

## TEIL I: NEUE INSTITUTIONELLE ÖKONOMIK UND TRANSAKTIONS- KOSTENANSATZ

### 1. Die Neue Institutionelle Ökonomik

#### 1.1. Entwicklung einer Forschungsrichtung

Im Laufe der fünfziger und sechziger Jahre dieses Jahrhunderts verbreitete sich unter einigen Ökonomen ein zunehmendes Unbehagen über Defizite der herrschenden, durch neoklassisches Gedankengut geprägten Wirtschaftswissenschaften. Der begrenzte Anwendungsbereich, der hohe Abstraktionsgrad und insbesondere die mangelnde Berücksichtigung institutioneller Fragestellungen waren der Grund für die Unzufriedenheit dieser Wissenschaftler mit ihrer Disziplin<sup>1</sup>.

In der Folge entwickelten sie verschiedene neue Ansätze, die heute häufig unter der Bezeichnung ‘Neue Institutionelle Ökonomik’<sup>2</sup> zusammengefaßt werden. Hauptanliegen dieser Forschungsrichtung ist die explizite Berücksichtigung realer institutioneller Gegebenheiten und deren Erklärung im Rahmen der ökonomischen Analyse sowie eine darauf aufbauende bewußte Gestaltung von Institutionen<sup>3</sup>. Unter Institutionen werden dabei auf bestimmte Zielbündel abgestellte „System[e] von Normen einschließlich deren Garantieinstrumente, mit dem Zweck, das individuelle Verhalten in eine bestimmte Richtung zu steuern“<sup>4</sup>, verstanden.

---

<sup>1</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 7 u. 44. „The objection essentially is that the theory floats in the air. It is as if one studied the circulation of the blood without having a body“, Coase (1984), S. 230

<sup>2</sup> Die Einführung des Begriffs - in seiner englischen Version (New Institutional Economics) - wird im allgemeinen *Oliver E. Williamson* zugeschrieben, vgl. Richter (1990), S. 581; Cheung (1992), S. 48; Langlois (1986a), S. 2; Coase (1984), S. 229; die wohl erste explizite Erwähnung findet sich bei Williamson (1975), S. 1. Daneben sind auch die Bezeichnungen ‘Neue Institutionenökonomik’ oder ‘Neuer Institutionalismus’ geläufig. Alle drei Bezeichnungen werden in dieser Arbeit synonym verwendet. Zur Kritik an der Bezeichnung, vor allem an dem auf Institutionen Bezug nehmenden Bestandteil, siehe z.B. Dugger (1990)

<sup>3</sup> Vgl. Picot (1992), S. 82; Thiele (1994), S. 993. Dabei geht es um die Analyse und den Vergleich realer institutioneller Arrangements. Auch hierin unterscheidet sich die Neue Institutionelle Ökonomik von neoklassisch geprägten Analysen, in denen meist Vergleiche zwischen einer abstrakten Idealnorm und existierenden institutionellen Arrangements vorgenommen werden. *Demsetz* hat für diese Vorgehensweise der herrschenden Wirtschaftstheorie die Bezeichnung ‘nirvana approach’ geprägt, vgl. Demsetz (1969), S. 1

<sup>4</sup> Richter (1994), S. 2. Institutionen tragen durch die gezielte Kanalisierung individuellen Verhaltens zur Reduzierung von Unsicherheit bei der Interaktion von Individuen bei, vgl. North (1990), S. 25; Elsner (1987), S. 9; Elsner (1989), S. 204. Man kann formale und informelle Institutionen, Institutionen im Sinne von objektivem und subjektivem Recht sowie spontane und geplante Institutionen unterscheiden, siehe dazu Richter (1994), S. 2

Als Ausgangspunkt der Bemühungen um eine Neue Institutionenökonomik wird immer wieder ein von *Ronald H. Coase* - einem Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften - im Jahre 1937 veröffentlichter Artikel mit dem Titel 'The Nature of the Firm'<sup>5</sup> genannt. In ihm wirft *Coase* die Frage auf, warum es bei der von Ökonomen stets betonten Überlegenheit des Marktes überhaupt Unternehmungen<sup>6</sup> oder andere hierarchische Organisationsformen gibt<sup>7</sup>. Dieser Artikel, der inzwischen als einer der bedeutendsten wirtschaftswissenschaftlichen Beiträge dieses Jahrhunderts angesehen wird, wurde zunächst kaum zur Kenntnis genommen und erst knapp drei Jahrzehnte später wiederentdeckt<sup>8</sup>.

Der erste Ansatz der Neuen Institutionellen Ökonomik entstand bereits Ende der fünfziger Jahre, als einige Wissenschaftler damit begannen, ökonomische Analysemethoden auf Fragestellungen der politischen Willensbildung und damit auf politische Institutionen anzuwenden<sup>9</sup>. Aus dieser sogenannten Neuen Politischen Ökonomik ging später zusätzlich die Verfassungsökonomik hervor, bei der der Schwerpunkt der Betrachtung auf der Analyse der institutionellen Rahmenbedingungen liegt.

---

<sup>5</sup> Vgl. Coase (1937)

<sup>6</sup> Im Rahmen dieser Arbeit werden die Begriffe 'Unternehmung' und 'Unternehmen' synonym verwendet. Zu einer möglichen Unterscheidung siehe z.B. Peters (1994), S. 7

<sup>7</sup> Vgl. Picot (1992), S. 80. Außerdem wird bereits in diesem Aufsatz der später für die Institutionenanalyse zentrale Begriff der Transaktionskosten eingeführt.

<sup>8</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 7; Tietzel (1981a), S. 208; Cheung (1987), S. 455; Posner (1993), S. 195. Unbeschadet der Bedeutung der frühen Arbeiten von *Coase* ist an dieser Stelle allerdings auf die häufig übersehene Behandlung institutioneller Fragestellungen bei den Klassikern der Wirtschaftswissenschaft hinzuweisen, vgl. Albert (1986), S. 7; Albert (1985), S. 60 f., worauf auch *Coase* selbst immer wieder aufmerksam gemacht hat, vgl. Coase (1984), S. 229 f.; Coase (1977), S. 321 u. 325. Die Klassiker, allen voran *David Hume*, *Adam Smith* und *John Stuart Mill*, „gingen der Frage nach, wie Institutionen entstehen, wie sich bestimmte Institutionen auswirken und wie institutionelle Rahmenbedingungen beschaffen sein müssen, damit freie Individuen ihre wirtschaftlichen Ziele verfolgen können und gleichzeitig das Wohl der Gemeinschaft gefördert wird“, Feldmann (1995), S. 19; vgl. dazu auch Elsner (1987), S. 12; Vanberg (1983), S. 57. Den Klassikern ging es dabei primär um sogenannte spontane, d.h. ungeplante Ordnungen, die das individuelle Handeln im Sinne der gemeinschaftlichen Wohlfahrt kanalisieren - die berühmte 'unsichtbare Hand' *Adam Smiths* ist hier einzuordnen, vgl. Smith (1988), S. 371; vgl. auch Elsner (1987), S. 8. Sie unterschieden bei ihren Analysen bereits zwischen individuellen Präferenzen und institutionellen Restriktionen als Determinanten individuellen Verhaltens, vgl. Feldmann (1995), S. 22.

Auf der anderen Seite finden sich neben diesen weitreichenden institutionellen Bausteinen klassischer Theorie bei den späten Klassikern - hier ist vor allem *David Ricardo* zu nennen - auch schon Ansätze zu immer höherer Abstraktion der Modelle und damit zur Ausblendung institutioneller Sachverhalte, vgl. Albert (1984), S. 59. „Damit wurde das institutionelle Vakuum der heute vorherrschenden Wirtschaftswissenschaft bereits in der ökonomischen Klassik begründet, die in ihren Anfängen noch fruchtbare Beiträge zur Untersuchung von Institutionen geleistet hatte“, Feldmann (1995), S. 22. Der Begriff des 'institutionellen Vakuums' ist von *Hans Albert* geprägt worden, vgl. Albert (1977), S. 204

<sup>9</sup> Vgl. auch im folgenden zur Entwicklung der Neuen Institutionellen Ökonomik Feldmann (1995), S. 7 f. Für eine ausführlichere Beschreibung der genannten Zweige der Neuen Institutionenökonomik siehe Abschnitt 1.2.

Eine andere Gruppe befaßte sich seit den sechziger Jahren intensiv mit Eigentums- bzw. Verfügungsrechten. Hieraus entstand eine eigenständige Schule, die Property Rights-Schule. In den siebziger Jahren wiederum kam *Oliver E. Williamson* auf die Transaktionskostenüberlegungen von *Coase* zurück und entwickelte daraus den Transaktionskostenansatz. *Douglas C. North* schließlich machte Property Rights- und Transaktionskostenüberlegungen für wirtschaftshistorische Betrachtungen fruchtbar.

Gemeinsam ist all diesen Ansätzen die Anwendung der neoklassischen Analyseinstrumente unter expliziter Einbeziehung der bzw. zur systematischen Analyse von institutionellen Rahmenbedingungen<sup>10</sup>. Insofern unterscheiden sich 'neue' Institutionenökonomien von den Vertretern älterer institutioneller Ansätze, die die vorherrschende Standardtheorie zumeist grundsätzlich ablehnten und unter methodologischen Gesichtspunkten kritisierten, der herrschenden Lehre aber kein eigenständiges Theoriengebäude entgegenstellen konnten<sup>11</sup>. Im Gegensatz dazu geht es den Vertretern des Neuen Institutionalismus darum, an einigen unbefriedigenden Annahmen der Neoklassik mit dem Ziel anzusetzen, die herrschende Lehre weiterzuentwickeln<sup>12</sup>. Damit soll der Anspruch verwirklicht werden, eine umfassende, allgemeine mikroökonomische Theorie zu entwickeln, die die Neoklassik um ein aussagekräftiges Modell individuellen Verhaltens sowie um die Analyse institutioneller Rahmenbedingungen erweitert<sup>13</sup>.

---

<sup>10</sup> Vgl. Richter (1990), S. 573; Schmid (1989), S. 388; Coase (1984), S. 230; Furubotn/Richter (1984), S. 1; North (1986), S. 230

<sup>11</sup> *Coase* formuliert in bezug auf den amerikanischen Institutionalismus recht eindeutig: „The American institutionalists were not theoretical but anti-theoretical [...]. Without a theory they had nothing to pass on except a mass of descriptive material waiting for a theory, or a fire“, *Coase* (1984), S. 230

<sup>12</sup> Vgl. Tietzel (1991), S. 6; Posner (1995), S. 655; Vanberg (1983), S. 52 f. Zu weiteren Unterschieden zwischen 'altem' und 'neuem' Institutionalismus siehe Ramstad (1996); Reuter (1994). Zu den aus Sicht der Vertreter des Neuen Institutionalismus unbefriedigenden Annahmen der Neoklassik zählen beispielsweise die der vollständig spezifizierten und eindeutig zugewiesenen Verfügungsrechte, der Null-Transaktionskosten, der kostenlosen und effizienten Beilegung von Vertragsstreitigkeiten durch das Rechtssystem sowie der Unternehmen als 'Black box'-Produktionsfunktionen mit gegebenen Unternehmensgrenzen, vgl. *Williamson* (1990), S. 62; Richter (1991), S. 400 f.; *Feldmann* (1995), S. 12. Diese zum Teil aus Gründen der analytischen Vereinfachung gemachten Annahmen führten dazu, daß die herkömmliche neoklassische Theorie auf eine Reihe volks- und betriebswirtschaftlich interessanter Fragestellungen wie z.B. die der Hintergründe einer vertikalen Integration keine oder zumindest keine befriedigenden Antworten geben konnte, vgl. *Williamson* (1990), S. 63. In einigen Fällen ermöglichte sie sogar ausgesprochene Fehlschlüsse wie beispielsweise im Fall der postulierten Gleichwertigkeit (unter Allokationsgesichtspunkten) von *Walrasianischem* Markt und sozialistischem Zentralplan, vgl. *Schenk* (1992), S. 342

<sup>13</sup> Vgl. Richter (1994), S. V. „What is wanted is a generalization of economic theory to obtain an expanded scope of validity without eliminating any (or 'too much') of the class of events for which it already is valid“, *Alchian* (1965), S. 31

Es stellt sich die Frage, warum die Bemühungen um eine Integration institutioneller Aspekte in die herrschende ökonomische Lehre erst in letzter Zeit wieder verstärkt eingesetzt haben. Zum einen scheint in den letzten Jahrzehnten ein zunehmendes Bewußtsein für die Bedeutung von Institutionen entstanden zu sein. Gerade die Bemühungen um die Transformation der Volkswirtschaften des ehemaligen Ostblocks haben die Bedeutung institutioneller Strukturen für jedermann erneut deutlich sichtbar gemacht<sup>14</sup>. Darüber hinaus mußte die vorherrschende ökonomische Lehre erst eine weitgehende Ausarbeitung ihrer Modelle erfahren, bevor die Bereitschaft zur Integration weiterer Aspekte aufkommen konnte. Die Anwendung des in dieser Disziplin verbreiteten Instrumentariums durch die Vertreter des Neuen Institutionalismus auf einem aus Sicht der Neoklassiker zumindest befriedigendem analytischen Niveau dürfte darüber hinaus die Verbreitung und Anerkennung des neuen Forschungszweiges begünstigt haben bzw. weiter begünstigen<sup>15</sup>.

## 1.2. Zweige der Neuen Institutionellen Ökonomik

In der Literatur herrscht keine abschließende Einigkeit darüber, welche Ansätze zu dem zum Teil recht heterogenen Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik zu zählen sind. Regelmäßig dazu gerechnet werden der Property Rights-Ansatz, die Transaktionskostentheorie sowie die Agency-Theorie<sup>16</sup>. Wegen der besonderen Stellung im Rahmen dieser Arbeit wird der Transaktionskostenansatz in einem eigenen Kapitel ausführlicher vorgestellt<sup>17</sup>. Auch die Property Rights-Theorie soll vergleichsweise ausführlich behandelt werden, da der Transaktionskostenansatz in vielerlei Hinsicht auf dieser Theorie aufbaut<sup>18</sup>. Darüber hinaus werden im nun folgenden Überblick zwei weitere miteinander verwandte Theorieansätze, die Neue Politische Ökonomik sowie die Verfassungsökonomik, behandelt. Dies geschieht zum einen wegen der Vorreiterrolle, die die Neue Politische Ökonomik zumindest in zeitlicher Hinsicht gespielt hat,

---

<sup>14</sup> Vgl. Coase (1993), S. 360; Masten (1996a), S. 402; Feldmann (1995), S. 91

<sup>15</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 43. Allerdings weist *Frey* darauf hin, daß die Kenntnis über diesen Forschungsbereich auch heute unter Wirtschaftswissenschaftlern zum Teil noch sehr gering ist, vgl. *Frey* (1990), S. 158

<sup>16</sup> Vgl. z.B. Richter/Furubotn (1996), S. 35 f.; Cezanne/Mayer (1998), S. 1345; Ebers/Gotsch (1993), S. 193; Scherm (1998), S. 451; Eigler (1996), S. 29

<sup>17</sup> Siehe Kapitel 2

<sup>18</sup> Vgl. Schenk (1992), S. 339; Picot (1991), S. 147; Michaelis (1985), S. 59 f.

zum anderen aber auch exemplarisch für die in letzter Zeit - auch befördert durch die Neue Institutionelle Ökonomik - verstärkte Anwendung ökonomischen Gedankenguts außerhalb des traditionellen ökonomischen Analysebereichs, der Wirtschaft. Erst bei einem solchermaßen breiten Anwendungsgebiet erscheint es überhaupt gerechtfertigt, von (Neuem) Institutionalismus zu sprechen.

### *Die Property Rights-Theorie*

Ausgangspunkt der Entwicklung des Property Rights-Ansatzes war der 1960 erschienene Aufsatz 'The Problem of Social Cost'<sup>19</sup> von *Ronald H. Coase*, in dem dieser auf die gleich noch näher zu behandelnden externen Effekte aufmerksam machte<sup>20</sup>. Die systematische Weiterentwicklung des Ansatzes leisteten dann im Laufe der 60er Jahre *Armen A. Alchian* und *Harold Demsetz*<sup>21</sup> sowie etwas später vor allem auch *Eirik G. Furubotn* und *Steve Pejovich*<sup>22</sup>.

Im Mittelpunkt der Property Rights-Theorie steht die Erklärung des Einflusses „von sozial anerkannten, auf Konvention, Tradition, gesetztem Recht oder auf Verträgen beruhenden Handlungsbeschränkungen“<sup>23</sup> auf das individuelle Verhalten<sup>24</sup>. Diese Handlungsbeschränkungen ergeben sich aufgrund von Property Rights, die aus Sicht der Property Rights-Theoretiker für das wirtschaftliche Handeln von Individuen wichtiger sind als die in der Neoklassik im Vordergrund stehenden physischen Eigenschaften und der Besitz von Gütern<sup>25</sup>.

Die Vertreter des Property Rights-Ansatzes gehen davon aus, daß mit seiner Hilfe erklärt und damit auch vorhergesagt werden kann, wie sich Menschen unter bestimmten institutionellen Voraussetzungen verhalten. Denn sie sind davon überzeugt, „daß der Inhalt der Verfügungsrechte die Allokation und Nutzung der Ressourcen auf spezifische

---

<sup>19</sup> Vgl. Coase (1960)

<sup>20</sup> Die zentralen Gedanken dieses Artikels, insbesondere das später noch erwähnte *Coase*-Theorem, finden sich allerdings bereits in dem weniger beachteten Coase (1959)

<sup>21</sup> Vgl. Alchian (1965); Demsetz (1967); Alchian/Demsetz (1973); Alchian (1977a); Alchian/Allen (1983)

<sup>22</sup> Vgl. Pejovich (1971); Furubotn/Pejovich (1972); Furubotn/Pejovich (1974)

<sup>23</sup> Schüller (1983), S. VIII

<sup>24</sup> Vgl. Leipold (1978a), S. 518

<sup>25</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 46; Tietzel (1981a), S. 210. Die Unterscheidung von physischem Gegenstand und dem daran bestehenden Rechtsbündel findet sich schon bei *Böhm-Bawerk*, vgl. Böhm-Bawerk (1924), S. 19 u. 34 ff.

und vorhersehbare Weise beeinflusst.“<sup>26</sup> Gleichzeitig könne die Frage beantwortet werden, wie institutionelle Regelungen zu gestalten sind, um ein bestimmtes erwünschtes Verhalten hervorzurufen<sup>27</sup>.

Bei dem Versuch, den dem Ansatz seinen Namen gebenden Begriff ‘Property Rights’ zu definieren, wird schnell deutlich, daß die wörtliche Übersetzung (Eigentumsrechte) die mit dem englischen Begriff verbundenen Inhalte nicht treffend wiedergibt<sup>28</sup>, weshalb sich in diesem Zusammenhang der Begriff der Verfügungsrechte durchgesetzt hat<sup>29</sup>. Die individuellen Akteuren zugeordneten Verfügungsrechte legen die auf ein bestimmtes Gut bezogenen Handlungsspielräume und Nutzungsmöglichkeiten fest<sup>30</sup>, die dem Individuum aufgrund von Rechtsvorschriften, Verträgen oder auch kulturellen Normen und Gewohnheiten zustehen<sup>31</sup>.

Üblicherweise werden vier Teilklassen von Verfügungsrechten unterschieden<sup>32</sup>: (a) das Recht, ein Gut zu nutzen (usus), (b) das Recht, die Erträge aus der Nutzung des Gutes einzubehalten (usus fructus), (c) das Recht, die Form und Substanz des Gutes zu verändern (abusus) sowie (d) das Recht, das Gut und damit die an ihm bestehenden Rechte teilweise oder vollumfänglich an andere zu übertragen. In der neoklassischen Theorie wird implizit davon ausgegangen, daß alle vier Rechte gleichzeitig einer Person eindeutig zugeordnet sind. In der Realität sind dagegen sehr unterschiedliche Ausgestaltungen möglich<sup>33</sup>. Die Analyse differenzierter Verfügungsrechtsstrukturen stellt eine bedeutende Erweiterung der vorherrschenden Wirtschaftslehre dar<sup>34</sup>.

---

<sup>26</sup> Furubotn/Pejovich (1972), S. 1139, im Original zum Teil kursiv, deutsche Übersetzung von Richter (1991), S. 402

<sup>27</sup> Vgl. Richter (1994), S. 12

<sup>28</sup> Vgl. Schanz (1990c), S. 255; Leipold (1988), S. 21; Ridder-Aab (1980), S. 38

<sup>29</sup> Alternativ werden gelegentlich die Begriffe ‘Dispositions-’, ‘Handlungs-’ oder ‘Anspruchsrechte’ benutzt, vgl. Tietzel (1981a), S. 209; Ridder-Aab (1980), S. 38

<sup>30</sup> Vgl. Riekhof (1984), S. 56 f.

<sup>31</sup> Vgl. Picot (1991), S. 145; Demsetz (1967), S. 347

<sup>32</sup> Vgl. Tietzel (1981a), S. 210. Auch hier ist wieder auf *Böhm-Bawerk* zu verweisen, der bereits - wenn auch nicht mit der gleichen Systematik - auf Teilklassen von Verfügungsrechten aufmerksam machte, vgl. Böhm-Bawerk (1924), S. 59 ff.

<sup>33</sup> So behält der Eigentümer verpachteten Landes z.B. die Rechte (c) und (d), der Pächter erhält Recht (a), während in der Regel beide das Recht (b) untereinander aufteilen. Auch kann beispielsweise das Recht (a) eines Eigentümers durch gesetzliche Vorschriften stark eingeschränkt sein.

<sup>34</sup> Vgl. Furubotn/Pejovich (1972), S. 1137

Eine weitere Erweiterung gegenüber der Neoklassik besteht darin, daß als allgemeines Erklärungsprinzip das individuelle Nutzenstreben zugrunde gelegt wird<sup>35</sup>, wonach Individuen im Rahmen der von ihnen wahrgenommenen Handlungsmöglichkeiten ihr Eigeninteresse verfolgen<sup>36</sup>. Gleichzeitig wird aus der allgemeinen Eigennutzannahme eine grundsätzlich positive Einstellung von Individuen zum Eigentumserwerb und -schutz abgeleitet<sup>37</sup>.

Verfügungsrechtsstrukturen stellen für die davon betroffenen, ihren Nutzen maximierenden Individuen ein Anreizsystem mit ganz bestimmten Gratifikations-, d.h. Belohnungs- und Bestrafungspotentialen dar<sup>38</sup>. Aus Sicht der Property Rights-Theoretiker gilt dabei die vollständige und eindeutige Zuordnung von Verfügungsrechten als der anzustrebende Idealzustand. Nur in diesem Fall werden den Individuen alle ökonomischen Konsequenzen (positive wie negative) ihrer Entscheidungen zugeordnet, d.h. Kosten und Nutzen ihrer Handlungen vollständig internalisiert<sup>39</sup>. Sind aber Zuordnung, Tausch, Überwachung und Durchsetzung von Verfügungsrechten nicht kostenlos, mit anderen Worten: existieren Transaktionskosten<sup>40</sup>, so kommt es zu sogenannten externen Effekten. Das bedeutet, daß die wirtschaftlichen Entscheidungen eines Akteurs zu Konsequenzen führen, die nicht er, sondern andere zu tragen haben (negative externe Effekte) bzw. von denen andere profitieren (positive externe Effekte).

---

<sup>35</sup> Vgl. Schanz (1990c), S. 257; Ridder-Aab (1980), S. 44. „[T]he old schizophrenia between consumption and production behavior has been replaced by a consistent, more powerful criterion of utility maximizing“, Alchian (1965), S. 31. Dabei erfolgt eine Öffnung der Nutzenfunktion auch für immaterielle Argumente, vgl. Alchian (1965), S. 32

<sup>36</sup> Vgl. Picot (1991), S. 145. Damit liegt Property Rights-Analysen ein der Neoklassik zuweilen verlorengegangener konsequenter methodologischer Individualismus zugrunde, d.h. Institutionen sowie Handlungen sozialer Kollektive werden auf der Grundlage individueller Verhaltensweisen analysiert, vgl. Richter (1994), S. 4; Riekhof (1984), S. 48. Die nach wie vor bestehende methodische Verwandtschaft des Ansatzes mit der Neoklassik wird dagegen bei der Betrachtung der Rationalitätsannahme deutlich: Auch in der Property Rights-Theorie wird von perfekter Rationalität ausgegangen, also davon, daß Individuen vollständig informiert sind und im Sinne ihrer Nutzenmaximierung objektiv optimale Entscheidungen treffen, vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 3 f.; Leipold (1978a), S. 518. In neueren zum Property Rights-Ansatz zu zählenden Arbeiten wird allerdings teilweise von dieser Annahme abgegangen wird, vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 4

<sup>37</sup> Vgl. Leipold (1978a), S. 518; Leipold (1988), S. 21 f.

<sup>38</sup> Vgl. Furubotn/Pejovich (1972), S. 1138; Feldmann (1995), S. 47; Schanz (1990c), S. 257

<sup>39</sup> Vgl. Alessi (1980), S. 4; Picot (1991), S. 145

<sup>40</sup> Property Rights-Theoretiker gehen im Gegensatz zu der in der neoklassischen Ökonomik vorherrschenden Vorstellung von einer Null-Transaktionskosten-Welt davon aus, daß in der Realität positive Transaktionskosten zu beobachten sein werden, vgl. Furubotn/Pejovich (1972), S. 1143. Dies ist insofern von Bedeutung, als *Coase* in dem nach ihm benannten Theorem nachgewiesen hat, daß in einer Welt ohne Transaktionskosten Verfügungsrechte im Hinblick auf Allokationswirkungen neutral sind, vgl. Coase (1960), S. 8. Eine Analyse von Verfügungsrechtsstrukturen ist also erst im Fall positiver Transaktionskosten interessant.

Auch unabhängig von Transaktionskostenüberlegungen können Verfügungsrechte ganz bewußt (z.B. aufgrund politischer Entscheidungen) ‘verdünnt’ werden<sup>41</sup>. Die ‘Verdünnung’ von Verfügungsrechten spielt bei Property Rights-theoretischen Analysen eine große Rolle<sup>42</sup>. Sie wird in der Regel negativ beurteilt, da bei jedweder ‘Verdünnung’ der Zusammenhang zwischen Handlungen und Handlungsfolgen und damit die Anreizwirkung von Verfügungsrechten verringert wird<sup>43</sup>.

Der Property Rights-Ansatz hat auch eine dynamische Dimension. Auf der Grundlage der skizzierten Bausteine wird - der klassischen ökonomischen Denkweise folgend - davon ausgegangen, daß Verfügungsrechtsstrukturen immer dann verändert werden, wenn der erwartete Nutzen dieser Änderungen die Kosten der Veränderungen übersteigt<sup>44</sup>.

Diese dynamische Version des Property Rights-Ansatzes ist mittlerweile zu einem eigenständigen wirtschaftshistorischen Ansatz, der Ökonomischen Theorie der Geschichte ausgebaut worden<sup>45</sup>, deren wichtigster Vertreter der Nobelpreisträger *Douglas C. North* ist<sup>46</sup>. Im Rahmen dieses Ansatzes wird der Versuch unternommen, allgemeine geschichtliche Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklungen aus dem Zusammenspiel ökonomischer Interessen und Verfügungsrechtsstrukturen zu erklären<sup>47</sup>. Die Ursachen der Entstehung und Veränderung von Verfügungsrechten sowie die Wirkungen bestimmter Verfügungsrechtsstrukturen auf die wirtschaftliche Entwicklung stehen dabei im Vordergrund des Interesses<sup>48</sup>.

---

<sup>41</sup> Vgl. Alessi (1980), S. 4; Furubotn/Pejovich (1972), S. 1140

<sup>42</sup> Vgl. Tietzel (1981a), S. 211

<sup>43</sup> Vgl. Thiele (1994), S. 994

<sup>44</sup> Vgl. Demsetz (1967), S. 350. Veränderte Rahmenbedingungen wie z.B. veränderte Marktwerte, neue Technologien oder neue Märkte können so dazu führen, daß Verfügungsrechtsstrukturen verändert und an die neuen Bedingungen angepaßt werden, vgl. Demsetz (1967), S. 350; Tietzel (1981a), S. 214. *Demsetz* hat dies schon früh an einem inzwischen klassischen Beispiel - dem Übergang von gemeinschaftlich genutzten Jagdgebieten zur exklusiven Zuweisung von privaten Verfügungsrechten über Land bei nordamerikanischen Indianerstämmen infolge der Einführung des Pelzhandels - verdeutlicht, vgl. Demsetz (1967), S. 351 ff.

<sup>45</sup> Gelegentlich wird auch von der Theorie des institutionellen Wandels gesprochen. Zu einer kritischen Reflexion dieser Anwendung des Property Rights-Ansatzes aus der Sicht eines Historikers siehe Wischermann (1993)

<sup>46</sup> Vgl. North/Thomas (1973); Davis/North (1971); North (1988); North (1990)

<sup>47</sup> Vgl. Leipold (1978a), S. 521

<sup>48</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 70

Ein weiteres Anwendungsfeld des Property Rights-Gedankenguts ist die Untersuchung von Rechtsnormen. Ganz im Sinne des Property Rights-Ansatzes werden gesetzliche Regelungen, Rechtsverordnungen und vieles mehr als Anreizsysteme interpretiert und unter dem Gesichtspunkt ökonomischer Effizienz analysiert<sup>49</sup>. Analysen dieser Art sind unter der Bezeichnung 'Ökonomische Theorie des Rechts' zusammengefaßt worden<sup>50</sup>. Schließlich werden mit Hilfe des Property Rights-Ansatzes innerhalb der sogenannten Theorie der Unternehmung auch das Verhalten der am Unternehmensgeschehen beteiligten Gruppen sowie deren Beziehungen untereinander analysiert<sup>51</sup>.

Abschließend kann festgestellt werden, daß die Property Rights-Theorie aufgrund ihres wesentlich breiteren Anwendungsbereichs gegenüber der vorherrschenden neoklassischen Wirtschaftstheorie einen deutlichen Fortschritt darstellt<sup>52</sup>. Für den Ansatz sprechen zudem die vergleichsweise einfache Struktur und Klarheit der Argumentation sowie die Fähigkeit zur Integration verstreuten Wissens<sup>53</sup>. Auf der anderen Seite sind es gerade diese Attribute, die dafür verantwortlich sind, daß die Realität zuweilen sehr verkürzt wiedergegeben und wesentliche Einflußfaktoren übersehen werden<sup>54</sup>. Daraus folgende Einseitigkeiten sind allerdings im Ansatz selbst nicht zwangsläufig angelegt, sondern auf die gelegentlich einseitige Ausrichtung wichtiger Vertreter dieses Theoriestranges<sup>55</sup> und eine entsprechend einseitige Entwicklung und Verwendung des Ansatzes zurückzuführen.

---

<sup>49</sup> Vgl. Riekhof (1984), S. 69; Kirchgässner (1991), S. 126

<sup>50</sup> Vgl. Posner (1977); Assmann/Kirchner/Schanze (1978); Burrows/Veljanovski (1981); Behrens (1986). Als Ausgangspunkt der ökonomischen Analyse des Rechts gilt wieder der schon mehrfach erwähnte Coase-Aufsatz 'The Problem of Social Cost', vgl. Coase (1960).

In der Literatur werden sowohl die Ökonomische Theorie der Geschichte als auch die Ökonomische Theorie des Rechts gelegentlich als eigenständige Zweige der Neuen Institutionellen Ökonomik angesehen, vgl. z.B. Richter/Furubotn (1996), S. 36 f.; Thiele (1994), S. 995 f. Hier sind sie wegen der engen inhaltlichen Verwandtschaft und wegen der im Rahmen dieser Arbeit gebotenen Kürze der Behandlung unter dem Property Rights-Ansatz subsumiert worden.

<sup>51</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 69; Leipold (1978a), S. 521

<sup>52</sup> Vgl. Alessi (1980), S. 2; Feldmann (1995), S. 80

<sup>53</sup> Vgl. Schanz (1990c), S. 269

<sup>54</sup> So übersehen beispielsweise Property Rights-Theoretiker regelmäßig mögliche positive Folgen von Mitbestimmungsregelungen in Unternehmen, vgl. Riekhof (1984), S. 63; Schanz (1990c), S. 263 f.; Kieser (1988), S. 320. Auch bei den Erklärungen im Rahmen der Ökonomischen Theorie der Geschichte werden wirtschaftliche und politische Machtverhältnisse zugunsten ausschließlich ökonomischer Effizienzüberlegungen ausgeblendet, vgl. Alessi (1980), S. 5; Leipold (1978a), S. 521 u. 524; Leipold (1988), S. 24; Leipold (1978), S. 98

<sup>55</sup> Vgl. Tietzel (1981a), S. 221 u. 232 f.

### *Die Agency-Theorie*

Erkenntnisobjekt der Agency-Theorie sind Beziehungen, die dem rechtlichen Konzept der Vertretung entsprechen oder ähneln. Dabei werden allerdings auch gerade solche Fälle betrachtet, bei denen kein Vertrag vorliegt und bei denen man also im rechtlichen Sinne nicht von Vertretung sprechen kann<sup>56</sup>. Kurz gefaßt geht es um Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen aller Art<sup>57</sup>. Man spricht demnach von einer Agency-Beziehung, wenn ein Auftraggeber (der Prinzipal) einem Auftragnehmer (dem Agenten) bestimmte Aufgaben und die dazugehörigen Entscheidungskompetenzen überträgt<sup>58</sup>. Die sich aus dieser Konstellation ergebende Agency-Situation läßt sich wie folgt beschreiben:

„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 [...]. Der Prinzipal kann deshalb nicht vom Resultat auf die von ihm nicht beobachteten Aktionen des Agenten schließen.“<sup>59</sup>

Kernproblem der Agency-Beziehung ist die asymmetrische Informationsverteilung, d.h. der Informationsvorsprung des Agenten<sup>60</sup>. Aus dieser Situation eines Informationsgefälles zwischen Auftragnehmer und -geber erwachsen dem Agenten diskretionäre Handlungsspielräume<sup>61</sup>. Unterstellt man beiden Akteuren nutzenmaximierendes und damit eigennütziges Verhalten, kann davon ausgegangen werden, daß der Agent nicht grund-

---

<sup>56</sup> Vgl. Richter (1994), S. 16

<sup>57</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 48

<sup>58</sup> Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 308; Thiele (1994), S. 995

<sup>59</sup> Richter (1990), S. 581

<sup>60</sup> Die asymmetrische Informationsverteilung entsteht durch versteckte Aktion und versteckte Information, vgl. Arrow (1985), S. 38 ff. Hinter der versteckten Aktion verbirgt sich der in der zitierten Passage bereits erwähnte Tatbestand, daß der Prinzipal die Aktionen des Agenten nicht bzw. nicht vollständig beobachten und überwachen kann. Darüber hinaus verfügt der Agent über Informationen (z.B. in Form von Spezialkenntnissen), die dem Prinzipal nicht zugänglich sind, was als versteckte Information bezeichnet wird, vgl. Wenger/Terberger (1988), S. 507. Gelegentlich wird neben diesen beiden Arten ein dritter Problemtyp der asymmetrischen Informationsverteilung, die sogenannten versteckten Merkmale, unterschieden, vgl. z.B. Spremann (1990), S. 566; Picot (1991), S. 151

<sup>61</sup> Vgl. Picot (1991), S. 150

sätzlich im besten Interesse seines Auftraggebers handelt<sup>62</sup> - der Prinzipal muß im Gegenteil damit rechnen, von seinem Agenten übervorteilt zu werden<sup>63</sup>.

Für die Agency-Theorie lassen sich eine Vielzahl von Anwendungsfeldern identifizieren<sup>64</sup>. Typische Beispiele für Agency-Beziehungen mit den geschilderten Problemen sind die Beziehungen zwischen<sup>65</sup>

- Unternehmenseignern und Managern großer Gesellschaften<sup>66</sup>,
- Arbeitgeber und Arbeitnehmer,
- Vorgesetzten und Untergebenen, aber auch zwischen
- Patient und Arzt sowie
- Wählern und Parlamentariern<sup>67</sup>.

Innerhalb der Agency-Theorie lassen sich zwei Hauptzweige identifizieren<sup>68</sup>. Der 'positive' Zweig der Theorie ist stärker empirisch orientiert<sup>69</sup>. In der Realität vorkommende Agency-Beziehungen werden beschrieben und im Hinblick auf ihre jeweiligen Merkmale, Probleme und Problemursachen untersucht<sup>70</sup>. Ferner werden diejenigen Gestaltungsmaßnahmen betrachtet, die in der Praxis zur Verringerung von Agency-Problemen angewendet werden, wobei in einem für 'neuere' Institutionenökonomien nicht unüblichen Gedankengang vom (längerfristigen) Bestehen einer Organisationsform auf

<sup>62</sup> Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 308

<sup>63</sup> Die Gegensätzlichkeit der Interessen läßt sich auch daran erkennen, daß jede Anstrengung im Sinne der Auftragsbewältigung für den Agenten in der Regel Mühsal und damit negativen Nutzen darstellt, vom Prinzipal dagegen in der Erwartung eines positiven Ergebnisses begrüßt wird, vgl. Richter (1994), S. 17; Terberger (1994), S. 95 f.

<sup>64</sup> Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 309. Für einen Überblick über die Forschung im Rahmen der Agency-Theorie siehe Eisenhardt (1989); Pratt/Zeckhauser (1985)

<sup>65</sup> Vgl. Picot (1991), S. 150; Richter (1994), S. 17 f.; Feldmann (1995), S. 71 ff.; Terberger (1994), S. 115

<sup>66</sup> Dieses Problem, das heute einen Schwerpunkt der Agency-Forschung darstellt, wurde schon von *Adam Smith* erkannt. In seinem Buch 'Der Wohlstand der Nationen' heißt es: „Von den Direktoren einer [...] [Aktien] Gesellschaft, die ja bei weitem eher das Geld anderer Leute als ihr eigenes verwalten, kann man daher nicht gut erwarten, daß sie es mit der gleichen Sorgfalt einsetzen und überwachen würden, wie es die Partner in einer privaten Handelsgesellschaft mit dem eigenen zu tun pflegen. Wie die Verwalter eines reichen Mannes halten sie Sorgfalt in kleinen Dingen gerne für etwas, was sich mit dem Ansehen ihres Herrn nicht vertrage, so daß sie es damit auch nicht sehr genau nehmen. Daher müssen Nachlässigkeit und Verschwendung in der Geschäftsführung einer solchen Gesellschaft stets mehr oder weniger vorherrschen“, Smith (1988), S. 629 f.

<sup>67</sup> Die gleiche Person, die in einer Agency-Beziehung Agent ist (z.B. Manager gegenüber Aktionären), kann gleichzeitig in einer anderen Prinzipal sein (z.B. Manager in ihrer Arbeitgeberfunktion gegenüber Untergebenen), vgl. Dietl (1991), S. 115 f.

<sup>68</sup> Zu einer kurzen kritischen Gegenüberstellung der beiden Hauptzweige siehe Jensen (1983), S. 334 f.

<sup>69</sup> Vgl. Thiele (1994), S. 995

<sup>70</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 49; Wenger/Terberger (1988), S. 507

ihre Effizienz - in diesem Falle bezogen auf die Verringerung von Agency-Problemen - geschlossen wird<sup>71</sup>.

Der weitaus größere Teil der Agency-Literatur befaßt sich allerdings mit den normativen Aspekten von Agency-Beziehungen<sup>72</sup>. Innerhalb dieses 'Principal-Agent-Ansatz' genannten Zweiges wird mit Hilfe von aufwendigen mathematischen Modellen versucht, optimale Verträge für idealtypische Prinzipal-Agent-Konstellationen zu ermitteln<sup>73</sup>. Es geht darum, Anreize für den Agenten zu schaffen, die im Hinblick auf den Nutzen des Prinzipals zumindest zu zweitbesten Ergebnissen führen<sup>74</sup>. In diesen Modellen wird vor allem eine unter Berücksichtigung der jeweiligen Merkmale einer Agency-Beziehung (Informationsverteilung, Risikoneigung, Unsicherheitsgrad usw.) optimale Entlohnungsfunktionen ermittelt<sup>75</sup>, wobei generell angenommen wird, „daß der Prinzipal nicht nur seine eigene Präferenzordnung, sondern auch die seines Agenten genau kennt, und daß beide Seiten über die Ergebnisfunktion und die stochastischen Eigenschaften der Umwelteinflüsse (auf das Resultat) genau unterrichtet sind.“<sup>76</sup>

Genau hier setzt die Kritik am Principal-Agent-Ansatz an. Die Annahmen der Modelle haben häufig mit den in der Realität anzutreffenden Bedingungen wenig gemein<sup>77</sup>. Gelegentlich wird die „Verfremdung der Wirklichkeit ausgesprochen lustvoll betrieben“<sup>78</sup>. Einige der regelmäßig getroffenen Modellannahmen definieren zum Zweck der mathe-

---

<sup>71</sup> Vgl. Fama/Jensen (1983), S. 327; Thiele (1994), S. 995

<sup>72</sup> Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 309 f. Die in diesem Zusammenhang verbreitete Kennzeichnung eines Teils der Agency-Literatur als 'normativ' ist allerdings insofern etwas mißverständlich, als es in den entsprechenden Arbeiten vorrangig um die Information über grundsätzliche, theoretisch ableitbare Handlungsmöglichkeiten geht.

<sup>73</sup> Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 309 f.; Thiele (1994), S. 995. Die ersten Arbeiten dieser Art waren Spence/Zeckhauser (1971) und Ross (1973)

<sup>74</sup> Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 308. Von zweitbesten Lösungen ist hier die Rede, weil erstbeste Ergebnisse nur unter der unrealistischen Annahme kostenloser und vollständiger Information des Prinzipals zustande kämen. In typischen Agency-Situationen fallen hingegen Kosten für die Schaffung und Unterhaltung von Informations-, Kontroll-, Überwachungs- und Anreizsystemen sowie ein vom Prinzipal hinzunehmender Wohlfahrtsverlust an. Dieser entsteht dadurch, daß die Kosten einer vollständigen Überwachung des Agenten in der Regel weitaus größer sind als der dagegenstehende Nutzen, so daß auf jeden Fall ein diskretionärer Handlungsspielraum des Agenten verbleibt, der auf Kosten des Prinzipals ausgenutzt werden kann, vgl. Fama/Jensen (1983), S. 327. Die genannten Kosten plus der verbleibende Wohlfahrtsverlust werden als Agency-Kosten bezeichnet, vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 308, die es im Rahmen der Principal-Agent-Modelle zu minimieren gilt, vgl. Wenger/Terberger (1988), S. 508

<sup>75</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 49 u. 59; Jensen/Meckling (1976), S. 309 f.

<sup>76</sup> Richter (1994), S. 18

<sup>77</sup> Vgl. Richter (1994), S. 18

<sup>78</sup> Schanz (1997a), S. 149

matischen Optimierbarkeit gerade besonders problematische Merkmale der Agency-Situation aus den Modellen heraus<sup>79</sup>. Auch bleiben in den formalen Modellen wichtige Einflußfaktoren häufig außer Betracht<sup>80</sup>. Darüber hinaus werden alle offenen Fragen zwischen den beteiligten Akteuren in der Welt des Principal-Agent-Ansatzes ex ante umfassend und abschließend verhandelt; Schwierigkeiten bei der Vertragserfüllung gibt es annahmegemäß nicht<sup>81</sup>. Allerdings richten sich diese kritischen Anmerkungen vornehmlich gegen die formalen Modelle des normativen Zweiges der Agency-Theorie.

### *Die Neue Politische Ökonomik und die Verfassungsökonomik*

Als letzter Forschungszweig der Neuen Institutionenökonomik werden nun zwei miteinander verwandte Ansätze - die Neue Politische Ökonomik und die Verfassungsökonomik - kurz vorgestellt, deren Erkenntnisinteresse eher auf den politischen Bereich ausgerichtet ist und die sich insofern am weitesten vom typischen Analyseobjekt der Ökonomik - der Wirtschaft - entfernt haben.

Die Neue Politische Ökonomik<sup>82</sup> wendet ökonomische Analysemethoden bei der Untersuchung nicht-marktlicher - meist politischer - Prozesse an<sup>83</sup>. Wichtigste Vertreter dieses Ansatzes sind *Keneth J. Arrow, Peter Bernholz, James M. Buchanan, Anthony Downs, Bruno S. Frey, William A. Niskanen* und *Gordon Tullock*<sup>84</sup>.

Im Rahmen dieses Ansatzes sind unter anderem folgende Fragestellungen bzw. Themenbereiche behandelt worden<sup>85</sup>:

- Wahlregeln und Wählerverhalten
- Parteipolitik und Regierungsverhalten
- Entstehung und Verhalten von Interessenverbänden
- Verhalten von Bürokratien bzw. Bürokraten

---

<sup>79</sup> Auch weniger problematische Annahmen wie die häufig unterstellte Risikoneigung der Akteure (risikoneutraler Prinzipal und risikoscheuer Agent), vgl. Picot (1991), S. 151, sind zumindest hinterfragbar.

<sup>80</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 82

<sup>81</sup> Vgl. Richter (1990), S. 581

<sup>82</sup> Häufig werden auch der englische Originalname 'Public Choice' oder die Bezeichnung 'Ökonomische Theorie der Politik' benutzt, vgl. Kirchgässner (1991), S. 103

<sup>83</sup> Vgl. Thiele (1994), S. 996; Richter (1994), S. 3

<sup>84</sup> Vgl. Thiele (1994), S. 996; Richter (1994), S. 3

<sup>85</sup> Vgl. Thiele (1994), S. 996; Richter (1994), S. 3

Den politischen Akteuren wird - der allgemeinen ökonomischen Tradition folgend - die Verfolgung ihres Eigeninteresses, welches sich als Streben nach Macht, Einkommen, Prestige u.v.m. äußern kann, unterstellt<sup>86</sup>. Am Beispiel eines 'typischen' Politikers sollen nur zwei der möglichen Ergebnisse einer auf dieser Annahme aufbauenden Analyse erwähnt werden. Seinem Selbstinteresse folgend, wird ein Politiker diejenigen politischen Programme bzw. Güter anbieten, von denen er annimmt, daß sie zu einer Maximierung der für ihn bei Wahlen abgegebenen Stimmen führen<sup>87</sup>. Dabei wird derjenige Politiker bzw. diejenige Partei erfolgreich sein, der bzw. die den sogenannten Medianwähler für sich einzunehmen versteht<sup>88</sup>. In diesem Fall kann unter Umständen<sup>89</sup> davon ausgegangen werden, daß - analog zum Wirkungsmechanismus der 'unsichtbaren Hand' bei *Adam Smith* - die Förderung des Gemeinwohls sozusagen als Nebenprodukt der eigennützigen Aktivitäten von Politikern anfällt<sup>90</sup>.

Anders verhält es sich bei einer weiteren Auswirkung stimmenmaximierenden Verhaltens, dem sogenannten politischen Konjunkturzyklus. Folgt man den Vertretern der Neuen Politischen Ökonomik, so werden Regierungspolitiker vor Wahlen versucht sein, die für die Wahlentscheidung der Bürger so wichtige konjunkturelle Lage durch expansive fiskalpolitische und - soweit sie die Möglichkeit dazu haben - geldpolitische Maßnahmen kurzfristig zu verbessern, selbst wenn die langfristigen Negativwirkungen solcher Maßnahmen die kurzfristigen Erfolge wahrscheinlich überkompensieren werden<sup>91</sup>.

Während mit Hilfe der Neuen Politischen Ökonomik individuelles Verhalten innerhalb eines vorgegebenen Rahmens von Regeln analysiert wird, untersuchen Vertreter der Verfassungsökonomik eben diese Regeln selbst<sup>92</sup>. Wichtigste Protagonisten dieses An-

---

<sup>86</sup> Vgl. Downs (1968), S. 27; Ahrns/Feser (1987), S. 7; Kirchgässner (1991), S. 122

<sup>87</sup> Vgl. Downs (1968), S. 30. Diese Idee geht bereits auf *Schumpeter* zurück, der Demokratie als eine Ordnung begriff, in der die Konkurrenz der Politiker um Stimmen dem erfolgreichen 'Wettbewerber' politische Entscheidungsbefugnisse sichert, vgl. Schumpeter (1946), S. 427 ff.

<sup>88</sup> Vgl. z.B. McKenzie/Tullock (1978), S. 221 ff. Dieses sogenannte Medianwählertheorem gilt allerdings nur unter sehr restriktiven Annahmen, vgl. Black (1948); siehe auch Kirchgässner (1991), S. 107 ff.

<sup>89</sup> Zur in diesem Zusammenhang bedeutsamen Schwierigkeit der Aggregation individueller Präferenzen und dem sogenannten 'Unmöglichkeitstheorem' von *Arrow* siehe Arrow (1963), insbesondere S. 46 ff.; Arrow (1984); Arrow (1984a)

<sup>90</sup> Vgl. Ahrns/Feser (1987), S. 7

<sup>91</sup> Zum politischen Konjunkturzyklus siehe Nordhaus (1975)

<sup>92</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 54

satzes, der sich aus der Neuen Politischen Ökonomik heraus entwickelt hat<sup>93</sup>, sind *James M. Buchanan, Geoffrey Brennan* und *Gordon Tullock*<sup>94</sup>.

Auf der Grundlage eines konsequenten methodologischen Individualismus wird gefragt, welche Verfassungsregeln den individuellen Präferenzen der Mitglieder eines sozialen Kollektivs am ehesten entsprechen<sup>95</sup>. Es geht um eine Beurteilung von Basisinstitutionen mit Hilfe des ökonomischen Instrumentariums<sup>96</sup>. Dabei sollen Unzulänglichkeiten bestimmter Regeln aufgezeigt und ggf. Gegenvorschläge entwickelt werden<sup>97</sup>. In diesem Zusammenhang benutzen die VerfassungsökonomInnen das Konstrukt des freiwilligen Gesellschaftsvertrags. Es wird ein Gedankenexperiment angestellt, bei dem der Frage nachgegangen wird, welche Regeln bzw. Institutionen sich Individuen freiwillig geben würden, wenn sie aufgrund des 'Schleiers der Unsicherheit'<sup>98</sup> nicht wüßten, wie sie selber in der Zukunft von diesen Regeln betroffen wären<sup>99</sup>.

Konkrete Untersuchungsobjekte sind beispielsweise gesellschaftliche Entscheidungsverfahren und verfassungsmäßige Sicherungen<sup>100</sup>. Was letztere betrifft, so ziehen Vertreter der Verfassungsökonomik Konsequenzen aus den Erkenntnissen der Neuen Politischen Ökonomik. Aus dem oben geschilderten Anreiz für Regierungspolitiker zum Einsatz expansiver fiskal- und geldpolitischer Maßnahmen vor Wahlen ziehen zum Beispiel einige VerfassungsökonomInnen den Schluß, daß Politikern die Zuständigkeit für Geldpolitik zu entziehen (unabhängige Zentralbank)<sup>101</sup> und darüber hinaus ein ausgeglichener Staatshaushalt in der Verfassung festzuschreiben sei<sup>102</sup>.

---

<sup>93</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 53; Schmid (1989), S. 389

<sup>94</sup> Zu einem Überblick über den Forschungsbereich sowie über Grundlagen der Verfassungsökonomik siehe Buchanan (1990); Buchanan (1991); Brennan/Buchanan (1993); McKenzie (1984); Lee/McKenzie (1987)

<sup>95</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 54 f.

<sup>96</sup> Vgl. Schmid (1989), S. 389

<sup>97</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 75

<sup>98</sup> Der Begriff stammt von *Brennan* und *Buchanan*, vgl. Brennan/Buchanan (1993), S. 40. Das Konstrukt wurde aber - noch ohne die Begriffsverwendung - bereits von *Buchanan* und *Tullock* benutzt, vgl. Buchanan/Tullock (1962), S. 77 f. Ein verwandtes Konstrukt ist der 'Schleier des Nichtwissens' von *Rawls*, vgl. Rawls (1975), S. 159 ff. Für eine kurze Behandlung dieser Konstrukte einschließlich einer Herausarbeitung ihrer Gemeinsamkeiten und Unterschiede siehe Müller (1997)

<sup>99</sup> Vgl. Thiele (1994), S. 996. Den Hintergrund dieses Gedankenexperiments bildet die Annahme, daß eigennützige Individuen nur unter den geschilderten Bedingungen gemeinwohlfördernde Regeln bzw. Institutionen schaffen würden, vgl. Müller (1997), S. 245

<sup>100</sup> Vgl. z.B. Buchanan/Tullock (1962)

<sup>101</sup> Vgl. Kirchgässner (1991), S. 116 f.

<sup>102</sup> Vgl. Brennan/Buchanan (1988), S. 256 f.

Die verfassungsökonomischen Arbeiten zugrundeliegende Vorstellung von einem freiwilligen Gesellschaftsvertrag wird allerdings aus einer Reihe von Gründen kritisiert<sup>103</sup>. So ist das Zustandekommen eines solchen Gesellschaftsvertrags historisch für keinen Staat nachweisbar<sup>104</sup>. Zudem ist die Vorstellung, die ein Kollektiv konstituierenden Individuen könnten alle zukünftigen von Verfassungsregeln ausgehenden Wirkungen abschätzen, realitätsfern. Schließlich besteht ein grundlegender Mangel der bisherigen Bemühungen im Rahmen der Verfassungsökonomik darin, daß der Frage, wie Verfassungsnormen in der politischen Realität durchgesetzt werden können, kaum nachgegangen wurde.

### 1.3. Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Ansätze

Bei aller Unterschiedlichkeit der einzelnen Zweige der Neuen Institutionenökonomik ist doch ein gemeinsamer Kern dieser Forschungsrichtung klar zu erkennen. In allen (neueren) institutionenökonomischen Ansätzen geht es „darum, die Funktionsweise von Institutionen zu analysieren, ihre Rolle im wirtschaftlichen Prozeß zu bestimmen und aufzudecken, wie sie beschaffen sein müssen, um eine im wirtschaftlichen Sinne optimale Steuerung des Verhaltens von Individuen zu ermöglichen.“<sup>105</sup> Daß dabei zum Teil unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt werden, wird im folgenden noch einmal systematisch herausgearbeitet. Dabei wird für einen umfassenden Überblick auch die erst im folgenden Kapitel ausführlich vorzustellende Transaktionskostentheorie in die Überlegungen einbezogen. Zuvor sollen jedoch die allen Ansätzen - auch dem Transaktionskostenansatz - gemeinsamen Grundlagen zusammenfassend aufgeführt werden. Es handelt sich im einzelnen um:

- (1) den methodologischen Individualismus als allgemeine Analysemethode<sup>106</sup>. Vertreter dieser methodischen Vorgehensweise sind davon überzeugt, daß soziale Kollektive wie z.B. ‘Staat’ oder ‘Unternehmung’ nicht als eigenständig handelnde Einheiten anzusehen sind<sup>107</sup>. Aus ihrer Perspektive ist eine umfassende Erklärung sozialen

---

<sup>103</sup> Vgl. Schenk (1992), S. 347 f.; Feldmann (1995), S. 85 f.

<sup>104</sup> Vgl. Tietzel (1991), S. 27

<sup>105</sup> Thiele (1994), S. 993

<sup>106</sup> Vgl. Richter (1994), S. 3 f.; Feldmann (1995), S. 44 f.; Richter (1990), S. 573; Cezanne/Mayer (1998), S. 1345

<sup>107</sup> Vgl. Richter (1990), S. 573

Geschehens letztlich nur unter Rückgriff auf das Handeln einzelner Individuen möglich<sup>108</sup>.

- (2) die Annahme eigeninteressierten Verhaltens<sup>109</sup>. Dabei wird von individuellen Nutzenfunktionen ausgegangen, die konsistente und stabile Präferenzen wiedergeben<sup>110</sup>.
- (3) individuelle Rationalität im Sinne ökonomisch-zweckrationalen Verhaltens<sup>111</sup>. Unterschiede bestehen allerdings insofern, als teils perfekte, teils begrenzte Rationalität zugrunde gelegt wird<sup>112</sup>.
- (4) die Modellierung aller sozialen Beziehungen als Austauschbeziehungen<sup>113</sup>. Dabei spielt das Denken in Verträgen eine große Rolle<sup>114</sup>, selbst wenn im rechtlichen Sinn eigentlich keine Verträge vorliegen.
- (5) Transaktionskosten im Sinne von Kosten des Leistungsaustausches<sup>115</sup>. Eine Null-Transaktionskosten-Welt gilt im Rahmen institutionenökonomischer Ansätze als nicht relevanter, weil realitätsferner Idealtypus<sup>116</sup>.
- (6) das Effizienzkriterium als Referenzmaßstab<sup>117</sup>. Da Vertreter der Neuen Institutionellen Ökonomik außerdem tendenziell der Auffassung zuneigen, Institutionen entwickelten sich auf der Grundlage des Eigennutzstrebens der Individuen spontan, d.h. ungeplant<sup>118</sup>, folgern sie daraus meist, daß vorhandene Institutionen - zumindest, wenn sie bereits einige Zeit bestehen - effizient sein müssen<sup>119</sup>.

---

<sup>108</sup> Vgl. Lenk (1977), S. 34; Watkins (1968), S. 270 f.; Schanz (1977), S. 67; Hanisch (1996), S. 108

<sup>109</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 44 f. Wie noch ausführlich dargelegt wird, liegt der Transaktionskostenanalyse in Gestalt der Opportunismusannahme eine verschärfte Variante des Eigeninteresses zugrunde.

<sup>110</sup> Vgl. Richter (1990), S. 573; Cezanne/Mayer (1998), S. 1345

<sup>111</sup> Vgl. Richter (1994), S. 3 f.; Richter (1990), S. 573; Cezanne/Mayer (1998), S. 1345

<sup>112</sup> Zu verschiedenen Rationalitätskonzeptionen siehe Kapitel 4

<sup>113</sup> Vgl. Schmid (1989), S. 345. Diese Sichtweise ist seit einiger Zeit auch in Teilen der Soziologie verbreitet; ihr wichtigster Vertreter ist *George Homans*, vgl. Homans (1958)

<sup>114</sup> Vgl. Richter (1990), S. 580

<sup>115</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 44 f. Zum Begriff der Transaktionskosten siehe ausführlich Abschnitt 2.1.

<sup>116</sup> Vgl. Richter (1990), S. 579. Eine Ausnahme stellt hier lediglich die Neue Politische Ökonomik dar, die dem neoklassischen Instrumentarium noch am stärksten verhaftet ist und deshalb auch im Normalfall keine Transaktionskosten berücksichtigt.

<sup>117</sup> Vgl. Williamson (1985), S. 190; Thiele (1994), S. 993

<sup>118</sup> Vgl. Richter (1990), S. 572

<sup>119</sup> Vgl. Schmid (1989), S. 395. Zur Problematik dieser Sichtweise siehe die Ausführungen in Abschnitt 3.3.

Neben diesen Gemeinsamkeiten bestehen allerdings auch eine Reihe von bedeutsamen Unterschieden zwischen den Ansätzen der Neuen Institutionenökonomik. So können sie beispielsweise nach der institutionellen Ebene, die jeweils untersucht wird, eingeteilt werden. *Davis* und *North* haben in diesem Zusammenhang die Unterscheidung zwischen ‘institutioneller Umwelt’ und ‘institutionellen Arrangements’ eingeführt. Unter ‘institutioneller Umwelt’ verstehen sie die grundlegenden politischen, sozialen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Produktion, unter ‘institutionellen Arrangements’ die Vereinbarungen zwischen ökonomischen Akteuren, die die Bedingungen ihrer Kooperation bzw. ihres Wettbewerbs untereinander festlegen<sup>120</sup>.

Mit der institutionellen Umwelt beschäftigen sich vor allem die Verfassungsökonomik und der Property Rights-Ansatz. Auch Teile der Untersuchungen der Neuen Politischen Ökonomik sind hier einzuordnen. Das Hauptaugenmerk von Agency-Theorie und Transaktionskostenansatz liegt dagegen auf den institutionellen Arrangements<sup>121</sup>, bei ersterer in Form umfangreicher Vertragswerke, bei letzterem in Gestalt der für die Abwicklung wirtschaftlicher Leistungsbeziehungen herangezogenen Koordinationsmuster.

Eine weitere Unterteilung fragt danach, inwieweit die Schaffung bzw. Gestaltung von Regeln und Verträgen ex ante vollständig und abschließend in dem Sinne sein kann, daß in der Umsetzungsphase (ex post) Schwierigkeiten ausgeschlossen werden können. Alle bisher behandelten Ansätze gehen zumindest implizit von einer diesbezüglichen Vollständigkeit vertraglicher Regelungen aus, da sie möglichen Problemen in der Durchsetzungsphase keine explizite Beachtung schenken<sup>122</sup>. So nehmen beispielsweise die Vertreter der Property Rights-Theorie an, daß die aus Verfügungsrechten resultierenden Leistungspflichten durch das Rechtssystem vollständig und kostenlos gesichert, d.h. im Streitfall durchgesetzt werden können<sup>123</sup>. Die Unterscheidung wird dennoch schon hier eingeführt, da der im folgenden Kapitel zu behandelnde Transaktionskostenansatz in dieser Hinsicht einen von allen bisher behandelten Ansätzen abweichenden Schwerpunkt setzt.

---

<sup>120</sup> Vgl. *Davis/North* (1971), S. 6 f. Hierzu paßt auch die Unterscheidung zwischen ‘choice of rules’ auf der jeweils übergeordneten und ‘choice within rules’ auf der jeweils untergeordneten Entscheidungsebene, vgl. *Tietzel* (1991), S. 13

<sup>121</sup> Vgl. *Williamson* (1990), S. 67; *Picot* (1991), S. 154; *Wieland* (1997), S. 36

<sup>122</sup> Vgl. *Williamson* (1990), S. 65 ff.; *Williamson* (1985), S. 190; *Picot* (1991), S. 155

<sup>123</sup> Vgl. *Richter* (1990), S. 576

Transaktionskostentheoretiker betonen die Unvollständigkeit vieler Verträge und damit die ex post-Aspekte von Koordinationsmechanismen<sup>124</sup>. Dies rührt daher, daß sie nicht grundsätzlich von einer wohlinformierten, differenzierten und kostengünstigen Beilegung von Vertragskonflikten ausgehen<sup>125</sup>. Statt Rechtszentrismus stehen Institutionen außergerichtlicher Regelung im Vordergrund<sup>126</sup>. Damit ziehen Transaktionskostentheoretiker die Konsequenzen aus der Beobachtung, daß in der Realität viele Auseinandersetzungen über Verträge außerhalb des Gerichtssystems geklärt werden<sup>127</sup> und daß es eine Fülle von freiwillig vereinbarten, außergerichtlichen Regelungsmechanismen bzw. Institutionen zur nachvertraglichen Anpassung (z.B. Schlichtungsverfahren) gibt.

Alle Ansätze der Neuen Institutionenökonomik haben sowohl positive als auch normative Elemente. Dennoch unterscheiden sie sich in dieser Beziehung, was ihren jeweiligen Schwerpunkt betrifft. Während bei der Neuen Politischen Ökonomik, dem Property Rights-Ansatz und der Transaktionskostentheorie die positive Analyse, d.h. die Beschreibung und Erklärung institutioneller Regelungen und ihrer Wirkungen im Vordergrund steht, bemüht man sich im Rahmen der Verfassungsökonomik und der Agency-Theorie - jedenfalls was den innerhalb dieser Theorie dominierenden Principal-Agent-Ansatz angeht - vorwiegend um die Formulierung normativer Aussagen<sup>128</sup>, d.h. man gibt Empfehlungen für die optimale Gestaltung institutioneller Regelungen.

Eine weitere Unterscheidung betrifft die Berücksichtigung dynamischer Aspekte. Während sich die Agency-Theorie und die Neue Politische Ökonomik vorwiegend auf statische Analysen beschränken, geht die Verfassungsökonomik zumindest komparativ-statisch vor. Am weitesten entwickelt sind in dieser Hinsicht der Property Rights-Ansatz, dessen Analysen immerhin zu einem Teil - insbesondere was die Analyse der Entstehung und Veränderung von Verfügungsrechtsstrukturen betrifft - dynamischer Natur sind<sup>129</sup>, sowie der Transaktionskostenansatz, der in Form der sogenannten ‘fundamen-

---

<sup>124</sup> Vgl. Williamson (1991), S. 25. In diesem Zusammenhang geht es vor allem um mögliche Institutionen zur Stützung von Vereinbarungen, vgl. Williamson (1990a), S. 33

<sup>125</sup> Vgl. Williamson (1983), S. 519

<sup>126</sup> Vgl. Williamson (1990a), S. X

<sup>127</sup> Darauf, daß gerade im Geschäftsleben häufig auf die gerichtliche Auseinandersetzung verzichtet und statt dessen außergerichtliche Einigungen gesucht werden, hat *Macaulay* nachdrücklich hingewiesen, vgl. *Macaulay* (1963); siehe dazu auch *Galanter* (1981), S. 2

<sup>128</sup> Vgl. *Feldmann* (1995), S. 56. Hier gilt der gleiche Hinweis wie in Fußnote 72

<sup>129</sup> Vgl. *Feldmann* (1995), S. 57 f.; *Schenk* (1992), S. 352. Dies gilt natürlich ganz besonders für die Analysen im Rahmen der ‘New Economic History’.

talen Transformation'<sup>130</sup> eine dynamische Dimension enthält. Zudem handelt es sich bei der klassischen Anwendung dieser Theorie, bei der Erklärung der vertikalen Integration<sup>131</sup>, um ein dynamisches Phänomen.

Transaktionskosten - als gemeinsames Element aller Ansätze (mit Ausnahme der Neuen Politischen Ökonomik) - spielen innerhalb der verschiedenen Theorien eine unterschiedlich große Rolle. Für die Property Rights-Analyse sind sie von konstitutiver Bedeutung, während sie im Rahmen der Verfassungsökonomik lediglich in Form von Konsensfindungskosten, bei der Agency-Theorie in Form von Informationskosten in die jeweiligen Analysen einbezogen werden<sup>132</sup>. Die größte Rolle spielen sie - der Name deutet es bereits an - innerhalb der Transaktionskostentheorie.

Gerade wegen der aufgezeigten unterschiedlichen Schwerpunkte ergänzen sich die verschiedenen Zweige der Neuen Institutionenökonomik in vielerlei Hinsicht<sup>133</sup>. So können mit ihrer Hilfe „institutionelle Regelungen von der Ebene bilateraler Verträge zwischen einzelnen Wirtschaftssubjekten bis hin zur Ebene der institutionellen Rahmenbedingungen einer ganzen Gesellschaft untersucht werden.“<sup>134</sup> Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, eine bestimmte Institution durch die gleichzeitige Anwendung mehrerer Ansätze der Neuen Institutionenökonomik aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten und zu untersuchen<sup>135</sup>.

---

<sup>130</sup> Siehe Abschnitt 2.3.

<sup>131</sup> Bei der vertikalen Integration wird der Tausch zwischen autonomen Partnern als Abwicklungsform einer Transaktion durch einheitliches Eigentum abgelöst, vgl. Williamson (1990a), S. 61. Zu diesen und anderen Grundformen der Transaktionsabwicklung siehe Abschnitt 2.4.

<sup>132</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 57

<sup>133</sup> Vgl. Williamson (1990), S. 69

<sup>134</sup> Feldmann (1995), S. 78

<sup>135</sup> Vgl. Feldmann (1995), S. 78