

Stefan Voigt

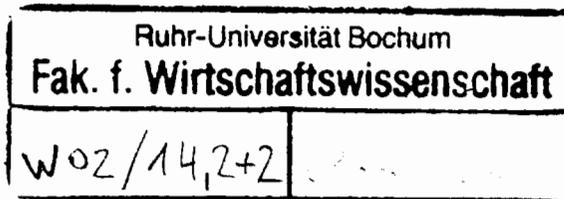
Institutionen- ökonomik

2., durchgesehene Auflage

Wilhelm Fink

Der Autor:

Stefan Voigt ist seit 2006 Inhaber des Lehrstuhls für Ordnungsökonomik und internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Philipps Universität Marburg und Direktor des *Marburg Center for Institutional Economics* (MACIE). *Fellow* des CESifo in München. Herausgeber der *Conferences on New Political Economy*. Mitherausgeber der *Review of Law & Economics* und Mitglied verschiedener Herausgeberbeiräte, u.a. bei *Public Choice* und *Constitutional Political Economy*.



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Gedruckt auf umweltfreundlichem, chlorfrei gebleichtem und alterungsbeständigem Papier \otimes ISO 9706

2., durchgesehene Auflage 2009

© 2002 Wilhelm Fink GmbH & Co. Verlags-KG
(Wilhelm Fink GmbH & Co Verlags-KG, Jühenplatz 1, D-33098 Paderborn)
Internet: www.fink.de

ISBN 978-3-7705-4847-7

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

Printed in Germany.
Herstellung: Ferdinand Schöningh, Paderborn
Einbandgestaltung: Atelier Reichert, Stuttgart

UTB-Bestellnummer: 978-3-8252-2339-7

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 2. Auflage	11
Einführung	13
Teil I: Fragen, Annahmen, Methoden: Die Grundlagen	
Kapitel 1: Die Grundlagen	19
1.1. Das ökonomische Verhaltensmodell – und einige Modifikationen der Neuen Institutionen Ökonomik ..	19
1.2. Institutionen: Funktionen, Typen und Verhältnisse ..	25
1.3. Forschungsfragen	33
1.4. Instrumente	36
1.4.1. Spieltheorie: Instrument zur Analyse strategischer Interaktionssituationen	36
1.4.2. Komparative Institutionen Analyse	41
1.4.3. Laborexperimente	42
1.4.4. Ökonometrische Tests	43
1.5. Gemeinsamkeiten /Unterschiede zu ähnlichen Forschungsprogrammen	44
1.6. Offene Fragen	47
Zum Wiederholen und Weiterdenken	48
Literaturhinweise	48
Teil II: Die Wirkungen gegebener Institutionen	
Kapitel 2: Einfache Transaktionen	53
2.1. Die Relevanz externer Institutionen für einfache Transaktionen	54
2.2. Die Relevanz interner Institutionen für einfache Transaktionen	61
2.3. Zur Relevanz des Verhältnisses von externen und internen Institutionen für einfache Transaktionen ...	63
2.3.1. Konfligierende Beziehung zwischen internen und externen Institutionen	64

tutionen verfügen, gar kein Hehl gemacht. So enthalten die folgenden Kapitel alle einen Abschnitt mit „offenen Fragen.“ Sie werden nicht nur der intellektuellen Redlichkeit wegen angesprochen, sondern auch, um bei dem einen oder anderen Leser anzuregen, sich mit den offenen Fragen forschend zu beschäftigen. Wenn das Buch dazu beiträgt, Leser davon zu überzeugen, daß die Institutionenökonomik ein extrem spannendes Forschungsprogramm ist, hätte es seinen Zweck erfüllt.

Vielleicht noch ein Wort zur angegebenen Literatur und den Literaturhinweisen: im laufenden Text werden die einschlägigen Veröffentlichungen genannt, wie es in der Wissenschaft üblich ist. Um sich mit einem bestimmten Thema zunächst überblicksartig etwas genauer vertraut zu machen, können die im Text genannten Literaturangaben mitunter jedoch zu fachspezifisch sein. Die Literaturempfehlungen, die sich an den jeweiligen Kapiteln befinden, sind deshalb nach zwei Kriterien ausgewählt: soweit als möglich werden hier Überblicksaufsätze bzw. -bücher zu den jeweiligen Themen genannt. Hier wird deutschsprachigen Veröffentlichungen der Vorzug vor englischsprachigen Publikationen gegeben. Ins Literaturverzeichnis am Ende des Buches wurden sowohl die üblichen Belege als auch die Literaturempfehlungen aufgenommen.

TEIL I:

FRAGEN, ANNAHMEN, METHODEN: DIE GRUNDLAGEN

Um sich mit den konkreten Forschungsfragen – und ersten Ergebnissen – eines neuen Forschungsprogramms beschäftigen zu können, werden mancherlei Grundlagen benötigt, die in diesem Kapitel gelegt werden. Es besteht aus fünf Abschnitten: im ersten Abschnitt wird das ökonomische Verhaltensmodell, so wie es von den meisten Ökonomen heute benutzt wird, kurz präsentiert. Hier werden auch die Erweiterungen skizziert, die von Vertretern der Neuen Institutionenökonomik vorgeschlagen werden. Der zweite Abschnitt beschäftigt sich mit der Frage, was Institutionen überhaupt sind. Verschiedene Definitionsmöglichkeiten werden knapp beschrieben. Hier entwickeln wir auch unsere eigene Taxonomie, die in allen folgenden Kapiteln genutzt wird. Abschnitt drei enthält eine systematische Präsentation der Forschungsfragen, mit denen sich Vertreter der Neuen Institutionenökonomik beschäftigen. Weil die Gliederung aller weiteren Kapitel dieses Buches sich aus der Systematisierung der Forschungsfragen ergibt, wird sie hier erläutert. Der vierte Abschnitt beschreibt Instrumente und Methoden, die von Institutionenökonomern genutzt werden, um Antworten auf die präsentierten Forschungsfragen zu finden. Der fünfte und letzte Abschnitt dieses Kapitels schließlich befasst sich mit der Abgrenzung der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) von anderen Forschungsprogrammen: so wird sie zunächst vom herrschenden *Mainstream* – der sogenannten Neoklassik – abgegrenzt. Schließlich werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu verwandten Forschungsprogrammen wie der Ordnungsökonomik, der ökonomischen Theorie der Politik und der ökonomischen Theorie des Rechts herausgearbeitet.

Das ökonomische Verhaltensmodell – und einige Modifikationen der Neuen Institutionenökonomik 1.1

Wer menschliches Verhalten erklären und prognostizieren will, braucht ein Verhaltensmodell. Das Verhaltensmodell der Ökonomen – der *homo oeconomicus* – ist ins Gerede gekommen. Vielen gilt es als zu simpel. Mit einem Verhaltensmodell, das zu viele handlungsrelevante Details unberücksichtigt lässt, lassen sich nur unzutreffende Prognosen abgeben. Auch die auf dieser Basis erteilten Politikempfehlungen dürften dann häufig unzureichend sein. In diesem Ab-

Ökonomisches
Verhaltensmodell:
Der *homo*
oeconomicus

schnitt soll das traditionelle Verhaltensmodell der Ökonomik – besagter *homo oeconomicus* – kurz vorgestellt werden und sodann einige Modifikationen, die daran von Vertretern der Neuen Institutionenökonomik vorgenommen wurden. Zunächst aber ein Absatz dazu, was hier überhaupt unter **Ökonomik** verstanden werden soll.

Moderne Ökonomik wird über ihren Ansatz – und nicht ihren Erkenntnisgegenstand – abgegrenzt

Traditionell wird die Wirtschaftswissenschaft über ihren **Erkenntnisgegenstand** – die Wirtschaft – abgegrenzt. Seit einigen Jahrzehnten wird diese Auffassung jedoch verdrängt durch eine Abgrenzung nach dem von Ökonomen genutzten **Ansatz** (siehe hierzu insbesondere BECKER, 1976). Wird nach der Nutzung eines bestimmten Ansatzes abgegrenzt, so kann jede Entscheidung, die unter Knappheit erfolgt, analysiert werden. So sind in den vergangenen Jahrzehnten eine Ökonomik der Ehe und des Kinderkriegens, eine Ökonomik der Rassentrennung und der Kriminalität, ja sogar eine Ökonomik des Zähneputzens entstanden. Der ökonomische Ansatz kann auch genutzt werden, um Wahlhandlungen bzw. Entscheidungen im Bereich der Politik (heute meistens „ökonomische Theorie der Politik“ bzw. *Public Choice* genannt) oder auch des Rechts („ökonomische Analyse des Rechts“ bzw. *Law & Economics*) zu analysieren.

Was nun sind die **Spezifika des ökonomischen Ansatzes**, der auf alle Handlungen unter Knappheit angewandt werden kann? Es wird angenommen, dass alle Akteure ihren **Nutzen maximieren** (oder zumindest ein akzeptables Nutzenniveau erreichen) wollen.

Definition

Unter **Nutzen** verstehen Ökonomen die Fähigkeit eines Gutes, zur Befriedigung von Bedürfnissen beizutragen.

Die Mittel dazu sind allerdings begrenzt. Das Konzept des Nutzens ist dabei keinesfalls auf monetäre Aspekte beschränkt, sondern schließt auch nicht-monetäre Aspekte ein. So kann es durchaus nutzensteigernd sein, von seinen Nachbarn geschätzt zu werden. Es wird weiter angenommen, dass die **Präferenzen** der Akteure **konstant** sind, während sich die Beschränkungen bzw. **Restriktionen**, denen man in seinen Handlungen unterliegt, ändern können.

Definition

Präferenzen sind Ausdruck einer Bewertung konkurrierender Güter bzw. Güterbündel – etwa: A wird B vorgezogen

Zu den relevanten Restriktionen gehören nicht nur die Naturgesetze und das verfügbare Budget der Akteure, sondern auch staat-

lich sanktionierte Gesetze (sie „verteuern“ die illegalen Handlungen). Zu den Restriktionen gehören weiter gesellschaftlich sanktionierte Institutionen wie Normen, Sitten und Bräuche (auch sie verteuern bestimmte, nicht regelkonforme Handlungen) sowie zeitliche Beschränkungen (es ist schlechterdings unmöglich, mehr als 24 Stunden am Tag zu arbeiten) und Informations- bzw. Wissensrestriktionen (wer von einem Produkt nichts weiß, kann es auch nicht nachfragen).

In ihren Modellen gehen Ökonomen davon aus, dass die Akteure **rational** sind bei dem Versuch, ihren Nutzen unter den jeweils gegebenen Restriktionen zu mehren. In der Summe werden diese Annahmen auch *homo oeconomicus*-Modell genannt. Es ist ein Modell und beansprucht also nicht, die Realität vollständig und korrekt zu beschreiben.

Homo Oeconomicus: rationaler Nutzenmaximierer mit gegebenen Präferenzen

Definition

Modelle sind bewusste Vereinfachungen der Realität, die dabei helfen können, als zentral erachtete Eigenschaften der Realität besser zu verstehen

Aber es erlaubt Ökonomen, menschliches Verhalten zu erklären und Prognosen darüber abzugeben, mit welchen Verhaltensänderungen zu rechnen ist, falls sich die Restriktionen ändern. Änderungen des Verhaltens werden dabei nie auf Präferenzänderungen zurückgeführt, weil dies keine Erklärung, sondern lediglich eine Umformulierung des Problems wäre.

Die Ökonomik beruht weiter auf der Annahme des **methodologischen Individualismus**. Sie besagt, dass ausschließlich Individuen handeln, während Kollektive, seien es Firmen oder Staaten, nicht handeln.

Definition

Methodologischer Individualismus: Ausschließlich Individuen handeln

Wenn wir Ergebnisse auf der Kollektivebene beobachten, die sich als Resultat aus Interaktionen individuellen Handelns ergeben, ohne dass sie von einem einzigen Akteur in dieser Form intendiert worden wären, dann ist es Aufgabe von Sozialwissenschaftlern – und damit auch von Ökonomen – zu erklären, wie sie durch das Zusammenspiel individueller Handlungen unbeabsichtigt

herbeigeführt wurden. Die Aufgabe des Ökonomen erschöpft sich also nicht darin, individuelles Handeln unter gegebenen Restriktionen zu erklären, sondern auch Ergebnisse, die sich auf einer kollektiven Ebene als Konsequenz individueller Entscheidungen ergeben.

Das präsentierte Verhaltensmodell sowie die Annahme des methodologischen Individualismus werden von den allermeisten Ökonomen geteilt. Was also sind die **Beiträge der NIÖ**, die Institutionenökonominnen nicht mit ihren traditionelleren Fachkollegen teilen? Die Unterschiede lassen sich in zwei Dimensionen lokalisieren:

- (1) dem Erkenntnisobjekt und
- (2) den genutzten Annahmen.

In Bezug auf das Erkenntnisobjekt wurden die Regeln, mit deren Hilfe Interaktionen strukturiert werden sollen, lange Zeit in den so genannten **Datenkranz** verwiesen. Sie wurden, mit anderen Worten, als gegeben angenommen. Mit Hilfe des ökonomischen Ansatzes ist aber auch die **Wahl von Regeln** und deren Änderung über die Zeit analysierbar geworden. In Bezug auf die genutzten Annahmen plädieren Institutionenökonominnen für zwei Modifikationen gegenüber dem traditionellen Ansatz: statt von vollständiger oder perfekter Rationalität auszugehen, halten sie es für zweckmäßiger, von **beschränkter Rationalität** auszugehen. Weiter halten sie die Annahme, dass Tauschhandlungen selbst kostenlos abgewickelt werden können, für irreführend. Institutionenökonominnen betonen, dass bei Transaktionen Informations-, Such-, Verhandlungs- und Durchsetzungskosten entstehen, deren Höhe entscheidend von der Art der jeweils gültigen Institutionen abhängt. Die gerade genannten Kosten werden in der Ökonomik **Transaktionskosten** genannt und in der Neoklassik hat man lange angenommen, dass sie null betragen. Beschränkte Rationalität und Transaktionskosten sind eng miteinander verbunden.

Von vollständiger zu beschränkter Rationalität

Bisher wurde üblicherweise unterstellt, dass Individuen versuchen, ihren Nutzen in einer vollständig rationalen Weise zu maximieren. Das impliziert, dass sie jeden möglichen Zustand dieser Welt vorhersehen können und diejenige unter den ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten auswählen können und werden, die den höchsten Nutzen zu stiften verspricht. Die Konsequenzen aller möglichen Handlungsoptionen können sie

ohne zeitliche Verzögerung und kostenlos bewerten. In den Worten von KREPS (1990, 745): „Ein vollständig rationales Individuum hat die Fähigkeit, alle denkbaren Ereignisse vorherzusehen und optimal zwischen den verfügbaren Handlungsoptionen wählen zu können, alles innerhalb eines einzigen Augenblicks und ohne jegliche Kosten.“

Unsicherheit als ein Zustand, in dem Akteure keinen Erwartungsnutzen kalkulieren können, weil sie nicht in der Lage sind, alle möglichen Zustände der Welt vorherzusehen, wurde von FRANK KNIGHT (1922) in die Ökonomik eingeführt. Er unterscheidet zwischen **Unsicherheit** und **Risiko**. Bei letzterem sind die Akteure zumindest in der Lage, einer endlichen Zahl von möglichen Zuständen verschiedene Wahrscheinlichkeiten zuzuordnen. Unter Risiko sind die Akteure somit in der Lage, Erwartungsnutzen zu errechnen. Das bedeutet, dass die etablierte Entscheidungstheorie anwendbar ist. Genau das jedoch ist nicht mehr möglich, sobald man nicht mehr von Risiko, sondern von Unsicherheit ausgeht.

HERBERT SIMON (1955) erkannte, dass die Annahme vollständiger Rationalität in der von Unsicherheit geprägten Umwelt wenig zweckmäßig ist und führte deshalb das Konzept der **beschränkten Rationalität** in die Ökonomik ein. Die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung wurde von ihm durch das so genannte **Satisfizieren** ersetzt. Hier bilden die Individuen realistisch erscheinende Anspruchsniveaus. Nur, wenn sie unterschritten werden, beginnen die Individuen unter Umständen mit einer Suche nach alternativen Handlungsmöglichkeiten, die von den routinemäßig gewählten Handlungen abweichen. Es kann gezeigt werden, dass es unter Unsicherheit rational sein kann, Regeln als Entscheidungshilfen darüber zu nutzen, wie man sich in solchen Situationen verhalten sollte (HEINER 1983). Diese Art der Rationalität wird häufig als „Regelrationalität“ bezeichnet. In einer Welt ohne Unsicherheit gibt es keine Existenzberechtigung für Regeln und Institutionen, genau deshalb weil die Akteure jeden möglichen Zustand der Welt ohne Aufwand von Ressourcen kennen und bewerten können. (Entscheidungs-) Regeln werden hier also als eine Möglichkeit gesehen, die von Akteuren genutzt werden kann, um rational mit Unsicherheit umzugehen.

Transaktionskosten

Transaktionskosten wurden von RONALD COASE (1937) in die Ökonomik eingeführt. Er definierte sie als **Kosten der Nutzung des**

Die Besonderheiten der Institutionenökonomik: Beschränkte Rationalität und Transaktionskosten

Beschränkt rationale Individuen versuchen, Anspruchsniveaus zu erreichen

Definition
Transaktions-
kosten

Marktes. Bleiben Transaktionskosten unberücksichtigt (oder werden sie explizit gleich null gesetzt), so ist dies gleichbedeutend mit der Annahme eines effizient und kostenlos funktionierenden Marktes. Wenn Märkte aber kostenlos (und effizient) funktionieren, dann gibt es überhaupt keinen Grund für die Existenz von Firmen. Denn innerhalb von Firmen werden Interaktionen ja nicht über freiwillige Tauschbeziehungen (wie auf Märkten) koordiniert, sondern über Anweisungen. COASE begründet die Existenz von Firmen mit der Beobachtung, dass die Kosten der Nutzung des Marktes (die Transaktionskosten) für einige Aktivitäten höher sind als die Kosten der Nutzung von Hierarchien. Transaktionskosten wurden von DAHLMAN (1979) später beschrieben als „Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten, Überwachungs- und Durchsetzungskosten.“ Die Annahme positiver Transaktionskosten ist eng verbunden mit der Annahme beschränkter Rationalität, weil die Annahme vollständiger Rationalität die Abwesenheit von Transaktionskosten impliziert. Dies muss so sein, weil ein Individuum, das bereits alles weiß, keine Kosten zur Anbahnung, Aushandlung und Durchsetzung von Verträgen mehr aufbringen muss.

Enger Zusammen-
hang zwischen
beschränkter
Rationalität
und Transaktions-
kosten:
Je höher die
Transaktionskos-
ten, desto geringer
die Zahl der
Transaktionen

In der Zwischenzeit ist die Bedeutung der Transaktionskosten nicht nur für die Existenz von Firmen, sondern für wirtschaftliche Entwicklung generell deutlich geworden. Allgemein gilt: je höher die Transaktionskosten, desto geringer die Zahl der Transaktionen. Das Konzept der Transaktionskosten ist mittlerweile auch auf die Analyse von politischen Märkten ausgedehnt worden, man spricht dann von **politischen Transaktionskosten** (NORTH 1990b und 1993). Das Argument lautet: politische Märkte unterliegen einer Gefahr der Ineffizienz in viel stärkerem Maß als gewöhnliche Gütermärkte, weil es auf politischen Märkten viel schwieriger ist, die zu tauschenden Güter zu quantifizieren und bindende Versprechen über die zu erbringenden Leistungen der jeweiligen Tauschpartner einzugehen.

So kann man sich die Beziehung zwischen einem Politiker und seinen Wählern ja durchaus als Tauschgeschäft vorstellen: Wählerstimmen werden gegen Versprechen getauscht, bestimmte Politiken umzusetzen. Aber die Wähler haben nur wenig Möglichkeiten, die Politiker nach der Wahl zur Einhaltung ihrer Versprechen zu zwingen (Dies hat BISMARCK bereits im 19. Jahrhundert sehr klar beschrieben: „Es wird nie soviel gelogen wie vor der Wahl, während des Krieges und nach der Jagd“). Hier also sind die Überwachungs- und Durchsetzungskosten als ein Aspekt der Transaktionskosten hoch.

Institutionen: Funktionen, Typen und Verhältnisse

1.2

Zwei Autos bewegen sich auf einer Straße, die so eng ist, dass die Autos nicht mit unverminderter Geschwindigkeit aneinander vorbeifahren können, aufeinander zu. Die Fahrer beider Autos fragen sich, wie sich der jeweils andere Fahrer wohl verhalten wird. Zwei Fremde würden gern ein Gut austauschen, dessen Qualitätseigenschaften allerdings nicht sofort überprüfbar sind. Unter welchen Bedingungen werden sie bereit sein, sich auf den Tausch einzulassen? Schließlich beschließen zwei Studenten, eine Firma zu gründen. Wie kann jeder der beiden sicherstellen, dass er nicht vom anderen übers Ohr gehauen wird? Wir haben hier drei Beispiele für Interaktionssituationen genannt, in denen **strategische Unsicherheit** herrscht. Strategische Unsicherheit liegt immer dann vor, wenn das Ergebnis einer Handlung nicht nur von der eigenen Handlung, sondern auch von der Handlung mindestens eines weiteren Akteurs abhängt (sie wird unterschieden von **parametrischer Unsicherheit**, in der das Ergebnis von Naturereignissen abhängt, also etwa davon, ob es regnet oder schneit). Eine mögliche Konsequenz strategischer Unsicherheit ist, dass bestimmte Tauschhandlungen einfach nicht stattfinden. In Bezug auf die gerade beschriebenen Interaktionssituationen heißt das beispielsweise, dass ein bestimmtes Gut nicht getauscht oder eine Firma nicht gegründet wird.

Zwei Arten von
Unsicherheit

Sobald zwei Personen interagieren, herrscht strategische Unsicherheit. Sollten die interagierenden Personen nicht in der Lage sein, Erwartungen in Bezug auf die Handlungen des Anderen zu bilden, dann ist ein kurzer Zeithorizont die Folge, Tauschhandlungen werden überwiegend auf simultan abgewickelte Tauschgeschäfte begrenzt, die Spezialisierung der Arbeitskräfte und damit auch die Arbeitsteilung ist gering und ein geringer Lebensstandard ist die unvermeidliche Folge. All dies kann verändert werden, wenn es gelingt, das Ausmaß strategischer Unsicherheit mit Hilfe adäquater Verhaltensbeschränkungen zu verringern. **Institutionen** haben die **Funktion, Unsicherheit zu reduzieren**, den Zeithorizont der Akteure zu verlängern, Anreize zu geben, sich zu spezialisieren und damit einen höheren Grad der Arbeitsteilung zu bewirken – kurz: das Wohlstandsniveau zu heben.

Folgen strate-
gischer
Unsicherheit

Wir haben uns den Institutionen somit funktional genähert. Sind wir an einer Erklärung der Entstehung von Institutionen interessiert, dann dürfen wir jedoch keinen **funktionalistischen Trugschluss** begehen. Darunter versteht man den Versuch, die Existenz eines zu erklärenden Sachverhalts mit einem Hinweis

auf seine positiven Wirkungen erklären zu wollen. Ein Gesetz kommt aber nicht zustande, weil es positive Wirkungen hat, sondern weil bestimmte Akteure erwarten, sich durch die Verabschiedung eines Gesetzes besser zu stellen. Im Rahmen des methodologischen Individualismus wird die Entstehung von Institutionen erklärt, in dem man die Anreize der an ihrer Entstehung beteiligten Akteure offen legt.

Institutionendefinitionen

Die NIÖ ist eine junge Forschungsrichtung. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass sich noch keine allgemein akzeptierte Definition von Institutionen entwickelt hat. Zwei Ansätze können jedoch unterschieden werden:

- (1) Eine Institution kann als **Ergebnis eines Spiels** definiert werden.
- (2) Eine Institution kann als **Regel eines Spiels** definiert werden.¹

SCHOTTERS (1981) Abgrenzung kann dem ersten Ansatz zugerechnet werden. Er definiert (ebd., 11) Institutionen als „... eine Regelmäßigkeit in sozialem Verhalten, der von allen Mitgliedern einer Gesellschaft zugestimmt wird, die ein spezifisches Verhalten in wiederkehrenden Situationen spezifiziert und die entweder selbst-durchsetzend ist oder von einer externen Autorität durchgesetzt wird.“

Die Definition von NORTH (1990a) ist dem zweiten Ansatz zuzurechnen. Er schreibt (ebd., 3), dass Institutionen die Regeln eines Spiels in einer Gesellschaft sind. Institutionen sind demnach „... die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion. Dementsprechend gestalten sie die Anreize im zwischenmenschlichen Tausch, sei dieser politischer, gesellschaftlicher oder wirtschaftlicher Art.“

In diesem Buch schlagen wir eine Definition vor, die große Ähnlichkeit mit der von OSTROM (1986) genutzten Definition hat. Unserer Ansicht nach ist es wichtig, **zwei Komponenten** zu unterscheiden, aus denen Institutionen regelmäßig bestehen: Die **Regelkomponente** auf der einen Seite und die Durchsetzungs- bzw. **Sanktionskomponente** auf der anderen. Institutionen kön-

Institutionen als
Regel und
Sanktion

¹ In der Literatur (AOKI 1998) ist darüber hinaus vorgeschlagen worden, Institutionen als Spieler eines Spiels zu definieren. Dieser Definitionsvorschlag wird hier jedoch nicht weiter thematisiert.

nen dann definiert werden als *allgemein bekannte Regeln, mit deren Hilfe wiederkehrende Interaktionssituationen strukturiert werden und die mit einem Durchsetzungsmechanismus bewehrt sind, der eine Sanktionierung bzw. Sanktionsdrohung im Falle eines Regelverstosßes bewirkt.*

Eigenschaften von Regeln

Im Anschluss an OSTROM (1986, 5) werden *Regeln* hier definiert als „gemeinhin bekannte Vorschriften, die von einer Gruppe von Teilnehmern genutzt werden, um wiederholt auftretende Interaktionen zu ordnen. Regeln sind Ergebnis eines impliziten oder expliziten Versuchs einer Gruppe von Individuen, Ordnung beziehungsweise stabile Erwartungen innerhalb wiederkehrender Situationen zu erzielen.“ Auf zwei Merkmale dieser Definition sei besonders hingewiesen:

Definition: Regeln

(1.) Eine Regel ist **gemeinhin bekannt**. Das bedeutet allerdings nicht, dass jedes Individuum der betrachteten Gesellschaft alle Regeln tatsächlich kennt und eine lückenlose Aufzählung der Regelinhalte präsentieren könnte. Hier sind dem Akteur bereits dadurch Grenzen gesetzt, dass er sich nie alle Faktoren, die seine Interaktionen beeinflussen, bewusst machen kann. Durch das Adjektiv „gemeinhin“ soll deutlich gemacht werden, dass rein private Normen, die nicht notwendig von anderen Gesellschaftsmitgliedern geteilt werden, keine Regeln sind.

(2.) Eine Regel ist zwar als **Ergebnis menschlichen Handelns** zu interpretieren, **nicht aber notwendig als Ergebnis menschlichen Entwurfs**, da ihre Entstehung sowohl auf explizite wie implizite Versuche von Individuen zurückgeführt werden kann, Interaktionsbeziehungen zu strukturieren.

Ergebnis menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs

Eine Regel kann im Laufe der Zeit durch die Handlungen verschiedener Akteure entstehen, ohne dass sie auch nur von einem einzigen Akteur so angestrebt worden wäre. Ein Beispiel sind die Regeln der Sprache: sie sind durch menschliches Handeln entstanden, ohne dass irgendjemand sie zuvor entworfen hätte. Der erste deutschsprachige Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften, FRIEDRICH A. HAYEK hat den Ausdruck „Ergebnis menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs“ häufig genutzt, um auf die evolutorische Komponente der Re-

gelentwicklung hinzuweisen. Er hat als Quelle immer ADAM FERGUSON genannt, einen der schottischen Moralphilosophen des 18. Jahrhunderts. In seinem Werk „Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft“ (1767/1986, 258) weist FERGUSON jedoch selbst darauf hin, dass dieser Ausdruck vom französischen Kardinal DE RETZ stamme.

Regeln können zwei grundsätzlich verschiedene Formen annehmen: (1) **Gebote**, durch die ein spezifisches Handeln oder ein Korridor erlaubter Handlungen vorgeschrieben wird, und (2) **Verbote**, die eine oder mehrere spezifische Handlungsweisen untersagen.

Formen der Überwachung

Bisher haben wir uns ausschließlich mit Regeln beschäftigt, ohne die Frage aufzuwerfen, wie die Einhaltung der Regeln überwacht wird. Unterschiedliche Idealformen der Überwachung können hierbei unterschieden werden. Erstens ist daran zu denken, dass sich eine Regel ohne zusätzliche Sanktionsandrohung gewissermaßen **selbst überwacht**, weil ein Regelbruch dazu führen würde, dass sich der Regelbrecher schlechter stellt als bei einer Regelerhaltung. Er hat somit einen Anreiz, die Regel zu beachten. Spieltheoretisch handelt es sich bei dieser Interaktionsstruktur um ein **reines Koordinationsspiel**, bei dem die Einhaltung der Regel die dominante Strategie für alle Beteiligten ist. Um das am häufigsten genannte Beispiel auch hier zu erwähnen: in einem Land, in dem praktisch alle anderen Autofahrer auf der rechten Seite der Straße fahren, kann sich ein einzelner Fahrer nicht besser stellen, indem er auf der linken Straßenseite fährt (es sei denn, er hat Selbstmordabsichten).

Zweitens kann die Einhaltung einer Regel durch eine „**imperative Selbstbindung**“ der Akteure erreicht werden. Diese Form der Überwachung unterscheidet sich insofern von der eben genannten, als die Akteure hier nicht notwendig einem zweckrationalen Kalkül folgen. Vielmehr internalisieren sie bestimmte **ethische Regeln** dergestalt, dass eine intrinsische Motivation besteht, dieser Regel zu folgen, selbst dann, wenn es gegen das eng definierte Eigeninteresse verstößt.

Fünf Arten der
Regelüberwachung

(1) Selbstüberwachung

(2) Selbstbindung

Definition

„Internalisieren“ := „Gruppennormen als für die eigene Person gültig übernehmen“ (Fremdwörterduden)

Mit anderen Worten: Internalisierte Zwänge sind – zumindest zu einem gewissen Grad – einem Kosten-Nutzen-Kalkül entzogen. Soweit sie kulturell tradierte Verhaltensvorschriften sind, erfüllen sie das Kriterium, gemeinhin bekannt zu sein. Sie führen in Form geteilter Überzeugungen und Ansichten einer Gruppe zu beobachtbaren Regelmäßigkeiten und wirken daher über den rein privaten Bereich hinaus. Als Beispiel sei der Strandbesucher genannt, der sich sicher ist, von niemandem beobachtet zu werden und der auch nicht vorhat, jemals an diesen Strand zurückzukehren, der seine leeren Cola-Dosen jedoch trotzdem nicht am Strand liegen lässt, sondern sie in den nächsten Mülleimer schmeißt.²

Nicht jede Interaktionsstruktur führt jedoch zu einer sich selbst überwachenden Regel oder zu einer imperativen Selbstbindung der Akteure. So sind die weiteren Formen der Überwachung dadurch gekennzeichnet, dass sie ein explizites Sanktionshandeln anderer Akteure benötigen und insofern ein **Problem kollektiven Handelns** aufwerfen.

Hinweis

Problem kollektiven Handelns: wenn alle Akteure von bestimmten Politiken profitieren, dann gibt es häufig niemand, der sich für diese Politiken einsetzt, weil alle auf die jeweils anderen hoffen. Das Problem wird ausführlich in Kapitel vier behandelt

Demnach ist der Anreiz für einen Akteur, einen anderen zu sanktionieren, nachdem dieser ihm durch regelabweichendes Verhalten einen Schaden zugefügt hat, um so geringer, je weniger er daran glaubt, dem Regelbrecher bald wieder zu begegnen. Hält der Geschädigte eine weitere Begegnung für unwahrscheinlich, so bürdet ihm das Verhängen einer Sanktion nur

² Handlungen bzw. Handlungsbeschränkungen können auch religiös motiviert sein; so kann unser Strandbesucher glauben, dass Gott es sähe, wenn er die Cola-Dosen am Strand liegen ließe. Das Verhalten wird hier also nicht durch imperative Selbstbindung kanalisiert, sondern durch die Überzeugung, den Vorstellungen einer überirdischen Instanz gemäß handeln zu sollen.

(3) Spontane
gesellschaftliche
Überwachung

zusätzliche Kosten auf, während er die Erträge der Sanktion nicht oder nur in geringem Ausmaß internalisieren kann. Das Kollektivgutproblem der Sanktionierung stellt sich zunächst im Falle einer **spontanen gesellschaftlichen Überwachung**. Eine unbekannte Vielzahl von Personen überwacht dabei die Einhaltung gesellschaftlicher Regeln im Zuge einer informellen Kontrolle – im Grenzfall handelt es sich dabei um eine gegenseitige Überwachung zweier Akteure. Eine mögliche Form der Sanktionierung regelabweichenden Verhaltens kann hier beispielsweise darin bestehen, andere über den Regelbruch zu informieren, um damit die gesellschaftliche **Reputation** des Regelbrechers zu schädigen.

Von der informellen Kontrolle unterscheiden sich zwei weitere Formen der Überwachung durch andere Akteure insofern, als sie organisiert stattfinden. Dabei handelt es sich um die organisierte private Kontrolle auf der einen und die organisierte staatliche Kontrolle auf der anderen Seite. Im Unterschied zur privaten enthält die staatliche Kontrolle ein hierarchisches Element der Über- und Unterordnung, bei der sich die privaten Akteure der staatlichen Kontrolle unterordnen. Die **organisierte private Überwachung** wird beispielsweise angewendet, wenn private Schiedsgerichte formelle Regeln überwachen. Die **organisierte staatliche Überwachung** von Rechtsregeln ist dagegen Aufgabe staatlicher Gerichte.

(4) Organisierte
private
Überwachung
(5) Organisierte
staatliche
Überwachung

Folgende zwei Punkte sollen den Begriff der Institution noch deutlicher machen:

(1) Der erste Bestandteil einer Institution besteht nach unserer Definition aus einer Regel. Diese beschränkt menschliches Handeln immer. Umgekehrt ist nicht jede Beschränkung menschlichen Handelns eine Regel. Das können z.B. durch Naturgesetze verursachte Beschränkungen sein. Aber selbst wenn eine Regel nur als Ergebnis menschlichen Handelns aufgefasst wird (denken Sie an den Institutionenbegriff von NORTH!), verbleibt eine zweite Art von Beschränkung, die zwar Produkt menschlichen Handelns ist, aber dennoch nicht als Institution bezeichnet werden soll. Dies sind Beschränkungen, die auf Willenserklärungen zurückzuführen sind, sich in einer spezifischen Art zu verhalten. Eine Willenserklärung dieser Art kann das Versprechen enthalten, eine oder auch mehrere Institutionen zu beachten, ist aber selbst keine solche, da sie nicht die an eine Regel gestellte Anforderung erfüllt, **gemeinhin bekannt zu sein**. Damit ist aber auch ein Vertrag, der auf gegenseitigen Willenserklärungen der Part-

ner beruht, keine Institution (siehe dagegen WILLIAMSON 1990, 17)¹.

(2) Institutionen haben informatorischen Gehalt und verringern deshalb strategische Unsicherheit. Zwar enthalten auch andere Phänomene – wie etwa Zeitungen, Nachrichtensendungen oder Preise – Informationen, doch reduzieren sie damit nicht notwendig strategische Unsicherheit⁴. Darüber hinaus ist hier weder eine Regel noch ein System der Überwachung vorhanden, so dass sie sich auch nicht als Institution qualifizieren.

Die bisherigen Überlegungen sind in Tabelle 1.1 zusammengefasst. Danach ist es sinnvoll, fünf Typen von Institutionen zu unterscheiden. Es wird vorgeschlagen, Institutionen, deren Durchsetzung nicht unter Rückgriff auf den Staat erfolgt, als **interne Institutionen** zu bezeichnen. Weiter wird vorgeschlagen, Institutionen, deren Durchsetzung unter Rückgriff auf den Staat erfolgt, als **externe Institutionen** zu bezeichnen. Diesem Vorschlag liegt die *konzeptionelle Trennung zwischen Staat und Gesellschaft* zugrunde. Regeln, deren Verstoß innerhalb der Gesellschaft sanktioniert wird, werden deshalb als interne Institutionen bezeichnet, Regeln, bei denen der Verstoß durch den Staat – und somit außerhalb der Gesellschaft – sanktioniert wird, entsprechend als externe Institutionen.

Gesellschaft vs.
Staat ↔ interne
vs. externe
Institutionen

Tabelle 1.1: Typen interner und externer Institutionen

Regel	Art der Überwachung	Institutionentyp	Beispiel
1. Konvention	Selbstüberwachung	Intern vom Typ 1	Grammatikalische Regeln der Sprache
2. Ethische Regel	Imperative Selbstbindung	Intern vom Typ 2	Dekalog, kategorischer Imperativ
3. Sitte	Spontane Überwachung durch andere Akteure	Intern vom Typ 3	Gesellschaftliche Umgangsformen
4. Formelle private Regel	Geplante Überwachung durch andere Akteure	Intern vom Typ 4	Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft
5. Regel positiven Rechts	Organisierte staatliche Überwachung	Extern	Privat- und Strafrecht

Quelle: Kiwit und Voigt, 1995.

¹ Diese Aussage ist einzuschränken, wenn Verträge betrachtet werden, die weit über den privaten Bereich hinauswirken, so etwa Verträge zwischen Tarifparteien oder Verträge zwischen Staaten.

⁴ Informationen, die durch Nachrichten bereitgestellt werden, können im Gegenteil gerade neue Handlungsmöglichkeiten erkennen lassen und damit die Komplexität einer Entscheidungssituation vergrößern.

Werte und
Normen

Insbesondere die internen Institutionen vom Typ 2 und 3 dürften die von den meisten Mitgliedern einer Gesellschaft geteilten **Werte und Normen** widerspiegeln. Werte sind definiert worden als „... Konzeptionen des Wünschbaren, die das Entscheidungsverhalten beeinflussen ... Werte sind nicht mit Verhaltensnormen gleichzusetzen. Werte sind Standards der Wünschbarkeit, die unabhängig von spezifischen Situationen sind. Ein Wert könnte als Referenz für eine Vielzahl spezifischer Normen gelten, eine spezifische Norm kann die gleichzeitige Anwendung verschiedener Werte repräsentieren“ (*International Encyclopedia of the Social Sciences* 1968, Bd. 16, 283, eigene Übersetzung). So könnte etwa „Gerechtigkeit“ ein geteilter Wert sein. Was es aber konkret bedeutet, sich in bestimmten Situationen „gerecht“ zu verhalten, das wird durch die jeweils gültigen (Gerechtigkeits-)Normen festgehalten. Die Gerechtigkeitsnormen einer Gesellschaft können zu imperativer Selbstbindung der Akteure führen (Typ 2), aber auch dazu, dass Gesellschaftsmitglieder, die gegen bestimmte Gerechtigkeitsnormen verstoßen, von anderen Gesellschaftsmitgliedern deshalb sanktioniert werden.

Beziehungen zwischen internen und externen Institutionen

Wie wir gerade gesehen haben, gibt es ganz unterschiedliche Typen von Institutionen. Dies gilt nicht nur für die Art ihrer Durchsetzung, sondern auch für die Ge- bzw. Verbote als Teil der Regelkomponente. Da die Regelkomponenten unterschiedlicher Institutionen aus ganz unterschiedlichen Quellen stammen können, sind die möglichen Verhältnisse zwischen den verschiedenen Institutionentypen von Interesse: es erscheint u.a. denkbar, dass die Wirkung externer Institutionen von internen Institutionen verstärkt wird, aber auch, dass sie von ihnen konterkariert bzw. ganz aufgehoben wird. Dies dürfte für den Umfang, in dem Institutionen Unsicherheit tatsächlich reduzieren, sehr wichtig sein. Folgende Beziehungen zwischen externen und internen Institutionen sind logisch möglich:

Interne und
externe Institu-
tionen können sich
gegenseitig
stärken – aber
auch schwächen

1. Externe und interne Institutionen können durch eine **neutrale Beziehung** gekennzeichnet sein, wenn sie sich auf nicht miteinander verflochtene Bereiche menschlichen Handelns richten.
2. Externe und interne Institutionen können **komplementär** sein, wenn sie menschliches Verhalten in inhaltlich ähnlicher oder gleicher Weise beschränken und die Regeleinhaltung *sowohl durch den Staat als auch durch Private* überwacht wird.

3. Externe und interne Institutionen können in einer **substitutiven Beziehung** stehen, wenn sie menschliches Verhalten in inhaltlich ähnlicher oder gleicher Weise beschränken, die Regeleinhaltung aber *entweder privat oder staatlich* überwacht wird.
4. Externe und interne Institutionen können schließlich auch miteinander **konflikieren**, wenn die Beachtung einer internen Institution notwendig damit verbunden ist, gegen eine externe Institution zu verstoßen und umgekehrt.

Prognosen über menschliches Verhalten, die mit Hilfe des einfachen Modells des *homo oeconomicus* erstellt wurden, haben sich häufig als falsch erwiesen. Im ökonomischen Verhaltensmodell werden Verhaltensänderungen durch Änderungen der Restriktionen ausgelöst werden, die Präferenzen aber als konstant unterstellt. Will man an ihm festhalten, dann ist man gut beraten, sich die relevanten Restriktionen etwas genauer anzuschauen, als das bisher häufig der Fall gewesen ist. Institutionenökonomien gehen davon aus, dass die Qualität von Prognosen substanziell verbessert werden kann, wenn Restriktionen, die auf internen Institutionen beruhen – wie etwa Gewohnheiten, Traditionen, ethische Regeln usw. – vollständiger als bisher berücksichtigt werden.

Forschungsfragen

1.3

In den folgenden Kapiteln sollen zwei Ebenen systematisch unterschieden werden:

- (1) Auf der **ersten Ebene** werden **Institutionen** als **exogen gegeben** unterstellt und wir sind daran interessiert zu erfahren, welche **Wirkungen** diese Institutionen auf Variablen haben, die für Ökonomen von Interesse sind. Verschiedene Institutionen können verglichen werden und es kann gefragt werden, ob sie systematisch zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass Institutionenökonomien die große Varianz in den gültigen Institutionensets für eine zentrale Variable bei der Erklärung unterschiedlicher Wachstumsraten halten.

Exogene Variablen sind von außen gegeben, während endogene Variablen vom Modell erklärt werden sollen

Definition

Definition Varianz: Maß zur Beschreibung der Streuung einer Verteilung, hier z.B. von Wachstumsraten

Teil zwei dieses Buches ist dieser Ebene gewidmet.

- (2) Auf der **zweiten Ebene** werden **Institutionen** nicht mehr als exogen gegeben unterstellt, sondern **endogenisiert**. Wir sind also daran interessiert, ihre **Entstehung** zu erklären. Um die große Varianz existierender Institutionen erklären zu können, ist es wichtig, die unterschiedlichen Anfangsbedingungen, welche zu diesen großen Unterschieden geführt haben zu verstehen. In Teil drei dieses Buches werden die bisher vorliegenden Ansätze zur Erklärung des Wandels sowohl externer als auch interner Institutionen kurz vorgestellt.

Wenn wir uns zudem die oben eingeführte Unterscheidung zwischen externen und internen Institutionen zunutze machen, erhalten wir eine einfache 2x2-Matrix:

Tabelle 1.2: Zur Identifikation der Forschungsfelder

	Wirkungen von Institutionen	Entstehung von Institutionen
Externe Institutionen	1	3
Interne Institutionen	2	4

Diese vier stilisierten Forschungsfelder gehören vollständig in ein positives Forschungsprogramm. Hier geht es also nicht darum, Aussagen darüber zu machen, welche Institutionen für eine bestimmte Volkswirtschaft optimal sind, sondern darum zu erklären, wie bestimmte Institutionen entstanden sind (die Zellen drei und vier) bzw. welche Wirkungen Institutionen auf andere Variable haben (Zellen eins und zwei). In den nächsten Absätzen wird diese einfache Vierfeldermatrix genutzt, um beispielhaft einige Fragen zu beschreiben, mit denen sich Institutionenökonomien beschäftigen.

Die Wirkungen exogen gegebener externer Institutionen (Zelle 1) sind im Hinblick auf eine Vielzahl von Interaktionssituationen von Interesse:

- (a) Es wird gefragt, wie die Institutionen den freiwillig vereinbarten Austausch von Gütern zwischen privaten Akteuren beeinflussen, also etwa welche Güter gehandelt werden, welche Zahlungsmodalitäten zur Abwicklung des Tausches vereinbart werden und so weiter. Hiermit beschäftigen wir uns im **zweiten Kapitel**.
- (b) Es wird gefragt, welchen Einfluss Institutionen darauf haben, wie private Akteure wiederholte Transaktionen strukturieren.

Die Beschäftigung mit diesen Fragen steht im Vordergrund des **dritten Kapitels**.

- (c) Weiter wird gefragt, wie Institutionen die Anreize zu kollektivem Handeln beeinflussen. Hier steht das Handeln von Vertretern des Staates natürlich im Vordergrund. Gefragt wird aber auch nach den Möglichkeiten, Kollektivgüter wie eine saubere Umwelt ohne Rückgriff auf den Staat – also freiwillig – bereitzustellen. Hierzu findet sich mehr im **vierten Kapitel**.
- (d) Es wird schließlich gefragt, wie Institutionen auf Wachstum und Entwicklung wirken. Bisher vorliegende Einsichten dazu werden im **fünften Kapitel** präsentiert.

Während sich die Forschungsfelder (a) – (c) mit Fragen auf der Ebene der Mikroökonomik befassen, beschreibt Forschungsfeld (d) eine mögliche Herausforderung für die etablierte Makrotheorie. In sie fließen Einsichten ein, die aufgrund der Beschäftigung mit den Forschungsfeldern (a) – (c) gewonnen wurden.

In Bezug auf die zweite Zelle der Tabelle 1.2 können die gerade skizzierten Fragen ebenfalls gestellt werden. Dies ist auch der Grund, warum die Wirkung externer und interner Institutionen im Folgenden jeweils innerhalb eines Kapitels analysiert wird. Die Beschäftigung mit den Zellen drei und vier bildet den dritten Teil dieses Buchs. Im sechsten Kapitel wird gefragt, wie man den Wandel externer Institutionen unter Rückgriff auf den ökonomischen Ansatz erklären kann. Im siebten Kapitel wird – Zelle 4 entsprechend – parallel gefragt, wie man den Wandel interner Institutionen unter Rückgriff auf ökonomisches Instrumentarium erklären kann.

Dieser Band wird von einem vierten Teil abgeschlossen. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Teile zwei und drei ein positives Forschungsinteresse widerspiegeln. Sobald mehr als eine Handlungsmöglichkeit offen steht, ist allerdings zu fragen, welche Handlungsmöglichkeit denn ergriffen werden *sollte*. Zur Beantwortung dieser Frage wird eine **normative Theorie** benötigt. Mit den bisher vorliegenden normativen Theorieelementen beschäftigen wir uns im achten Kapitel. Schließlich kann nach den Konsequenzen der Neuen Institutionenökonomik sowohl für die praktische Wirtschaftspolitik als auch für die Theorie der Wirtschaftspolitik gefragt werden. Dies soll im neunten Kapitel geschehen. Die Einführung wird von einem zehnten Kapitel abgeschlossen, in dem ein Ausblick auf die mögliche weitere Entwicklung der Neuen Institutionenökonomik gewagt wird.

Positiv vs.
Normativ

Gliederung des
Buches

1.4 Instrumente

Nachdem wir im letzten Abschnitt die Fragen, mit denen sich InstitutionenökonomInnen beschäftigen, systematisiert haben, beschäftigen wir uns jetzt kurz mit den Instrumenten, die von ihnen genutzt werden, um Antworten auf diese Fragen zu erhalten. Die hier knapp präsentierten Instrumente sind die Spieltheorie (1.4.1), die komparative Institutionenanalyse (1.4.2), Laborexperimente (1.4.3) sowie ökonometrische Tests (1.4.4).

1.4.1 Spieltheorie: Instrument zur Analyse strategischer Interaktionssituationen

Im letzten Abschnitt wurde gezeigt, dass Institutionen die Funktion haben, Akteuren den Umgang mit strategischer Unsicherheit zu erleichtern. Nun hat nicht jede Situation, in der zwei oder mehr Akteure interagieren, eine identische Struktur: es kann sein, dass beide Akteure sich durch entsprechendes Verhalten besser stellen können (**Koordinationsspiele**), dass der Gewinn des einen der Verlust des anderen ist (**Nullsummenspiele**) oder auch, dass eine Kombination von Koordination und Konflikt vorliegt („**Mixed Motive-Spiele**“). Die Spieltheorie hat eine Vielzahl von Interaktionssituationen auf ihre zentralen Komponenten reduziert und hilft somit dabei, Prognosen über das Verhalten rationaler Akteure zu generieren, die sich in bestimmten Situationen befinden. Einerseits können wir hier keine Kurzeinführung in die Spieltheorie leisten. Andererseits ist die Spieltheorie unverzichtbarer Bestandteil der gesamten Ökonomik geworden. Wir wollen deshalb zwei Spiele in der gebotenen Knappheit darstellen und zwar ein Koordinationsspiel und ein Mixed Motive-Spiel.

„Zutaten“ eines Spiels

Ein Spiel umfasst regelmäßig sechs Komponenten:

- (1) Die **Spieler**. Hier wird unterschieden zwischen Zwei- und Mehr-Personen-Spielen. Wir beschränken uns zunächst auf den Zwei-Personen-Fall.
- (2) Die **Regeln**. Sie beschreiben, welcher Spieler wann über welche Handlungsoptionen verfügt. In manchen Spielen entscheiden die Spieler simultan, in anderen sequenziell. Es ist von der Struktur des Spiels abhängig, ob es ein Vor- oder ein Nachteil ist, als Erster zu entscheiden.⁵

⁵ Im *Mixed Motive-Spiel* „Kampf der Geschlechter“ wollen sich Freund und Freundin gern treffen, sie haben aber unterschiedliche Präferenzen über den

- (3) Die **Strategien**. Eine Strategie kann man sich vorstellen als vollständige Beschreibung der Handlungen, die ein Spieler in jeder denkmöglichen Spielsituation unternehmen kann.
- (4) Die **Informationsmenge**. Geht man von **vollständiger Information** aus, so nimmt man an, dass die Spieler die Regeln des Spiels, die verfügbaren Strategien aller Akteure, aber auch die Auszahlungen, die sich aus allen denkbaren Strategiekombinationen ergeben, kennen. **Perfekte Information** liegt vor, wenn ein Akteur die Züge kennt, die der andere Spieler bisher gemacht hat.
- (5) Die **Auszahlungsfunktion** („*payoff-function*“). Sie gibt an, wie die Spieler die möglichen Ergebnisse eines Spiels bewerten.
- (6) Das **Ergebnis**. Hier ist das Konzept des (**Nash-)****Gleichgewichts** von besonderer Bedeutung. Mit ihm wird ein Zustand beschrieben, in dem kein Spieler in der Lage ist, sich durch einen Strategiewechsel besser zu stellen, gesetzt den Fall, die anderen Spieler behalten ihre Strategie bei.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Spiele abzubilden. Wir beschränken uns hier auf die **reduzierte Form**, eine Darstellungsmöglichkeit, aus der vor allem die Auszahlungen hervorgehen, die sich als Konsequenz der Handlungskombinationen der Spieler ergeben. Die erste Zahl repräsentiert dabei die Auszahlung an den Zeilenwähler und die zweite Zahl die Auszahlung an den Spaltenwähler.

Ein Koordinationsspiel

Stellen Sie sich noch einmal die beiden Autofahrer vor, die auf einer engen Straße aufeinander zu fahren. Nennen wir sie Dick und Doof. Wenn sie sich treffen, können sie entweder nach rechts oder nach links ausweichen. Beide Spieler haben ein Interesse daran, ihr eigenes Verhalten mit dem des jeweils anderen Spielers zu koordinieren, denn falls ihnen das nicht gelingt, produzieren sie einen Unfall, den keiner der beiden Spieler will. Dieses Spiel hat zwei Gleichgewichte in reinen Strategien: beide können nach

bevorzugten Treffpunkt. Nehmen wir etwa an, dass er sich gern im Fußballstadion, sie aber lieber in der Disco treffen würde. Wer sich hier als erster verbindlich auf eine Option festlegen kann („habe die Karten schon gekauft, mein Schatz“), hat einen *first mover advantage*. Nehmen wir an, beim Kinderspiel Papier-Stein-Schere würden die Spieler nicht gleichzeitig, sondern nacheinander entscheiden. Dann wäre es offensichtlich ein Nachteil, als Erster am Zug zu sein.

links ausweichen oder beide nach rechts (es gibt ein weiteres Gleichgewicht in gemischten Strategien – beide weichen mit derselben Wahrscheinlichkeit entweder nach rechts oder nach links aus –, das wir hier jedoch nicht weiter berücksichtigen). Wenn man sich allein die Struktur der Auszahlungs-Matrix anschaut, enthält sie kaum Hinweise darauf, was die beiden Fahrer tun werden. Sind sie allerdings in der Lage, sich vorher zu treffen, dann könnten sie vereinbaren, nach links (bzw. rechts) auszuweichen. Ein solches Versprechen ist glaubhaft, weil keine der beiden Parteien sich durch ein abweichendes Verhalten besser stellen kann. Eine solche Lösung eines Koordinationsspiels wird auch **Konvention** genannt. Konventionen benötigen – zumindest prinzipiell – keine Durchsetzung durch Dritte, wie etwa den Staat. Konventionen als Lösungen eines Koordinationsspiels sind in die oben präsentierte Institutionentaxonomie als sich selbst-durchsetzende Institutionen bzw. als interne Institutionen vom Typ I eingegangen.

Konventionen sind selbst-durchsetzend

Matrix 1.1: Das Koordinationsspiel

		Doof	
		Links	Rechts
Dick	Links	0, 0	-2, -2
	Rechts	-2, -2	0, 0

Anmerkung: in den Zellen sind die Auszahlungen der Spieler abgetragen, zuerst die des Zeilenwählers (hier Dick), dann die des Spaltenwählers (hier Doof). Höhere Ziffern stehen hier für höhere Nutzenniveaus. Die Gleichgewichte sind jeweils schraffiert.

Ein Mixed-Motive-Spiel: Das Gefangenendilemma

Das Gefangenendilemma ist sicherlich das bekannteste von Spieltheoretikern analysierte Spiel. Die folgende Geschichte verdeutlicht, warum es Gefangenendilemma genannt wird: Zwei Verdächtige – Max und Moritz – werden festgenommen und in getrennten Zellen inhaftiert. Die Polizei ist sich sicher, dass sie verschiedene Straftaten begangen haben, aber verfügt nicht über die erforderlichen Beweise, um sie dafür zu bestrafen. Der Ermittlungsbeamte erklärt den beiden Verdächtigen, dass sie zwei Entscheidungsmöglichkeiten haben: Gestehen oder nicht gestehen. Wenn keiner der beiden gesteht, werden sie für irgendeinen kleinen Gesetzesverstoß mit einer relativ geringen Strafe belegt. Gestehen beide, dann werden beide streng bestraft, wobei der Ermittler ihnen

zusichert, nicht die Höchststrafe zu beantragen. Gesteht einer, während der andere eine Tat leugnet, so kann derjenige, der gestanden hat, mit einer Strafminderung rechnen („Kronzeugenregel“), während dem anderen die Höchststrafe droht. Aus der Geschichte ergibt sich folgende Auszahlungsmatrix:

Matrix 1.2.1: Das Gefangenendilemma

		Moritz	
		Nicht Gestehen	Gestehen
Max	Nicht Gestehen	Ein Jahr, ein Jahr	10 Jahre, drei Monate
	Gestehen	Drei Monate, 10 Jahre	Acht Jahre, acht Jahre

Wenn man sich die Länge der Haftstrafen anschaut, dann zeigt sich, dass Max gestehen sollte, falls Moritz nicht gesteht, weil das zu einer Haftstrafe von lediglich drei Monaten für ihn führt. Dieses Ergebnis ist besser, als wenn beide nicht gestehen, weil Max dann für ein Jahr hinter Gittern müsste. Das zuvor eingeführte Koordinationsspiel zwischen Dick und Doof hatte zwei Gleichgewichte in reinen Strategien. Das Besondere am Gefangenendilemma ist, dass es lediglich ein Gleichgewicht hat: Unabhängig davon, was Moritz tut, ist es für Max besser zu gestehen. Gesteht Moritz nicht, führt das zu einer Haftstrafe von drei Monaten (besser als ein Jahr), gesteht er, führt es zu einer Haftstrafe von acht Jahren (besser als zehn Jahre). Zu gestehen ist deshalb eine **dominante Strategie**. Was dieses Spiel so interessant macht ist, dass individuell rationales Verhalten hier zu kollektiv nicht-rationalen Ergebnissen führt: Würde nämlich weder Max noch Moritz gestehen, kämen sie mit einer jeweils einjährigen Strafe davon; so hingegen bekommen sie beide acht Jahre aufgebürdet.

Unten ist dasselbe Spiel noch einmal in einer anderen Form dargestellt: Wir haben die Gefängnisstrafen hier ersetzt durch Auszahlungen in ordinaler Form.

Merksatz

Bei ordinalen Skalen kommt es lediglich auf die Rangfolge an, während es bei kardinalen Skalen darüber hinaus noch auf die numerischen Abstände ankommt

Höhere Werte repräsentieren hier jeweils höhere Nutzen. In dieser – oder einer sehr ähnlichen Form – werden Sie das Gefangenendilemma immer wieder dargestellt finden. Jetzt lässt sich sehr leicht sehen, dass individuell rationales Handeln zu kollektiv irrationalen Ergebnissen führt: Max und Moritz werden beide nur einen Nutzen von zwei Nutzeinheiten aus diesem Spiel ziehen. Wären sie in der Lage, sich besser zu koordinieren, so könnten sie beide ein Nutzenniveau von drei erreichen.

Matrix 1.2.2: Das Gefangenendilemma

		Moritz	
		Nicht Gestehen	Gestehen
Max	Nicht Gestehen	3, 3	1, 4
	Gestehen	4, 1	2, 2

Warum ist dieses Spiel in der Ökonomik so berühmt geworden, schließlich ist der Umgang mit Verdächtigen nicht das Hauptinteresse von Ökonomen? Weil Ökonomen davon ausgehen, dass vielen alltäglichen Interaktionssituationen die Struktur des Gefangenendilemmas zugrunde liegt. Erinnern Sie sich an die beiden Fremden, die ein Gut austauschen wollen, ohne die Gutseigenschaften genau prüfen zu können? Gehen wir davon aus, dass sich beide besser stellen könnten, wenn sie die Güter mit den versprochenen Eigenschaften tatsächlich austauschen würden. Nun könnte sich der Verkäufer allerdings noch besser stellen, wenn er statt einer teuren Kamera lediglich ein gut gemachtes Imitat verkaufte. Der Käufer könnte sich noch besser stellen, wenn er mit gefälschten Banknoten oder mit einem Scheck auf ein nicht gedecktes Konto bezahlte. Die Anreize beider Akteure können in der Sprache des Gefangenendilemmas auch so beschrieben werden: Für beide Akteure ist es dominant, nicht mit dem anderen zu kooperieren, sondern zu defektieren. Während wir aus gesellschaftlicher Perspektive bei den beiden Gefangenen ein Interesse daran haben, dass sie beide gestehen, haben wir bei vielen Tauschsituationen ein Interesse daran, dass es für beide Akteure nützlicher ist, sich an den Vertrag zu halten und den Gegenspieler nicht zu betrügen. Eine der wirtschaftspolitischen **Aufgaben der Institutionenökonomik** ist es, solche *Institutionen vorzuschlagen*, die aus einem Gefangenendilemma ein Spiel machen, bei dem es

für beide Akteure rational ist, sich an die gemachten Versprechungen zu halten.

Die Spieltheorie wird von Institutionenökonomern jedoch nicht unkritisch als Analyse-Instrument genutzt. Oben hatten wir gesehen, dass die Annahme der vollständigen Rationalität von vielen Institutionenökonomern kritisiert wird. Genau diese Annahme liegt jedoch auch vielen Spielen zugrunde. Institutionenökonomern weisen darüber hinaus darauf hin, dass den Akteuren die Handlungsmöglichkeiten häufig nicht exogen vorgegeben sind, sondern dass sie nicht nur von ihrem kulturellen Kontext, sondern auch von ihrem eigenen Vorstellungsvermögen abhängen. Zudem sind auch die Auszahlungsfunktionen nicht gegeben. Trotz dieser Probleme ist die Spieltheorie für die ökonomische Analyse von Institutionen außerordentlich hilfreich, weil es hier ja um Handlungen in Situationen mit strategischer Unsicherheit geht und dies genau der Bereich ist, für dessen Analyse die Spieltheorie entwickelt wurde.

Komparative Institutionenanalyse

1.4.2

Komparative Institutionenanalyse (KIA) ist der Versuch, die Wirkungen alternativer institutioneller Arrangements auf verschiedene, für den Ökonomen interessante Variablen zu ermitteln und miteinander zu vergleichen. Der Ausdruck KIA wurde offenbar von Coase (1964) geprägt. Bei der KIA werden ausschließlich *realisierte mit anderen – ebenfalls realisierten – Institutionen verglichen*. Die KIA kann als bewusste Abkehr von einer anderen Art von Vergleich interpretiert werden, der in der traditionellen Theorie Verwendung findet: Dort wird ein empirisch ermitteltes Resultat häufig mit einem theoretisch abgeleiteten Optimum verglichen. Bei solchen Vergleichen schneidet die Realität dann oft sehr schlecht ab und auf Basis solcher Gegenüberstellungen werden häufig staatliche Interventionen gefordert.

Vertreter der NIÖ sind an den **Koordinationskosten** interessiert, die von verschiedenen institutionellen Arrangements verursacht werden, und an den Ergebnissen, die durch die institutionellen Arrangements hervorgerufen werden. Eine Möglichkeit, die Qualität von Institutionen zu messen, drängt sich also geradezu auf; nämlich die Kosten zu messen, die aufgewandt werden müssen, um die jeweils analysierten Institutionen zu nutzen. Dies sind die oben eingeführten Transaktionskosten. Verschiedene Institutio-

Institutionenökonomern sind an implementierbaren Institutionen interessiert

nen verursachen unterschiedlich hohe Transaktionskosten und werden dementsprechend bewertet.

1.4.3 Laborexperimente

Das Verhaltensmodell des *homo oeconomicus* ist ein sehr einfaches Modell, das präzise Prognosen erlaubt. Es ist deshalb eigentlich nahe liegend, die Prognosen im Labor zu testen, wo die Versuchsbedingungen exakt kontrolliert werden können. Dies ist in den letzten Jahren tatsächlich immer häufiger versucht worden. Dabei hat sich herausgestellt, dass einige *Prognosen konsistent falsifiziert* wurden: Versuchspersonen haben sich mit großer Regelmäßigkeit anders verhalten als prognostiziert; dabei war sogar – zumindest im Durchschnitt und auf Dauer – eine gewisse Systematik zu erkennen. Das aber bedeutet, dass die Versuchsergebnisse genutzt werden können, um Verhalten in ähnlichen Entscheidungssituationen zu prognostizieren (PLOTT und SMITH 2008 bieten einen aktuellen Überblick über die Ergebnisse dieses schnell wachsenden Forschungszweigs). Für die NIO sind diese Experimente relevant, weil viele der im Labor beobachteten Verhaltensweisen erklärt werden können, wenn man interne Institutionen wie gesellschaftlich geteilte Normen explizit berücksichtigt. Laborexperimente können dann als eine Methode interpretiert werden, um die *Relevanz interner Institutionen* zu ermitteln. Soziale Normen dürften kulturabhängig sein. Aus Sicht der NIO erscheint es deshalb interessant, formal identische Spiele von Versuchspersonen spielen zu lassen, die einem unterschiedlichen kulturellen Hintergrund entstammen. Dadurch können die Unterschiede im beobachteten Verhalten auf Unterschiede in den gesellschaftlichen Normen, also verschiedenartige interne Institutionen, zurückgeführt werden.

Laborexperimente können genutzt werden, um die Effekte neuer institutioneller Regelungen, die theoretisch erdacht wurden, aber in der Praxis bisher noch nicht erprobt sind, in einem kleineren Kreis zu testen. Diese Art von Experiment kann deshalb komplementär zur KIA genutzt werden. Das Testen von theoretisch nützlichen institutionellen Innovationen in einer Laborumgebung sollte es ermöglichen, bessere Prognosen über die Wirkungen „in der Realität“ zu machen, insbesondere über Nebeneffekte, an die man als Wissenschaftler überhaupt nicht gedacht hatte. Solche Laborversuche stehen somit in der Tradition von POPPERS (1959) **kritischem Rationalismus**. Weil die Konse-

quenzen einer neuen Lösung für ein Problem – in diesem Fall eine neue Regel und (oder) ein neuer Sanktionsmechanismus – nie vollständig antizipierbar sind, wäre die Identifikation möglicher negativer Nebenwirkungen ein positiver Effekt dieser Nutzung von Laborexperimenten. Das hier skizzierte Vorgehen erinnert an die von POPPER beschriebene „**Stückwerk-Technologie**“ und das damit verbundene Verfahren von **Versuch und Irrtum**. Laborexperimente könnten als eine *Möglichkeit der Irrtumsidentifikation und –reduktion* interpretiert werden. Das Beerdigen einiger Hypothesen aufgrund von Laborversuchen ist wahrscheinlich ein kostengünstiges Verfahren gesellschaftlichen Experimentierens.⁶

Laborexperimente können helfen, teure Fehler zu vermeiden

Definition

Kritischer Rationalismus: Erkenntnistheorie, deren Vertreter von der prinzipiellen Fehlbarkeit menschlichen Erkennens ausgehen. Das Ziel, zu verifizierten, endgültig wahren Aussagen zu gelangen, wird aufgegeben. Um überhaupt als wissenschaftlich zu gelten, müssen Aussagen falsifizierbar, also empirisch widerlegbar, sein. Hypothesen, die einen Falsifikationstest „überlebt“ haben, also nicht widerlegt wurden, gelten als vorläufig bestätigt.

Ökonometrische Tests

1.4.4

Ökonometriker versuchen, ökonomische Modelle mit Hilfe von wirtschafts- und sozialstatistischen Daten zu überprüfen. Falls man nicht nur in der Lage ist, Institutionen zu erkennen und sie qualitativ zu beschreiben, sondern sie auch zu quantifizieren und vergleichbar zu machen, öffnet sich die Tür zur Anwendung konventioneller ökonometrischer Verfahren. Es ist dann möglich, die Konsequenzen externer wie interner Institutionen zu testen. Man könnte z.B. das aggregierte Investitionsvolumen oder die Pro-Kopf-Einkommen auf die Sicherheit von Einkommen regressie-

⁶ Bisweilen werden „Verwaltungsplanspiele“ gespielt, mit denen einige nicht-prognostizierte Nebenwirkungen neuer Gesetze aufgedeckt werden sollen. Im „Handbuch zur Vorbereitung von Rechts- und Verwaltungsvorschriften“ werden vier Ziele dieser Spiele beschrieben: (1) Abschätzung der Konsequenzen eines Gesetzes in Bezug auf organisatorische als auch auf materielle Aspekte, (2) Schaffung von Transparenz in den Gesetzen, (3) Untersuchung der Praktikabilität des angestrebten Verfahrens und (4) Identifikation von Details, die in Durchführungsverordnungen o.ä. zu regeln sind (1992, 83).

ren. Wie das genau funktionieren kann, wird in Kapitel fünf am Beispiel der Wachstumseffekte von Institutionen beschrieben.

Nachdem wir uns in den letzten beiden Abschnitten mit Fragen und Methoden der NIÖ vertraut gemacht haben, geht es im nächsten Abschnitt darum, die NIÖ von ähnlichen Forschungsprogrammen abzugrenzen, um sie noch besser einordnen zu können.

1.5 Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu ähnlichen Forschungsprogrammen

Vertreter der NIÖ sind sich (noch) nicht darüber einig, ob ihr Forschungsprogramm im wesentlichen innerhalb der derzeit herrschenden ökonomischen Lehre verbleibt und lediglich Fragen stellt, die von deren Vertretern bisher einfach nicht gestellt wurden, oder ob es ein neues Paradigma ist, das mit der herrschenden Lehre vollständig bricht. Die erste Sicht wird von denjenigen vertreten, die im wesentlichen an einer Verbreiterung der Forschungsfragen interessiert sind: statt Institutionen als gegeben zu unterstellen und die Wahlhandlungen bei gegebenen Institutionen zu untersuchen, sind sie daran interessiert, die Wahl von Institutionen selbst zum Gegenstand ökonomischer Analysen zu machen. Vertreter der zweiten Auffassung meinen dagegen, dass dies nicht hinreichend sei und man sich statt dessen vollständig von der derzeit herrschenden Auffassung von Ökonomik verabschieden müsse. Annahmen hier und da zu modifizieren würde lediglich zu einer „neoklassischen Reparaturwerkstatt“⁷ führen und die *Gefahr inkonsistenter Modelle* sei beträchtlich (RICHTER und FURUBOFN 1996, Kapitel 10). Einer der Begründer der NIÖ, DOUGLASS NORTH, hat sich in den vergangenen Jahren von der ersten zur zweiten Auffassung bewegt. Seine Vermutungen über die Relevanz von Intentionalität als Ergebnis sozialen Lernens und als Fundament für institutionelle Entwicklung (NORTH 2005) erscheinen unvereinbar mit den Standardannahmen der herrschenden Auffassung von Ökonomik.

Ähnliche Forschungsprogramme

Das Adjektiv „neu“ der NIÖ impliziert, dass es eine andere institutionenökonomische Forschungsrichtung gegeben haben muss,

⁷ GÜTH (1995, 342) benutzt diesen Ausdruck in Bezug auf Spieltheoretiker, die ein bestimmtes Phänomen beobachten und dann eine *ex post*-Rationalisierung durch eine schrittweise Modifikation ihrer Modelle versuchen.

von der sich die Vertreter der NIÖ distanzieren möchten. Die – heute so genannte – alte Institutionenökonomik hatte ihre Blütezeit in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts und ihre bekanntesten Vertreter waren THORSTEIN VEBLEN, JOHN COMMONS und WESLEY MITCHELL. Von Vertretern der NIÖ wird diese Forschungsrichtung als *atheoretisch* und *lediglich deskriptiv* kritisiert. Während die Hauptströmungen der Ökonomik sich immer weiter in Richtung Deduktion entwickelten, zogen die alten Institutionisten ein induktives Vorgehen

Definition

Induktiv: vom Einzelnen zum Allgemeinen führend, Gegensatz: deduktiv

vor und zeigten damit eine gewisse Verwandtschaft zu den Historischen Schulen in Deutschland. In den letzten Jahren feierten Vertreter des alten Institutionalismus eine gewisse Renaissance (HODGSON 1998 und RUTHERFORD 1994 vergleichen die alte mit der neuen Institutionenökonomik).

Sowohl die **Transaktionskostenökonomik** als auch die **Eigentumsrechtstheorie** können als Vorläufer der NIÖ bezeichnet werden. Vertreter der Transaktionskostenökonomik fragen nach den Konsequenzen von Transaktionskosten insbesondere für die Organisationsstrukturen von Firmen. Ihr bekanntester Vertreter ist OLIVER E. WILLIAMSON und im dritten Kapitel werden wir uns etwas genauer mit Fragen und Antwortversuchen dieser Forschungsrichtung beschäftigen. Auch die Theorie der Eigentumsrechte (auch Handlungs- oder Verfügungsrechte genannt) kann als Vorläufer der NIÖ betrachtet werden. Ihre Vertreter fragen, welche ökonomischen Konsequenzen unterschiedlich abgegrenzte Eigentumsrechte haben. Die Vorstellung, dass ein Tausch sich primär auf den physischen Austausch von Gütern beziehe, wird von ihnen ersetzt durch die Vorstellung, dass es bei Tauschbeziehungen in erster Linie um den Tausch von Eigentumsrechten gehe. Dazu etwas mehr im nächsten Kapitel.

Die **Ordnungsökonomik** (auch Ordnungstheorie und –politik) ist eine deutsche Tradition; häufig wird sie mit der **Freiburger Schule** gleichgesetzt. Mit der NIÖ teilen ihre Vertreter eine zentrale Frage, nämlich die nach den unterschiedlichen ökonomisch relevanten Konsequenzen verschiedener Ordnungsformen. Ordnungsformen können dabei verstanden werden als eine Gruppe von möglichst konsistenten Institutionen.

Vorläufer der Neuen Institutionenökonomik

Ordnungsökonomik mit ähnlichen Fragen

Traditionell haben sich Vertreter der **Konstitutionenökonomik** primär mit der Begründung des Staates und staatlichen Handelns beschäftigt. In der Fragestellung gibt es hier große Überschneidungen mit der Ordnungsökonomik (dazu VANBERG 1988; LEIPOLD 1990). In den letzten Jahren ist es jedoch zu einer Erweiterung der Konstitutionenökonomik gekommen: ihre Vertreter sind jetzt auch daran interessiert, unter Rückgriff auf ökonomisches Instrumentarium etwas zu sagen über (a) die jeweiligen Konsequenzen verschiedener Verfassungsregeln und (b) über die Gründe, warum verschiedene Gesellschaften in unterschiedlichen Situationen verschiedene Verfassungsregeln wählen (eine Übersicht aus institutionenökonomischer Perspektive bietet VOIGT 2008). Mit diesem Fokus kann die Konstitutionenökonomik auch als ein Teilbereich der NIÖ interpretiert werden, eben als der Teil, der sich mit der Analyse eines ganz bestimmten Sets von Institutionen beschäftigt, konstitutionellen Regeln nämlich.

Die **ökonomische Theorie der Politik** analysiert das Verhalten politisch relevanter Akteure unter Rückgriff auf ökonomisches Instrumentarium. Der Unterschied zur Konstitutionenökonomik besteht darin, dass die Vertreter der ökonomischen Theorie der Politik zumeist davon ausgehen, dass die jeweiligen Institutionen, unter denen Politiker agieren, bereits gegeben sind, also als exogen determiniert angenommen werden. Ähnliches kann von der **ökonomischen Analyse des Rechts** gesagt werden, wobei diese Richtung sich durch einen stärker normativen Fokus auszeichnet. Ihre Vertreter fragen häufig, ob und wie das normative Ideal der Pareto-Optimalität erreicht werden kann. Lange Zeit haben informelle Regeln, die in der NIÖ ja eine wichtige Rolle spielen, in der ökonomischen Analyse des Rechts allenfalls eine nachgeordnete Rolle gespielt. Derzeit erleben wir jedoch eine Verbreiterung dieses Ansatzes (siehe z.B. JOLLS, SUNSTEIN und THALER 1998 oder KOROBKIN und ULEN 2000).

Trotz der weit reichenden Ähnlichkeiten vieler dieser Ansätze kommunizieren die unterschiedlichen Vertreter häufig relativ wenig miteinander. Statt gemeinsame Forschungsinteressen zu betonen, werden häufig die Unterschiede in den Vordergrund gerückt. Wir werden uns im Folgenden auf die NIÖ konzentrieren, aber Einsichten angrenzender Forschungsprogramme dort zitieren, wo es zweckmäßig erscheint.

Tabelle 1.2: Angrenzende Forschungsprogramme

Forschungsprogramm	Zentrale Fragestellung	Verbindung zur NIÖ
Transaktionskostenökonomik	Relevanz von $TAK > 0$ (seit einiger Zeit auch in Bezug auf politischen Prozess)	Vorgänger bzw. Bestandteil
Eigentumsrechtsökonomik	Konsequenzen alternativer Eigentumsrechtsausprägungen	Vorgänger bzw. Bestandteil
Ordnungsökonomik	Suche nach der den Menschen adäquaten Ordnungsformen	Auch hier werden die unterschiedlichen Konsequenzen alternativer Regeln miteinander verglichen
Konstitutionenökonomik	Legitimation des Staates; Konsequenzen alternativer Verfassungsregeln	In ihrer normativen Variante eine Ergänzung der NIÖ; in positiver Variante ein Teilbereich der NIÖ
<i>Public Choice</i>	Ökonomische Analyse der Politik	Analyse der durch exogen gegebene Regeln gesetzten Handlungsanreize
<i>Law and Economics</i>	Ökonomische Analyse des Rechts	Analyse der durch exogen gegebene Regeln gesetzten Handlungsanreize (primär im Bereich des Privat- und Strafrechts)

Offene Fragen

1.6

Eine zentrale Annahme des ökonomischen Verhaltensmodells ist es, Präferenzen als gegeben und konstant zu unterstellen. Aber Menschen werden nicht mit einer Präferenz für möglichst große Kamelherden oder rote Ferrari geboren. Eine offene Frage – nicht nur der NIÖ – ist also, wie die Entstehung und Änderung von Präferenzen erklärt werden kann. Vertreter der NIÖ sind insbesondere an der Frage interessiert, inwiefern die Entstehung und Änderung von Präferenzen kontext- bzw. kulturabhängig ist.

Unter Hinweis auf beschränkte Rationalität (und positive Transaktionskosten) wurde behauptet, dass es rational sein könne, Nutzen nicht mehr über jede Einzelhandlung zu maximieren, sondern nur noch über eine Sequenz von Handlungen und zwar mit Hilfe von Regeln (im Sinne von Daumenregeln, s. HEINER 1983). Aber: wenn wir nur beschränkt rational sind, warum sollten wir dann ausreichend rational sein, nutzenmaximierende Regeln

rational zu setzen, schließlich ist das damit verbundene Optimierungsproblem ja viel komplexer! Hier ist also zu thematisieren, welche Rolle Lernen spielt, welche Funktion Versuch- und Irrtums-Prozesse haben und inwiefern es sinnvoll ist, von adaptivem Verhalten statt von rationalen Wahlhandlungen zu sprechen (hierzu siehe VANBERG 1994, Kap. 2).

Fragen

1. Warum ist die Annahme positiver Transaktionskosten eng verbunden mit der Annahme beschränkter Rationalität?
2. Verdeutlichen Sie sich den Begriff der Transaktionskosten am Beispiel der Wohnungssuche und weiteren selbst gewählten Beispielen!
3. Machen Sie sich den Unterschied zwischen individuellen Entscheidungsregeln (wie z.B. Daumenregeln) und kollektiven Regeln als Bestandteil von Institutionen anhand einiger selbstgewählter Beispiele klar!
4. Verdeutlichen Sie sich die oben eingeführte Institutionentaxonomie, indem Sie für jeden Institutionentyp ein Beispiel nennen und für jedes Beispiel sowohl die Regel- als auch die Sanktionskomponente beschreiben!
5. Erläutern Sie, warum privatrechtliche Verträge keine Institutionen sind, das Privatrecht, auf denen sie beruhen, aber sehr wohl!

Literatur

Das erste umfassende Lehrbuch zur Neuen Institutionenökonomik auf Deutsch stammt von RICHTER und FURUBOTN (3. Auflage 2003). Mit etwa 550 Seiten ist auch der von ERLEI, LESCHKE und SAUERLAND (2. Auflage 2007) verfasste Text sehr umfassend.

Die wichtigste Monographie zur Institutionenökonomik des letzten Jahrzehnts stammt von DOUGLASS NORTH und ist 1992 unter dem deutschen Titel „Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung“ bei Mohr (Siebeck) in Tübingen erschienen.

Das ökonomische Verhaltensmodell wird sehr ausführlich und gut verständlich vorgestellt von GEBHARD KIRCHGÄSSNER (2008) in *Homo Oeconomicus*.

EKKEHART SCHLICHT (1990) setzt sich kritisch mit dem Konzept der beschränkten Rationalität auseinander. Mit einem Teilaspekt, nämlich den Problemen, die zu lösen sind, wenn beschränkte Rationalität in formale ökonomische Modelle integriert werden soll, beschäftigt sich KREPS (1998).

Eine sehr knappe Einführung in die Spieltheorie ist das Kapitel „*Game Theory*“ in dem ausgezeichneten Einführungsband in die Ökonomik „*Theory of Choice*“ (HARGREAVES HEAP *et al.* 1994). Eine gut verständliche deutsche Einführung, die mittlerweile sogar als Taschenbuch vorliegt, stammt von den beiden US-Ökonomen DIXIT und NALEBUFF (1997) und ist unter dem Titel „*Spieltheorie für Einsteiger*“ erschienen. Für diejenigen, die wirklich nur einen allerersten Eindruck wollen, bietet sich ein Blick in GABISCH (1999) an.

Ein interessanter Sammelband mit Beiträgen zu erkenntnistheoretischen Fragen, die im Zusammenhang mit der NIO eine wichtige Rolle spielen, ist der 1993 von MÄKI, GUSTAFSSON und KNUDSEN herausgegebene Band *Rationality, Institutions and Economic Methodology*.