sich daraus ergibt, muß ebenfalls negativ bewertet werden. (Vgl. auch *Schmid* [1983], 105.)

sich auf eine entsprechend geeignete Organisationsform. Die Hypothese ist: die (für Williamson eingeschränkt) rational handelnden Parteien gestalten die Verfassung ihrer relationalen Vertragsbeziehungen so, daß die Gesamtkosten der Anpassung an die sich laufend ändernden Umweltbedingungen möglichst klein gehalten werden. Generell geht es darum, eine effiziente Verfassung der relationalen Vertragsbeziehung zu finden, d. h. eine Verfassung, die das gewünschte Ziel mit möglichst geringen Produktions- und Transaktionskosten zu erreichen verspricht. Die Forderung lautet:

„Organize transactions so as to economize on bounded rationality while simultaneously safeguarding against the hazards of opportunism.“ (Williamson [1985], 32)

Prognosen über die jeweilige Verfassung eines relationalen Vertrags sind möglich.

„... if we assume that the agreement reflects the balancing of the parties' interests given the tools available, the efficacy of those tools in different contexts, and the constraints facing the decision makers, ...“. (Goldberg [1980], 339)

„The relational exchange framework directs attention to a number of concerns often overlooked in standard microeconomics. It also suggests that in many contexts the significance of the static optimality sort of questions, with which economists typically deal, has been overrated. The parties will be willing to absorb a lot of apparent static inefficiency in pursuit of their relational goals.“ (Goldberg [1980], 339)

V. Schlußbemerkungen

Fassen wir zusammen: Durch die Brille der Vertreter der Neuen Institutionsökonomik werden die Individuen und Sachen durch normative Beziehungen – die Verfügungsrechte der Individuen – verknüpft. Die tatsächlichen Beziehungen weichen von den normativen mehr oder weniger ab. Die Definition, die Überwachung, die Nutzung und die Übertragung der Verfügungsrechte erfordert den Einsatz von Transaktionskosten. Die Individuen handeln strikt im Eigeninteresse, und zwar (bei Williamsen) eingeschränkt rational.

Von zentralem Interesse für die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik ist die Institution des Vertrags. Es geht ihnen um die ökonomische Begründung des Vertragsverhaltens der Individuen. Ihre Aufmerksamkeit richtet sich vor allem auf den relationalen (unvollständigen) Vertrag und dort wieder insbesondere auf die privaten Vorkehrungen zur Sicherung der Vertragserfüllung: das „private ordering“. Eine wesentliche Rolle spielt dabei das Glaubwürdigmachen von Verpflichtungen etwa durch Überlassung von Geiseln, Pfändern, hands-tying, unified governance, Konstruktion selbstdurchsetzender Verträge. Welche Organisationsform (governance structure) der Geschäftsbeziehung gewählt wird, hängt von den Eigenschaften der Transaktionen ab, und zwar insbesondere von deren Spezifität und

Häufigkeit. Zu relationalen Verträgen kommt es, wenn (außer Unsicherheit) transaktionsspezifische Investitionen und Häufigkeit der Transaktionen eine Rolle spielen. Die Parteien gestalten die Verfassung ihrer relationalen Vertragsbeziehung so, daß die Gesamtkosten der Überwachung und der Anpassung der Vertragspflichten an die sich laufend ändernden Umweltbedingungen möglichst klein gehalten werden. Von theoretischem Interesse ist es (u. a.), sich Gedanken zu machen über den elementaren Regelungsgehalt der Verfassung oder die Ordnung einer relationalen Vertragsbeziehung einschließlich der Sicherungsvorkehrungen sowie den Zusammenhang zwischen ihren Maximen samt Garantieverfahren einerseits und dem zu erwartenden Verhalten aller Beteiligten andererseits.

Die Neue Institutionenökonomik im hier dargestellten Stil ist als eine Ergänzung des älteren property rights-Ansatzes zu verstehen in dem Sinne, daß nicht nur die Ausgestaltung der Verfügungsrechte selbst, sondern auch die Art ihrer Sicherung die Allokation und Nutzung von wirtschaftlichen Gütern auf spezifische und vorhersehbare Weise beeinflusst. Anders ausgedrückt: die Verfügungsrechte sind um ihre jeweiligen Garantieinstrumente ergänzt zu sehen (einschließlich der privaten Garantien), wenn mit ihrer Hilfe institutionenökonomische Erklärungen oder Prognosen versucht werden sollen. In einer Welt mit Transaktionskosten sind es die Garantieinstrumente, die entscheidend auf die Organisationsstruktur (governance structure) und damit zugleich auf die Ausgestaltung der Verfügungsrechte Einfluß nehmen. Das Bündel der Verfügungsrechte und ihrer Garantieinstrumente wird in der Tendenz dabei so geschnürt, daß ceteris paribus die Transaktionskosten minimiert werden.

Die Neue Institutionenökonomik hat gemeinsam mit den anderen modernen Ansätzen zur ökonomischen Analyse von Institutionen wie public choice Theorie, ökonomische Analyse des Rechts, Vertragstheorie, Informationsökonomik wesentlich zur Erweiterung des Objektsystems der Wirtschaftswissenschaft beigetragen. Die Analyse läuft im Moment allerdings weniger in Richtung einer kompakten, umfassenden allgemeinen Theorie (etwa der Theorie der Unternehmung). Zu viele Fragen sind zu beantworten. Es sieht eher so aus, als müßten wir noch eine Weile mit der gegenwärtigen Zersplitterung leben – auch der Arbeitsmethoden –, die die moderne Institutionenökonomik kennzeichnet. Ich halte das für keine Katastrophe, sondern für ganz normal in der gegenwärtigen Phase der Entwicklung unserer Wissenschaft: einer Zeit des erhöhten brain storming, die nicht Uninteressantes hervorgebracht hat und weiter hervorzubringen verspricht.

Zusammenfassung

„Sichtweisen und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomik“

Von zentralem Interesse für die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik ist die ökonomische Begründung des Vertragsverhaltens der Individuen. Ihre Aufmerksamkeit richtet sich vor allem auf den unvollständigen oder relationalen Vertrag und dort wieder insbesondere auf die privaten Vorkehrungen zur Sicherung der Vertragserfüllung: das „private ordering“. Zu relationalen Verträgen kommt es, wenn außer Unsicherheit vor allem transaktionsspezifische Investitionen und Häufigkeit der Transaktionen eine Rolle spielen. Die Neue Institutionenökonomik kann als eine Ergänzung des älteren property rights Ansatzes verstanden werden, in der die Vertragserfüllung noch nicht problematisiert wurde. In der wirklichen Welt mit Transaktionskosten sind es die Garantieinstrumente, die entscheidend auf die Organisationsstruktur und damit auf die Ausgestaltung der Verfügungsrechte Einfluß nehmen.

Summary

„Views and Questions of the New Institutional Economics“

The central interest of the representatives of the New Institutional Economics is directed towards the economic explanation of contractual behavior in the real world. They pay special attention to incomplete or relational contracts and particularly to private ex ante safeguards against ex post opportunism, i. e. „private ordering“. Relational contracting arises where suppliers and buyers intend to do business on a continuing basis, transactions are recurrent and, in particular, transaction-specific investments of suppliers play a role. The new Institutional Economics can be interpreted as an extension of the older property-rights approach which did not analyze the problems of the execution phase of contracts. In real life, in a world with transaction costs, ex ante safeguards have an important influence on the governance structure of contracts or organizations and thus on the specific form of property rights.

Literatur

- Alchian, A. A.* (1959), Private Property and the Relative Cost of Tenure, in: Bradley (ed.), *The Public State in Union Power*, University Virginia Press. Charlottesville.
- (1961), *Some Economics of Property*. Santa Monica, Rand Corporation.
- (1965), The Basis of some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm. *Journal of Industrial Economics* 14, 30 - 41.

- (1984), Specificity, Specialization, and Coalitions. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140, 34 - 49.
- Alchian, A. A. / Demsetz, H.* (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review* 62, 777 -795.
- Alchian, A. A. / Kessel, R. A.* (1962), Competition, Monopoly and the Pursuit of Money, in: *Aspects of Labor Economics*, National Bureau of Economic Research, Special Conference Series, Vol. 14. Princeton, N.J.
- Alchian, A. A. / Woodward, S.* (1987), Reflections on the Theory of the Firm, in: *Furubotn, E. G. / Richter, R.* (eds.), *Some Perspectives on the Modern Theory of the Firm*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 143, 110 - 136.
- / — (1988), The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*. *Journal of Economic Literature* 26, 65 - 79.
- Arrow, K. J.* (1986), Agency and the Market, in: *K. J. Arrow and M. Intriligator* (eds.), *Handbook of Mathematical Economics*, Vol. III. North Holland.
- Böhm-Bawerk, E. v.* (1881/1924), *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Güterlehre*. Innsbruck 1881, wieder abgedruckt in: *Gesammelte Schriften von E. v. Böhm-Bawerk*. Wien - Leipzig 1924.
- Buchanan, J. / Tullock, G.* (1962), *The Calculus of Consent*. Ann Arbor.
- Coase, R. H.* (1937), The Nature of the Firm. *Economica* 4, 386 - 405.
- Coase, R. H.* (1960), The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics* 1, dt. Übersetzung in *Assmann, H.-D. / Kirchner, C. / Schanze, E.* (Hrsg.), *Ökonomische Analyse des Rechts*, Athenäum Taschenbücher, Kronberg, Ts. 1978.
- Dahlman, C. J.* (1979), The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics* 22, 141 - 162.
- DeAlessi, L.* (1980), The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence. *Research in Law and Economics* 2, 1 - 47.
- Demsetz, H.* (1964), The Exchange and Enforcement of Property Rights. *Journal of Law and Economics* 7, 11 - 26.
- (1966), Some Aspects of Property Rights. *Journal of Law and Economics* 9, 61 - 70.
- (1967), Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 57, 347 - 359.
- (1968a), The Cost of Transacting. *Quarterly Journal of Economics* 82, 33 - 53.
- Furubotn, E. G. / Pejovitch, S.* (1972), Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. *Journal of Economic Literature* 10, 1137 - 1162.
- Furubotn, E. G. / Richter, R.* (1989), Editorial Preface zu *The New Institutional Approach and Economic History*, Symposium 1988 Wallerfangen/Saar. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 145, 1 - 5.
- Goldberg, V.* (1976), Regulation and Administered Contracts, *Bell Journal* 7, 426 - 448.
- (1980), Relational Exchange, Economics, and Complex Contracts. *American Behavioral Scientist* 23, 337 - 352.

- Hayek, F. A.* (1944), *The Road to Serfdom*. London and Henley.
- (1971), *Die Verfassung der Freiheit*. Tübingen.
- (1973), *Law, Legislation and Liberty*, Vol. 1. London.
- Hippel, E. v.* (1963), *Die Kontrolle der Vertragsfreiheit nach anglo-amerikanischem Recht*. Frankfurt a.M.
- Holmstrom, B. / Tirole, J.* (1989), *The Theory of the Firm*, in: R. Schmalensee and R. Willig (eds.) *Handbook of Industrial Organization*.
- Hurwicz, L.* (1973), *The Design of Mechanisms for Resource Allocation*. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 63, 1 - 30.
- Jensen, M. C.* (1983), *Organization Theory and Methodology*. *Accounting Review* 58, 319 - 339.
- 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 - 80.
- Klein, B. / Crawford, R. / Alchian, A. A.* (1978), *Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process*. *Journal of Law and Economics* 21, 297 - 326.
- Kronman, A. T.* (1985), *Contract Law and the State of Nature*. *Journal of Law, Economics, and Organization* 1, 5 - 32.
- Macaulay, S.* (1963), *Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study*. *American Sociological Review* 28, 55 - 69.
- Macneil, J. R.* (1974), *The Many Futures of Contract*. *Southern California Law Review* 47, 691-816.
- Menger, C.* (1883), *Untersuchungen über die Methoden der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*. Leipzig. Erneut abgedruckt in: Menger, C. (1969) *Gesammelte Werke, herausgegeben mit einer Einleitung und einem Schriftenverzeichnis von F. A. Hayek*. Tübingen.
- Nicklisch, F.* (Hrsg.) (1987), *Der komplexe Langzeitvertrag, Strukturen und Internationale Schiedsgerichtsbarkeit*. Heidelberg.
- North, D. C.* (1966), *Growth and Welfare in the American Past*. Englewood Cliffs, N. J.
- (1978), *Structure and Performance: The Task of Economic History*. *Journal of Economic Literature* 16, 963 - 978.
- (1989), *Institutional Change and Economic History*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 145, 238 - 245.
- Picot, A.* (1981), *Transaktionskostentheorie der Organisation*, in: A. Picot (Hrsg.), *Beiträge zur Unternehmensführung und Organisation*. Hannover.
- Richter, R.* (1990), *Geldtheorie, Vorlesung auf der Grundlage der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie und der Institutionenökonomik*. Berlin - Heidelberg - New York.
- Schmid, W.* (1983), *Zur sozialen Wirklichkeit des Vertrages*, Dissertation. Zürich - Berlin.
- Simons, H. C.* (1936), *Rule Versus Authorities in Monetary Policy*. *Journal of Political Economy* 44, 1 - 30.

- Smith, A.* (1776/1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, General Editors R. H. Cambell and A. S. Skinner, Textural Editor W. B. Todd, Vol. 2. Oxford.
- Telser, L. G.* (1980), A Theory of Self-Enforcing Agreements. *Journal of Business* 53, 27 - 44.
- Wallis, J. J. / North, D. C.* (1988), Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870 - 1970, in: Engerman, St. L. / Gallman, R. E. (eds), *Long-Term Factors in American Economic Growth, Studies in Income and Wealth*, Vol. 51. Chicago and London.
- Weber, M.* (1980), *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen.
- Williamson, O. E.* (1963), Managerial Discretion and Business Behavior. *American Economic Review* 53, 1032 - 1057.
- (1964), *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*. New York – London.
- (1976), Franchise Bidding für Natural Monopolies – In General and With Respect to CATV. *Bell Journal of Economics* 22, 233 - 261.
- (1979), Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics* 22, 233 - 261.
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York – London.