

Schmid, Günther

Article — Digitized Version

Die neue institutionelle Ökonomie: Königsweg oder Holzweg zu einer Institutionstheorie des Arbeitsmarktes?

Leviathan: Berliner Zeitschrift für Sozialwissenschaft

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Schmid, Günther (1989) : Die neue institutionelle Ökonomie: Königsweg oder Holzweg zu einer Institutionstheorie des Arbeitsmarktes?, Leviathan: Berliner Zeitschrift für Sozialwissenschaft, ISSN 0340-0425, Nomos, Baden-Baden, Iss. 3, pp. 386-408

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/122328>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



WZB-Open Access Digitalisate

WZB-Open Access digital copies

Das nachfolgende Dokument wurde zum Zweck der kostenfreien Onlinebereitstellung digitalisiert am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB).

Das WZB verfügt über die entsprechenden Nutzungsrechte. Sollten Sie sich durch die Onlineveröffentlichung des Dokuments wider Erwarten dennoch in Ihren Rechten verletzt sehen, kontaktieren Sie bitte das WZB postalisch oder per E-Mail:

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH

Bibliothek und wissenschaftliche Information

Reichpietschufer 50

D-10785 Berlin

E-Mail: bibliothek@wzb.eu

The following document was digitized at the Berlin Social Science Center (WZB) in order to make it publicly available online.

The WZB has the corresponding rights of use. If, against all possibility, you consider your rights to be violated by the online publication of this document, please contact the WZB by sending a letter or an e-mail to:

Berlin Social Science Center (WZB)

Library and Scientific Information

Reichpietschufer 50

D-10785 Berlin

e-mail: bibliothek@wzb.eu

Digitalisierung und Bereitstellung dieser Publikation erfolgten im Rahmen des Retrodigitalisierungsprojektes **OA 1000+**. Weitere Informationen zum Projekt und eine Liste der ca. 1 500 digitalisierten Texte sind unter <http://www.wzb.eu/de/bibliothek/serviceangebote/open-access/oa-1000> verfügbar.

This text was digitizing and published online as part of the digitizing-project **OA 1000+**.

More about the project as well as a list of all the digitized documents (ca. 1 500) can be found at <http://www.wzb.eu/en/library/services/open-access/oa-1000>.

Die neue institutionelle Ökonomie: Königsweg oder Holzweg zu einer Institutionentheorie des Arbeitsmarktes?

Einleitung*

Der Grandseigneur der institutionellen Ökonomie, der Nobelpreisträger Gunnar Myrdal, hatte 1971 vorausgesagt: Der institutionelle Ansatz werde in zehn bis fünfzehn Jahren eine Renaissance erleben (Myrdal 1976). Nun haben wir sie. Wohin wir auch blicken, in Soziologie, Politologie und Ökonomie ist der Institutionenbegriff „in“, und Institutionenforschung ist schick.¹ Während die Sozialwissenschaftler Institutionenpflege in ihrem eigenen Garten betreiben und selten in das Gehege der Ökonomen eindringen, sind die Ökonomen wieder einmal selbstbewußter und besetzen ein Feld, in dem sich bisher die Sozialwissenschaftler (Historiker eingeschlossen) als Herren im Hause fühlten.² Es ist das Feld der Organisierung sozialer Beziehungen durch Institutionen.

Der Begriff der Institution ist im alltäglichen wie im sozialwissenschaftlichen Sprachgebrauch ein Chamäleon. Er bezeichnet einmal soziale oder politische Regulierungsinstanzen (z. B. die Betriebsräte, die Gewerkschaften, die Arbeitsämter, das Arbeitsgericht), normative Regelungen (z. B. den Arbeitsvertrag, das Betriebsverfassungsgesetz, das Tarifvertragsgesetz, das Arbeitsförderungsgesetz oder das Schwerbe-

* Ich danke für hilfreiche Kommentare und Gespräche den Kollegen und Kolleginnen Peter Auer, Bettina Bangel, Friedrich Buttler, Christoph Deutschmann, Michael Funke, Peter de Gijssel, Gernot Grabher, Hans-Jörg Herr, Birgit Mahnkopf, Egon Matzner, Klaus Semlinger, H.-Peter Spahn und Georg Vobruba. Die Bürde verbleibender „bounded rationality“ wiegt leider trotzdem noch schwer, weil ich nicht jeden Fingerzeig angemessen berücksichtigen konnte.

1 Unter den vielen neueren Buchtiteln seien – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – erwähnt: Braun 1987, Douglas 1987, Elsnar 1986, Göhler 1987, Hodgson 1988, Schotter 1981, Schüleim 1987, Stadler 1983, Weigand/Hess/Prein 1988, Williamson 1985.

2 Eine ähnliche spektakuläre „Besetzung“ eines originär soziologischen und politologischen Feldes hat in der Demokratieforschung stattgefunden: Vor 30 Jahren erschien – anknüpfend an Schumpeter (1950) – Anthony Downs Buch „An Economic Theory of Democracy“ (Downs 1957), in dem die ökonomischen Theoreme der Nutzenmaximierung und des Grenznutzens auf das Verhalten von Regierung und Wählern übertragen wurden. Fünf Jahre später präsentierte James Buchanan mit seinem Kollegen Gordon Tullock „The Calculus of Consent“ (Buchanan/Tullock 1962); dieses Buch begründete eine ökonomische Theorie demokratischer Verfassung und des Minimalstaates. Beide Veröffentlichungen gelten heute als die Klassiker der „Neuen Politischen Ökonomie“ (Mitchell 1968).

hindertengesetz) oder dauerhafte Verhaltens- und Wertemuster, d. h. überlieferte Traditionen und Gewohnheiten (z. B. die national unterschiedliche Betonung des Vollbeschäftigungszieles). Diese drei Gestalten des Chamäleons „Institution“ stehen in einem wichtigen Zusammenhang, der im folgenden Essay eine Rolle spielen wird. Im Vordergrund der ökonomischen institutionellen Renaissance steht jedoch das regulative „Chamäleon“. Danach sind Institutionen normative Regelwerke oder dauerhafte Muster sozialer Beziehungen, die erzwungen oder legitim sind und als tatsächlich gelebte Muster entsprechende Steuerungswirkungen auf soziale Beziehungen ausüben (ähnlich Buttler 1987: 204).

Institutionen in diesem Sinne sind bisher von den meisten Ökonomen, wenn überhaupt, respektvoll als „exogene“, d. h. im ökonomischen Modell als nicht erklärte Größen beachtet worden. Mit der institutionellen Renaissance erleben wir die „Endogenisierung“ der Institutionen, in anderen Worten: Wir feiern die (Wieder-)Geburt der Idee, daß Institutionen ökonomisch erklärbar sind. Der Schlüssel, der vielen Ökonomen heute die Tür zu den Institutionen öffnet, heißt „Transaktionskosten“. Damit sind die Kosten gemeint, die entstehen, wenn wir mit anderen in Austauschbeziehungen treten. Es sind Kosten, die nicht direkt mit der Produktion oder der Nutzung von Gütern oder Dienstleistungen zu tun haben. Es können die Kosten sein, die aufgewendet werden, um Betrügereien beim Tauschen zu verhindern und die Vertragseinhaltung zu garantieren, die Kosten der Informationsbeschaffung über die in Preisen nicht ausgedrückte Qualität von Gütern, die Kosten der Bewertung von Arbeitsleistungen oder die Kosten der Koordination. Wo immer Kosten sind, gibt es etwas zu minimieren, und wo immer es etwas zu minimieren oder maximieren gibt, kann die ökonomische Methode angewandt werden. Institutionen haben die Funktion, so die neue institutionelle Ökonomie, Transaktionskosten zu minimieren. In anderen Worten: Nicht die alten und ehrwürdigen Konzepte von Macht, Herrschaft, Tradition oder kulturellen Werten, sondern Nutzenmaximierung und Minimierung der Transaktionskosten (also Maximierung ökonomischer Effizienz) erklären den Auf- und Niedergang von Institutionen.

Der Schlüssel der „Transaktionskosten“ hat nun vielen Ökonomen auch die Tür zum Arbeitsmarkt geöffnet, den sie bisher ignoriert oder als frei von einschränkenden Institutionen betrachtet hatten. Obwohl die neue institutionelle Ökonomie sich ursprünglich vor allem auf die „Theorie der Firma“ bezog, d. h. auf die Erklärung der sich wandelnden institutionellen Formen hierarchischer Betriebsorganisation – und damit auch auf das Phänomen der betriebsinternen Arbeitsmärkte –, findet sie in der Kontrakttheorie und in den verschiedenen Varianten der Effizienzlohntheorie – in denen das Konzept der Transaktionskosten eine zentrale Rolle spielt – auch Anwendung auf die Erklärung persistenter Ungleichgewichte auf dem Arbeitsmarkt. Deshalb erscheint eine Auseinandersetzung mit der neuen institutionellen Ökonomie (künftig NIÖ) nicht nur im Hinblick auf ihren Beitrag zur institutionellen Arbeitsmarkttheorie im allgemeinen, sondern speziell auch im Hinblick auf ihren Beitrag zur Erklärung der gegenwärtig in den meisten OECD-Ländern andauernden hohen Arbeitslosigkeit aktuell.

1. Grundkonzepte und Theoreme der neuen institutionellen Ökonomie (NIÖ)

1.1 Was ist „neu“ an der NIÖ?

Daß Ökonomen sich mit Institutionen beschäftigen, ist nicht neu. Die Ahnengalerie der „alten institutionellen Ökonomie“ ist nur aus provinzieller amerikanischer Sicht kurz: Veblen, Commons, Dunlop und (weniger häufig) Lester, Myers, Reynolds sind die meist genannten Namen aus der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts.³ Eine Aufarbeitung der Tradition ökonomischer Institutionenanalyse in Europa steht noch aus, würde jedoch vermutlich reiche Ausbeute finden, denkt man an die historische Schule, an den frühen Schumpeter (1918) oder an den Ordo-Liberalismus.⁴ Autoren um das „Journal of Economic Issues“ versuchen seit Jahren schon, die amerikanische Tradition ökonomischer Institutionenforschung aufzufrischen. Außer einer endlosen Kette programmatischer (z. T. sicherlich anregender) Artikel, was den institutionellen Ansatz denn auszeichne (exemplarisch: Neale 1987), ist bislang keine schulbildende Innovation zu erkennen (Stadler 1983).

Trotz aller Vielfältigkeit ist die Auffassung, daß für die Analyse komplexer Phänomene auch nichtökonomische Konzepte und Theoreme heranzuziehen sind (z. B. Macht, Tradition, Ethik, Kultur), das einigende Band der „alten“ Institutionisten. Ein gewisser Eklektizismus und die Betonung historisch-beschreibender Methodik war die Folge. Die Gilde der „mainstream“-Ökonomen hatte dafür – bestenfalls – milde Verachtung übrig. Ronald H. Coase, auf den sich die „Neuen“ als Vater beziehen, drückt dies auch in aller Deutlichkeit aus:

„Die amerikanischen Institutionisten waren nicht theoretisch, sondern anti-theoretisch ... Ohne Theorie hatten sie nichts anderes zu übermitteln als eine Menge deskriptiven Materials, das auf eine Theorie oder auf den Ofen wartete“ (Coase 1984: 230).

Das „Neue“ ist darum nicht die Befassung mit Institutionen und als Folge davon die Sprengung oder Verzweigung des ökonomischen Ansatzes, sondern im Gegenteil die Anwendung der „ökonomischen Standardtheorie, um die Funktionsweise von Institutionen zu analysieren und ihre Rolle zu entdecken, die sie im wirtschaftlichen Prozeß spielen“ (Coase 1984: 230). Bildlich gesprochen: Nicht Verästelung und Vernetzung unterschiedlicher Denkbahnen, sondern Begradigung und Erweiterung einer „erfolgreichen“ Denkbahn (oder eines Paradigmas, wenn es beliebt) wird empfohlen. Die Neoinstitutionisten lassen auch deutlich erkennen, was unter „Standardtheorie“ zu verstehen ist: die neoklassische Bahn soll Ausgangspunkt der institutionellen Umbauarbeiten sein (North 1986: 230).

3 Zur Aufarbeitung dieser Tradition vgl. Segal 1986.

4 Mit Ausnahme der europäischen Klassiker leistet dies auch Elsner (1986) nicht, der sich im Hinblick auf die neuere Zeit auf die (amerikanische) Theorie der Eigentumsrechte konzentriert.

1.2 NIÖ-Typen

Auf der „NIÖ-Straße“ wird auf verschiedenen Spuren gefahren. Sozusagen auf der Schnellspur befindet sich Douglas C. North, der ohne Mühe in der Lage ist, 12000 Jahre Wirtschaftsgeschichte auf fünf Seiten zusammenzufassen (North 1984: 12–16). Sein mit Robert Paul Thomas 1973 veröffentlichtes Bändchen über den „Aufstieg der westlichen Welt“, das auf 150 Seiten 800 Jahre europäische Wirtschaftsgeschichte (900–1700) darstellt, ist zu einem mehrfach aufgelegten Bestseller geworden. Wer auf dieser Spur fährt, wird mit einer ökonomischen Theorie der Evolution von Institutionen belohnt – bei minimalen Transaktionskosten? Eine explizite Anwendung der NIÖ auf die historische Evolution von Arbeitsmarktinstitutionen steht freilich noch aus (a).

Gleichsam auf der mittleren Hauptspur „fährt“ Oliver E. Williamson (1975, 1985), aber auch die (zur Tradition der Theorie der Eigentumsrechte gehörenden) Arbeiten von Armen A. Alchian und H. Demsetz (1972) sowie die Arbeiten von Erik G. Furubotn und Steven N. Wiggins (1984) sind auf dieser Spur zu finden. Dieser Strang der NIÖ verspricht eine vergleichende Theorie ökonomischer Institutionen, d. h. eine Antwort auf die Frage, unter welchen Bedingungen marktförmige, hierarchische oder kooperative Formen der Koordination effizient sind (b).

Sozusagen in die „langsame“ Spur der NIÖ-Bahn sind die neueren Ansätze der konstitutionellen Vertragstheorie einzuordnen. Hier geht es um ökonomisch begründbare Meta-Institutionen, d. h. um rationale Regeln der Verfassung der Wirtschaft bei unvollständiger Information und Koordinationskosten. Dazu gehören die Fortentwicklung der von Buchanan und Tullock (1962) begründeten Öffentlichen Wahltheorie (Public Choice), und auch die neuere ökonomische Spieltheorie kann dazu gerechnet werden (Schotter 1981 und 1985, Shubik 1982) (c).

Ich versuche nun, diese drei NIÖ-Typen stark vereinfachend zu charakterisieren.

(a) „Neue institutionelle Modernisierungstheorie“

Institutionen bewegen die Welt. Denn: Voraussetzung ökonomischen Wachstums ist – im Anschluß an Adam Smith – zunehmende Spezialisierung. Zunehmende Spezialisierung erfordert eine (exponentiell) ansteigende Zahl von Tauschbeziehungen. Diese sind wiederum mit Transaktionskosten verbunden, die verschiedene Wurzeln haben: Unsicherheit, Informationskosten, opportunistisches Verhalten und Entfremdung.⁵ Vervielfältigung der Tauschbeziehungen läßt sich nur erzielen, wenn Institutionen entwickelt werden, welche die exponentiell ansteigenden Transaktionskosten auf ein Maß reduzieren, das sie unterhalb der durch weitere Spezialisierung erzielten Produktivitätsgewinne hält. Es sind also letztlich nicht die technischen Innovationen, die den ökonomischen Fortschritt (bei NIÖ mit Wachstum gleichzusetzen) vorantreiben,

5 Entfremdung bei NIÖ bedeutet: mit steigender Zahl der Tauschbeziehungen steigt die Zahl anonymer Tauschakte, bei denen (kostenlose) soziale Kontrollen durch explizite Kontrollmechanismen ersetzt werden müssen, die etwas kosten (z. B. Rechtsanwälte, Polizisten).

sondern institutionelle Innovationen, die gleichsam als Geburtshelfer zur Realisierung der Innovationspotentiale neuer Techniken fungieren. Individuelle Nutzenmaximierung sorgt schließlich dafür, daß sich die effizienten Institutionen durchsetzen.

North erwähnt in seiner gewaltigen (und gewaltsamen) *tour d'horizon* zwei entscheidende Revolutionen in der Menschheitsgeschichte: die agrarische und die industrielle Revolution. Der Übergang von der Nomaden- zur sesshaften Bauernkultur setze zwei institutionelle Innovationen voraus: eine Reihe exklusiver Eigentumsrechte (Verfügungsrechte über Boden, Tiere und Sklavenmenschen), um Nichtmitglieder der Produktionsgemeinschaft auszuschließen. Die Institution Eigentum garantiere die individuelle oder gruppenspezifische Aneignung des Ertrags von Investitionen und persönlichen Anstrengungen; sie müsse durch irgendeine Form von Gewaltmonopol zum Schutze des Eigentums nach innen und außen ergänzt werden.

Kennzeichen der industriellen Revolution seien die technisch geschaffenen Möglichkeiten der Massenproduktion. Diese realisierten sich jedoch erst dann, wenn die institutionellen Voraussetzungen dafür geschaffen seien. Von besonderer Bedeutung seien die für Massenproduktion erforderliche langfristige Bindung des Kapitals sowie die Kontrollprobleme der Koordination einer Vielzahl von Menschen. Sie erforderten Institutionen zur Sicherung des Ertrags, denn sonst übernehme niemand die exponentiell steigenden Risiken solcher Investitionen. Der bürokratische Großbetrieb, aber auch erweiterte Funktionen des Staates – z. B. die Sicherung von Qualitätsstandards (auch in der Bildung) und Produktnormen –, gehören zu solchen Institutionen.

Zusammenfassend gilt: Zunehmende Spezialisierung ist Voraussetzung ökonomischen Wachstums; die damit verbundenen exponentiell wachsenden Transaktionskosten verhindern Wachstum, sofern nicht institutionelle Innovationen zur Minimierung von Transaktionskosten eingeführt werden. Dennoch wächst mit zunehmender Spezialisierung notwendigerweise der Transaktionskostensektor. Der quantifizierbare Teil dieser Kosten stieg in Nordamerika von etwa 25% (1870) auf über 50% (1970) des Bruttosozialprodukts (Wallis/North 1986: 120 f.).

(b) „*Neue institutionelle Vertragstheorie*“

Während North und sein Gefolge dazu tendieren, aus dem realen Anstieg des Sozialprodukts pro Kopf auf die Existenz effizienter (d. h. Transaktionskosten mindernder) Institutionen rückzuschließen (*post hoc ergo propter hoc*), ohne deren relativen Beitrag zum Wachstum zu betrachten, befassen sich die Vertreter der mittleren NIÖ-Spur mit der vergleichenden Effizienz von Institutionen. Weil hier dickere Bretter zu bohren sind, geht es hier auch weniger flott zu. Wer beispielsweise Williamson liest, muß Geduld und Toleranz für nicht immer eindeutige Begriffe und subtile Fäden der Argumentation haben. Dafür ist jedoch der Bezug zur institutionellen Arbeitsmarkttheorie direkter.

Die Notwendigkeit nichtpreislicher Koordination (und Transaktion) leitet Williamson von einer kognitiven Annahme, einer Verhaltensannahme und einer Eigenschaft der

auszutauschenden Güter oder Dienstleistungen ab: begrenzte Rationalität, Opportunismus und geringe Variabilität bzw. Spezifität („asset specificity“).

Das von Simon entlehnte Konzept der *begrenzten Rationalität* („bounded rationality“) ist eine abgeschwächte Form der neoklassischen Vermutung, die von den ökonomischen Akteuren annimmt, daß sie zwar „intentional“ rational, aber aufgrund natürlicher Schranken des Verstandes faktisch nur begrenzt rational handeln (Simon 1976: XXVIII, Williamson 1985: 45). Da die Anforderungen rational-maximierenden Verhaltens das Denkvermögen überschreiten, geben sich die Menschen – vom Standpunkt der Nutzenmaximierung aus betrachtet – meist mit zweitbesten Lösungen zufrieden und bevorzugen Entscheidungsprozesse und Organisationsformen, die möglichst geringe geistige Anforderungen (sprich möglichst geringe Transaktionskosten) stellen.⁶

Das Konzept des *Opportunismus* ist eine – im Vergleich zu klassischen Verhaltensannahmen – differenziertere und realitätsnähere Version des eigennützigem Menschen, der sprichwörtlich jede Gelegenheit zu seinen Gunsten nutzt, sei es durch Vermeidung kostspieliger Informationsbeschaffung, durch gezielte Fehlinformationen oder Zurückhaltung von Informationen („ex ante opportunism“), sei es durch Ausnutzung jedes sich bietenden Vorteils bis hin zum betrügerischen Erschleichen von Profiten („ex post opportunism“; Williamson 1985: 47). Diskriminierung von Frauen, Behinderten oder Ausländern bei der Einstellung oder Entlohnung von Beschäftigten wäre ein Beispiel für die erste, Erschleichung von Arbeitslosengeld oder Lohnkostensubventionen wäre ein Beispiel für die zweite Form von Opportunismus.

Das Konzept der *Vermögensspezifität* („asset specificity“) berücksichtigt den Sachverhalt, daß Menschen mit jedem realisierten Tausch Bindungen in Kauf nehmen, welche die Optionen zukünftiger Tauschakte mehr oder weniger einschränken, im Extremfall Alternativoptionen zukünftiger Tauschakte ausschließen. Beispiele dafür sind Entscheidungen für den Standort eines Betriebs oder die Investition in betriebsspezifisches „Humankapital“. Vermögensspezifische Transaktionen implizieren eine „fundamentale Transformation“ (Williamson 1985: 61) der ursprünglich offenen Wettbewerbskonstellation: „Insider“ sind in der Lage, Monopolrenten auf Kosten der „Outsider“ zu realisieren, allerdings verbunden mit dem Risiko, bei radikal sich wandelnden Umweltbedingungen nicht mehr anpassungsfähig zu sein. Dieses Risiko sowie die häufig vorkommende Möglichkeit asymmetrischer Grade der Abhängigkeit der Tauschpartner voneinander führt zu nichtmarktkonformen Vertragsgestaltungen, die einerseits Monopolrenten sichern, andererseits das damit verbundene Risiko der wechselseitigen Abhängigkeit minimieren sollen.

Je nach Kombination dieser drei Merkmale gelangt Williamson zu einer verblüffend einfachen Regel der jeweils effizientesten Form sozialer Organisation: (1) Liegen alle

6 „Administrative theory is peculiarly the theory of intended and bounded rationality – of the behaviour of human beings, who *satisfice* because they have not the wits to *maximize*“ (Simon 1976: XXVIII). Es ist darauf hinzuweisen, daß Herbert Simon die Ursachen „begrenzter Rationalität“ nicht nur in Wissensgrenzen, sondern auch in Grenzen der Urteilsfähigkeit und der bewußten Steuerung des Verhaltens (Reflexe, „habitualisiertes Verhalten“) sieht (a. a. O.: 40f.). Die NIÖ tendiert dazu, die „begrenzte Rationalität“ auf Grenzen vollständiger Information einzuengen.

drei Merkmale vor, bedarf es hierarchischer, regulierender Organisation („governance“); (2) fehlt das Merkmal der Spezifität (sind also die Tauschobjekte variabel), ist der Markt die effizienteste Institution; (3) fehlt nur das Merkmal des Opportunismus, genügen Versprechen, auf die man sich verlassen kann; (4) fehlt nur das Merkmal der begrenzten Rationalität, herrscht also vollständige Information, dann ist die Institution der Planung geeignet (Williamson 1985: 31).

Für den *Arbeitsmarkt* sind nun drei Konstellationen von Interesse:

(A) Die Arbeitsleistung ist unspezifisch, d. h. sie kann an beliebig vielen Orten und Zeiten getauscht werden; ein bestimmter Arbeitsvertrag bedeutet keine Festlegung für folgende; sind beide Seiten oder ist eine der Seiten mit dem Tausch unzufrieden, lösen sie den Vertrag; es gibt keine Fluktuationskosten. In dieser Situation ist Lohnwettbewerb effizient.

(B) Die Arbeitsleistung ist spezifisch, d. h. sie kann nicht an beliebig vielen Orten und Zeiten getauscht werden; ein einmal erfolgter Tausch bindet die folgenden Tauschakte im Sinne eines sich selbst verstärkenden Prozesses: die Spezifität nimmt zu, die Variabilität ab. Verfügt die andere Seite der Tauschbeziehung über Alternativen, besteht die Gefahr der Ausnutzung der geringen Beweglichkeit (Hirschman, 1970, würde von Mangel an Exit-Optionen sprechen). Umgekehrt kann spezialisiertes Wissen im Sinne eines Monopols ausgenutzt werden, wenn die andere Seite über keine Alternativen verfügt. Entsprechende Beschäftigungsverhältnisse werden bei alternativem Angebot sicherer Arbeitsplätze nur angenommen, wenn ein Lohnaufschlag angeboten wird. Arbeitsplätze dieser Art werden tendenziell entweder in solche des Falles A umgewandelt, indem ihre Eigentümlichkeiten (beispielsweise durch entsprechende Technologie) abgebaut werden, oder in solche des Falles C, indem Regulierungen gegen unerwünschte Fluktuation oder Ausbeutung eingeführt werden.

(C) Die Arbeitsleistung ist wieder spezifisch, es liegen jedoch institutionelle Arrangements vor, welche die obigen Gefahren einschränken: Solche Arrangements bestehen z. B. in vertraglichen Sanktionen gegen vorzeitige Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses, prozeduralen Regulierungen zur organisationsinternen Konfliktaustragung und in vertrauensbildenden Maßnahmen, die das Interesse an der Aufrechterhaltung der Vertragsbeziehung signalisieren (Williamson 1985: 272).

Buttler weist mit Recht darauf hin, daß sich diese Konstellationen in die Unterscheidung der für die Bundesrepublik Deutschland dargestellten Arbeitsmarktsegmente (Biehler/Brandes 1981, Sengenberger 1987) übersetzen lassen, wenn eine Ergänzung vorgenommen wird. Sie besteht darin, daß auf berufsfachlichen Teilarbeitsmärkten Ausbildungszertifikate den Zugang regulieren. Zertifikate signalisieren nichtbetriebsspezifische Arbeitskräftequalifikationen und zeigen den Anbietern entsprechender Arbeitsplätze bei geringen Informationskosten an, welche Arbeitskräfte ohne größere zusätzliche Humankapitalinvestitionen produktiv eingesetzt werden können. Dieser Fall läßt sich als A2 bezeichnen, der von Williamson definierte als A1. Daraus ergibt sich folgende Zuordnung: A1 ist der externe Arbeitsmarkt für Jedermannsqualifikationen, A2 ist der berufsfachliche Teilarbeitsmarkt, C ist der betriebsinterne Arbeitsmarkt im Sinne der Segmentierungstheorie (Buttler 1987: 212).

(c) „Neue institutionelle Verfassungstheorie“

Die dritte Spur der NIÖ habe ich deshalb als die „langsame“ gekennzeichnet, weil es hier um Basisinstitutionen geht, die sich kaum oder selten ändern. Noch dicker sind

entsprechend die Bretter, die zu bohren sind, und die Durststrecke zur unmittelbaren Anwendung in der Arbeitsmarktforschung ist lang. Aber die Beschäftigung damit lohnt sich, wenn vielleicht auch nur in dem Sinne, daß die Fahrt auf dieser Spur zum Nobelkomitee nach Stockholm führt. Auf diesem Weg wird nicht nach der empirischen Evolution von Institutionen und nicht nach der vergleichenden Effizienz existierender institutioneller Arrangements gefragt, sondern normativ die interessante Überlegung angestellt, welche Institutionen sich die Menschen geben würden, wenn sie gleichsam nochmal von vorne – ohne den ganzen historischen Ballast (von dem sich nicht nur Regierungschefs befreien möchten) – anfangen könnten. Versetzen wir uns also in die Stunde Null und fragen, wie wir uns vernünftig organisieren können angesichts der sicheren Erwartung, daß wir mit allen möglichen Überraschungen zu rechnen haben (neuen Techniken, Katastrophen etc.) und daß wir von unseren eigennützigem Tauschpartnern ständig über's Ohr gehauen werden.

James Buchanan greift – mit verschiedenen Koautoren – auf die alte Idee der konstitutionellen Vereinbarung zurück und fragt, welche Regeln vernünftige Individuen beschließen würden, wenn sie keine Information darüber hätten, wie sie durch diese Regeln später konkret betroffen werden. In dieser Lage würden sie sich aus eigenem Interesse heraus unparteiisch verhalten und Regeln so setzen, daß die Gefahr einer späteren Ausbeutung durch eine eigennützig handelnde Regierung möglichst gering gehalten wird. Die ideale Regel wäre die Einstimmigkeitsregel. Diese Regel ist jedoch nur in kleinen Gruppen praktikabel. Bei großen Gruppen übersteigen die Transaktionskosten einstimmiger Konsensbildung den Nutzen. Vernünftige Individuen werden sich daher für praktikable demokratische Institutionen entscheiden, beispielsweise für Mehrheitsregeln. Mehrheitsregeln sind jedoch janusköpfig. Sie senken zwar die Transaktionskosten der Entscheidungsbildung, bergen jedoch immer die Gefahr der Ausbeutung von Minderheiten durch Mehrheiten in sich. Da Individuen nicht wissen können, ob sie künftig zur Minderheit oder zur Mehrheit gehören werden, entscheiden sich vernünftige Individuen für eine Gesellschaftsordnung, welche die Eigentumsrechte schützt und dem Staat – der ja ebenfalls aus eigennützigem Menschen besteht – so wenig wie möglich Spielraum für Umverteilung gewährt, die bestimmte Menschen/Gruppen bevorzugen könnten (Buchanan/Tullock 1962, Brennan/Buchanan 1981).⁷ So wie die eigennützigem Akteure auf dem Markt durch faire Spielregeln (z. B. Vertragstreue) in Zaum zu halten sind, müssen die eigennützigem Akteure im Staatsapparat durch verfassungsmäßige Gebote gezügelt werden (Buchanan 1988; kritisch Christainsen 1988). Ein Beispiel für solche institutionellen Zügel ist Buchanans Forderung nach einer verfassungsmäßigen Verankerung eines ausgeglichenen Staatshaushaltes.

7 Diese Idee war einen Nobelpreis wert, paradoxerweise von einem Land vergeben, das eine der höchsten umverteilenden Steuerquoten der Welt ausweist. Das ist ein Rätsel, das wir wohl nicht lösen können. Ein Rätsel ist auch – folgte man Buchanan u. a. –, daß dieses Land eine der geringsten Arbeitslosenquoten und eines der höchsten Pro-Kopf-Einkommen aufweist, also ohne weiteres in der Lage war, dem Preisträger neben dem Scheck auch ein spendables (und vermutlich vom Steuerzahler finanziertes) Smorgasbord aufzutischen. Vgl. auch die vergnüglich-anzügliche Glosse von Michael Kinsley „How to Succeed in Academia by Really Trying“, in: *The Wall Street Journal*, Thursday, October 30, 1986, S. 33.

Die ökonomische Spieltheorie „dritter Generation“ hat sich Institutionen ebenfalls auf die Fahnen geschrieben. Nicht ganz uneigennützig, denn man erhofft sich unter dieser Flagge einen bleibenden, wenn nicht gar führenden Platz in der ökonomischen Theorie zu erringen: „Das ist wahr, weil es an der Gestaltung von Institutionen und ihren Stabilitätseigenschaften liegt, daß die Spieltheorie ein natürliches Instrument der Analyse ist und eine Reihe von Lösungen oder Gleichgewichtsvorstellungen anbietet, die zu ihrer Analyse sehr nützlich sind.“ (Schotter/Schwödiauer 1980: 41). Die Anknüpfung an die Transaktionskostenidee wird vor allem bei Schotters Definition der Institution deutlich: „Soziale und ökonomische Institutionen sind informatorische Erfindungen, die den Informationsgehalt ökonomischer Systeme ergänzen, wenn Wettbewerbspreise keine ausreichende Information enthalten, um ökonomische Aktivitäten gänzlich zu dezentralisieren und zu koordinieren“ (Schotter 1981: 109). Marktversagen wird vor allem auf eine bestimmte strukturelle Komponente von Tauschbeziehungen zurückgeführt: Im „institutionellen Naturzustand“ tendiert das opportunistische Verhalten der Tauschpartner (bei unvollständiger Information) zu Spielzügen mit suboptimalen Ergebnissen für beide Seiten, wie es im Gleichnis des Gefangenendilemmas zum Ausdruck kommt.

Auswege aus diesem Dilemma sind Verhandlungssysteme oder staatliche Regulierungen. Schotter weist nach, daß staatliche Intervention effizient ist, wenn die erzwungene Gleichbehandlung Informationsasymmetrien beseitigt (z. B. Anti-Diskriminierungsgesetze). Auch bei Abwägung der volkswirtschaftlichen negativen Folgen von Armut (z. B. Kriminalität) kann staatliche Prävention der Armut (etwa Beschäftigungsförderung durch Lohnsubventionen) effizient sein (Schotter 1985: 65–88). Schotter macht jedoch kein Hehl daraus, daß er eine dritte Möglichkeit bevorzugt. Die interessanteren Institutionen sind, und hier schließt er sich von Hayek an, spontan und unbewußt entstandene Ordnungen freier Menschen, die im Hinblick auf soziale Wohlfahrt in jeder Hinsicht den geplanten sozialen Ordnungen überlegen sind (Schotter 1985: 6). Aus dieser Sicht werden soziale Institutionen als Gleichgewichtsergebnis strategischer Spiele betrachtet, die sich bei gegebenem „empirischen Hintergrund“ (Präferenzen, Stand der Technik) voraussagen lassen. Sind die institutionellen Regeln schon gegeben, kann die Spieltheorie das Verhalten der Akteure erklären (Schotter/Schwödiauer 1980: 481/2).

Warum diese Superansprüche der neueren Spieltheorie noch auf ihre Einlösung warten und warum sie zum Teil von falschen Annahmen ausgehen, hat Philip Mirowski (1986: 241–263) vor kurzem gezeigt.⁸ Da auch die Modernisierungstheorie der NIÖ⁹ (wenigstens bislang) nur einen sehr lockeren Bezug zur Arbeitsmarktforschung hat, werde ich im folgenden hauptsächlich die „mittlere Spur“ von NIÖ weiterverfolgen. Da der Ansatz von Williamson, wie der Autor selbst bekennt, (bisher) mögliche Ungleichgewichte auf dem Arbeitsmarkt ignoriert (Williamson 1985: 272), werde ich auch neuere mikroökonomische Ansätze heranziehen, soweit sie auf vertrags- oder

8 Zur politikwissenschaftlich inspirierten Anwendung der Spieltheorie auf nationale Strategien der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik vgl. jedoch Scharpf 1987 und Scharpf 1988.

9 Kritisch zur NIÖ-Modernisierungstheorie vgl. Field 1981 und Basu/Jones/Schlicht 1987.

transaktionstheoretischen Modellen basieren. Zunächst folgt jedoch ein Versuch der Synthese wichtiger Theoreme und Konzepte der NIÖ.

1.3 NIÖ-Synthese

Grundkonzepte und Theoreme der NIÖ lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- (1) Soziale Beziehungen werden als Austauschbeziehungen interpretiert, die nicht nur mit arbeitsteilig entstandenen Gewinnen, sondern auch mit Transaktionskosten verbunden sind.
- (2) Tausch kommt nur zustande, wenn die aus dem Austausch erzielten Vorteile die Transaktionskosten mehr als kompensieren. Die Erweiterung der Austauschbeziehungen erfordert in der Regel neue Institutionen.
- (3) Zur Minimierung von Transaktionskosten eignen sich unter bestimmten Bedingungen Institutionen in Form von expliziten oder impliziten Verträgen (normativen Regelwerken) oder hierarchische Organisationen besser als preisliche Koordinationsinstrumente des Marktes.
- (4) Wegen der hohen Informationskosten und wegen der häufig auftretenden Schwierigkeit, die wechselseitig ausgetauschten Leistungen zu messen, verhalten sich die Vertragspartner opportunistisch oder orientieren sich an Ideologien.
- (5) Ideologien sind relativ stabile Sichtweisen über die Fairneß von Kontrakten; der Wandel dieser Sichtweisen wird jedoch im wesentlichen wieder von Veränderungen der Transaktionskosten bestimmt.¹⁰
- (6) Nutzenmaximierende Individuen wählen Institutionen, die die Transaktionskosten minimieren; etablierte Institutionen sind daher in der Regel und auf lange Sicht effizient.

Die Grundkonzepte der NIÖ sind also Tausch, Transaktionskosten, Vertrag und ein modifiziertes Konzept der Nutzenmaximierung. Getauscht werden nicht nur Güter oder Dienstleistungen, sondern – aufgrund von Transaktionskosten – auch Eigentumsrechte, beispielsweise das Recht auf Verfügung über die eigene Arbeitskraft (Direktionsrecht). Der Tausch von Eigentumsrechten wird durch impliziten oder expliziten Vertrag geregelt. Die Trennung von materiellen Eigenschaften der Güter und der Verfügungsrechte über diese Güter ist fundamental. Die Spezifizierbarkeit der Verfügungsrechte erlaubt es, die Nichtspezifizierbarkeit der materiellen Seite des Vertrages infolge von Unsicherheit oder prohibitiven Transaktionskosten zu kompensieren.

Gegenüber dem neoklassischen Konzept der Nutzenmaximierung werden zwei zusätzliche Verhaltensannahmen eingeführt: das Konzept des (die Schwäche oder

¹⁰ Zum letzten Punkt vgl. u. a. North 1986, 234: „While I have described the process of institutional change in terms of a change in relative prices, it perhaps can also come about because of fundamental changes in perception about the fairness of contracting as a result of changes in the costs of information, ...“ (Hervorhebung von mir).

Gutgläubigkeit anderer) ausnutzenden Verhaltens, d. h. Opportunismus, und das Konzept der begrenzten Rationalität („bounded rationality“) aufgrund beschränkter Kapazitäten individueller Informationsverarbeitung. Opportunistische Verhaltenstendenzen machen Kommunikationsprozesse reflexiv: Es werden nicht einfache Informationen, sondern strategische Informationen ausgetauscht, d. h. Informationen in Erwartung ihrer Wirkung auf andere im Hinblick auf die eigenen Ziele. Daraus resultiert die Notwendigkeit besonderer Anreizsysteme und/oder externer Kontrollinstanzen, die die Einhaltung von Verträgen gewährleisten; dies können Regeln auf „Treu und Glauben“, traditionelle Bindungen oder „Clan“-Beziehungen (Deutschmann 1989), kollektive Organisationen oder der Staat sein. Begrenzte Rationalität führt zur Orientierung an Faustregeln, an langfristig sicherem gegenüber kurzfristig zu maximierendem Einkommen und zu ideologischen Einstellungen hinsichtlich der Fairneß von Verträgen.

Austauschbeziehungen werden sowohl durch Märkte als auch durch nichtpreisliche Koordinationsformen geregelt. Von besonderem Interesse ist dabei die hierarchische Organisationsform des Betriebes bzw. der „interne Arbeitsmarkt“. Die Entscheidung für „Markt“ oder „Hierarchie“ ist Ergebnis individueller Nutzenkalküle und wiederholter Verhandlungsprozesse im Rahmen der angegebenen Verhaltenseinschränkungen (Opportunismus, begrenzte Rationalität). Bestimmend für die Wahl der Institutionen sind die Transaktionskosten, in anderen Worten die Effizienz transaktionskostenmindernder Institutionen. Die Evolution von Institutionen wird im wesentlichen vom Verhältnis der Transaktionskosten zu den Marktpreisen bestimmt. Quellen der Veränderung dieser Relation können sein: Unsicherheit, Häufigkeit der Austauschbeziehung und Eigentümlichkeiten (Spezifität) der Ressourcen bzw. der ausgetauschten Güter oder Dienstleistungen. Auslöser dieser „Störquellen“ sind Erfindungen (neue Techniken), Ressourcenwachstum (z. B. Rohstoffe) und Katastrophen.

Was leistet nun die NIO für eine Institutionentheorie des Arbeitsmarktes? Diese Frage soll im folgenden in kursorischer und essayistischer Weise (ausführlicher Schmid/Deutschmann/Grabher 1988) unter vier Gesichtspunkten behandelt werden:

- (1) Kann die NIO Bedingungen angeben, unter denen nichtpreisliche Koordinationsformen des Arbeitsmarktes effizienter als preisliche Koordinationsformen (vor allem Lohnwettbewerb) sind? Das ist die Frage nach der komparativen Effizienz horizontaler Steuerungsformen. Diese Frage schließt ein, ob und inwieweit langfristige Ungleichgewichte des Arbeitsmarktes vertragstheoretischer Interpretation zugänglich sind.
- (2) Kann die NIO Bedingungen angeben, unter denen effiziente Arbeitsmarkt-Institutionen nicht auf dem Wege der Ausübung von Individual- und Kollektivvertragsfreiheit zustandekommen, also der Regulierung durch Dritte bedürfen? Das ist die Frage nach der komparativen Effizienz vertikaler Steuerungsformen. Diese Frage schließt ein, ob Regulierungen der Arbeitsbeziehungen, die die Vertragsfreiheit begrenzen oder zur Vertragsfreiheit komplementäre Arbeitsmarkt-Institutionen bereitstellen, ihrerseits vertragstheoretisch interpretiert werden können. In anderen Worten: Gibt es ökonomische Begründungen dafür, auf welcher gesell-

schaftlichen Ebene (Gruppe, Betrieb, Verband, Staat) die Vertragsfreiheit begrenzende Sozialverträge effizient angesiedelt werden bzw. anzusiedeln sind?

- (3) Die dritte Frage betrifft das Verhältnis von Effizienz und sozialer Gleichheit. Inwieweit sind Prinzipien gerechter Verteilung und menschenwürdiger Gestaltung der Arbeitsbeziehungen vertragstheoretischer Interpretation zugänglich? Inwieweit ist eine dauerhafte ungleiche Verteilung von Arbeitsmarktchancen durch Transaktionskosten erklärbar? Bedingen sich Effizienz und Gleichheit oder stehen beide aus vertragstheoretischer Sicht in einem Konkurrenzverhältnis?
- (4) Welchen Beitrag, schließlich, leistet die NIÖ zur Erklärung der Evolution, d. h. zur Entstehung, zum Wandel und zum Untergang von Institutionen?

2. Der Beitrag der NIÖ zur Institutionentheorie des Arbeitsmarktes

2.1 NIÖ-Erklärungen der Arbeitslosigkeit

Die Antwort auf die Frage, wann die Akteure auf dem Arbeitsmarkt nichtpreisliche Koordinationsformen anstelle eines Spot- oder Auktionsmarktes wählen, lautet aus der Sicht der NIÖ zusammenfassend: Nichtpreisliche Koordinationsformen treten immer dann auf, wenn substantielle Transaktionskosten mit dem Tausch von Arbeitsleistungen verbunden sind. Beschränkte Rationalität, Opportunismus und Besonderheiten der Arbeitsplätze bzw. der Arbeitskräfte („asset specificity“) veranlassen die Tauschpartner, implizite oder explizite Verträge zur wechselseitigen Absicherung der riskanten Tauschbeziehungen zu schließen und die evtl. aus solchen Beziehungen resultierenden Monopolprofite zu sichern. Was folgt aus dieser Grundprämisse für die Erklärung von Arbeitsmarktungleichgewichten, insbesondere für die Erklärung andauernder hoher Arbeitslosigkeit? Der NIÖ zuzurechnen sind in diesem Zusammenhang vor allem die vertragstheoretischen Ansätze zur Erklärung der Arbeitslosigkeit. Diese Ansätze rekurrieren auf institutionelle Arrangements in Form expliziter oder impliziter Verträge, deren wesentliche Zielsetzung die Lösung von Informations- und Kontrollproblemen – also von Transaktionskostenproblemen – ist; eine spezielle Variante dieser vertragstheoretischen Ansätze ist die Effizienzlohntheorie.

Die erste Generation *vertragstheoretischer Ansätze* zur Erklärung der Arbeitslosigkeit stützt sich auf eine versicherungstheoretische Interpretation von Arbeitsverträgen (vgl. überblicksartig Franz 1986: 50 ff.). Die Arbeiter (mit Besonderheiten des Arbeitsvermögens) „verkaufen“ ihr Selbstbestimmungsrecht an den Unternehmer (der dafür das Direktionsrecht erhält) und „zahlen“ eine Prämie in Höhe der Differenz zu dem Lohnsatz, den sie in einem Auktionsmodell des Arbeitsmarktes erzielen würden. Dafür erhalten sie eine gewisse Garantie kontinuierlicher Beschäftigung und kontinuierlicher Einkommensströme. Muß der Unternehmer wegen Nachfrageausfall Arbeiter entlassen, werden zuerst Arbeiter ohne Versicherungsverträge entlassen, und Arbeiter mit Verträgen erhalten ein Rückkehrrecht, also Priorität der Wiedereinstellung. Offensichtlich kann diese Vertragstheorie nur die Struktur (Überwiegen von Arbeitslosen ohne Verträge) und Form der Arbeitslosigkeit (zeitweise Entlassungen oder sog.

„temporary layoffs“) erklären, nicht jedoch das Niveau. Der Erklärungsgehalt entspricht weitgehend der dualen Arbeitsmarkttheorie oder der Segmentationstheorie in ökonomisch trivialisierter Form.

Eine Variante impliziter Verträge wird von Alchian vorgetragen. Sie kombiniert die Annahme der Informationsasymmetrie mit Opportunismus und Eigentümlichkeiten (Spezifität) von Arbeitsplätzen oder Arbeitskräften. Arbeitslosigkeit ist notwendig, weil die Arbeiter schlechter informiert sind als die Unternehmer und von der Firmenleitung opportunistisches Verhalten annehmen. Kabarettistisch pointiert: Um sich glaubhaft zu machen, hat der Boß keine andere Wahl als zu entlassen. Denn fordert er Lohnkürzungen, denken die Arbeiter: „Der Boß will bloß mehr Profit.“ Also wird er hingehen und sagen:

„Die Nachfrage ist zurückgegangen und ich will meine Ehrenhaftigkeit dadurch beweisen, indem ich die Produktion zurückfahre. Würde ich weiterproduzieren, nachdem ich Euch zu Lohnkürzungen bewegt habe, wie könntet Ihr wissen, daß ich Euch nicht betrogen habe und versuche, Euch um Euren firmenspezifischen Extralohn zu bringen? Wenn ich Euch zeitweise entlasse (layoff), mache ich damit klar, daß Ihr Eure Löhne reduzieren könnt, wenn Ihr wollt; aber wenn Ihr nicht wollt, dann werde ich den Output reduzieren und Euch nicht wiedereinstellen. Wenn ich Euch zu entlassen drohe, drohe ich auch mir selbst mit einem Produktionsverlust. Ihr könnt Eure Löhne kürzen, wenn Ihr wollt, und ich werde fortfahren zu produzieren; aber wenn Ihr das nicht tut, werde ich auch die Produktion stoppen. Meine Drohungen werden für mich teurer“ (Alchian 1984: 40).

Nach diesem Modell werden Arbeiter (befristet) entlassen, um ihnen und den verbleibenden Beschäftigten glaubhaft zu machen, daß alle den Gürtel enger schnallen müssen oder daß sie in andere, nachfrageexpansive Bereiche abwandern sollen. Sie erhalten einen (impliziten) Vertrag, der ihnen verspricht, daß sie wieder eingestellt werden, insoweit ihre „freiwilligen“ Lohnkürzungen (oder andere Ereignisse) eine Ausdehnung der Produktion wieder erlauben. Dabei werden die Arbeiter nach dem Senioritätsprinzip (und damit auch der betriebsgebundenen Spezifität der Arbeitskraft) wieder eingestellt.

Ist das Marxens Reservearmee mit vertrags- und transaktionstheoretischer Brille gesehen? Es ist noch weniger. Denn wiederum kann diese Theorie nicht das (schwankende) Niveau und erst recht nicht die Persistenz hoher Arbeitslosigkeit erklären. Sie erklärt lediglich, daß der Arbeitsmarkt auf Nachfragerückgang erst eine Mengenreaktion (Entlassungen) und dann erst eine Preisreaktion zeigen wird. Schließlich erklärt sie, wer zuerst entlassen und wer zuerst wieder eingestellt wird, aber selbst in diesem Punkt sind Zweifel angebracht: Wer garantiert den Arbeitern, daß der Unternehmer bei der Wiedereinstellung nicht doch nach seinen Vorstellungen selektiert? Wer garantiert dem Unternehmer, daß seine besten Arbeitskräfte auch wieder zurückkehren? Für beide Seiten kann es ein gewagtes und verlustreiches Spiel werden.

Einen ernsthafteren Ansatz zur Erklärung der Arbeitslosigkeit scheint die zweite Generation der Vertragstheorie darzustellen, die *Effizienzlohntheorie* in ihren verschiedenen Varianten. Diesen Ansätzen ist gemeinsam, daß sie die Wechselwirkung zwischen

Arbeitsproduktivität und Lohnhöhe thematisieren. Die im Vordergrund stehende Variante, die opportunistische (d. h. „shirking“ berücksichtigende) Effizienzlohntheorie (dazu und zu anderen Varianten vgl. Yellen 1984, Stiglitz 1987) schlachtet den von Henry Ford überlieferten Satz aus: „Zahlt den Arbeitern mehr, dann arbeiten sie auch härter.“ In Worten der Transaktionskostentheorie: „Ihr könnt die Kontrollkosten und Abwanderungskosten minimieren, wenn Ihr den Arbeitern Löhne zahlt, die über dem Marktgleichgewicht liegen.“ Da ein Arbeitsvertrag in der Regel nicht alle Einzelheiten der Verpflichtungen des Arbeitnehmers bis ins letzte Detail regeln kann und Akkordlöhne in vielen Fällen nicht praktikabel sind, haben die Beschäftigten oft die Möglichkeit, ihre Arbeitsanstrengungen innerhalb bestimmter Grenzen zu variieren. Lohnanreize mindern Drückebergerei. Wenn sich allerdings alle Firmen dieses Anreizinstruments bedienen, entsteht Arbeitslosigkeit. Je fauler (bzw. opportunistischer) die Arbeiter, desto mehr Lohnanreiz ist erforderlich und um so höher damit die Arbeitslosigkeit.

Im internationalen Vergleich müßten wir daher – karikaturistisch formuliert – *ceteris paribus* zu kulturspezifisch unterschiedlichen Arbeitslosenquoten kommen. Man könnte sich z. B. vorstellen, daß die protestantischen Länder, in denen die Arbeitsethik einen hohen Stellenwert hat, geringere Arbeitslosigkeit aufweisen als die barocken lebenslustigen katholischen Länder. Ein entsprechender empirischer Beweis ist mir nicht bekannt. Noch problematischer wird mit diesem Ansatz die Erklärung unterschiedlicher Arbeitslosigkeitsniveaus innerhalb eines Kulturbereichs, da nicht bekannt ist, daß die Bevölkerung konjunkturzyklisch die Kirche wechselt, wohl aber, daß Faulheit oder Fleiß Lebensgewohnheiten sind, die sich über Generationen vererben. Sollte aber Faulheit abhängig von der wirtschaftlichen Lage sein, wofür einiges spricht (einiges aber auch dagegen, denken wir an die schwäbische Häuslebauermentalität), dann liefert die Effizienzlohntheorie geradezu den Gegenbeweis für die Existenz langandauernder hoher Arbeitslosigkeit. Ist ein gewisses Niveau an Arbeitslosigkeit erreicht, entfällt die Notwendigkeit positiver Lohnanreize, weil die Unternehmen wegen der Peitsche der Arbeitslosigkeit wieder marktgerechte Löhne zahlen können.

Ein gewisses („natürliches“) Niveau von Arbeitslosigkeit muß jedoch aus der Sicht der Effizienzlohntheorie bleiben. Würde nämlich Vollbeschäftigung herrschen, so entstünden bei für alle Firmen identischen Löhnen (alle Firmen wenden Lohnanreize an, die sich im Wettbewerb angleichen) für die Arbeitnehmer keine Kosten einer nachlässigen Arbeitsintensität: ein Arbeitsplatzwechsel wäre das Schlimmste, was ihnen passieren könnte. Arbeitslosigkeit ist daher ein notwendiges Disziplinierungsmittel für weniger eifrig Beschäftigte.

An dieser Stelle reichen sich NIÖ und die (amerikanischen) Neomarxisten – die „Radicals“ – die Hand. Auch nach Auffassung der radikalen Ökonomen ist das ökonomische Gleichgewicht unter kapitalistischen Produktionsbedingungen nicht durch Vollbeschäftigung, sondern durch Unterbeschäftigung gekennzeichnet, weil letztlich nur eine „Reservearmee der Arbeit“ das Kontrollproblem (sprich: Transaktionskostenproblem) löst:

„Aber im Unterschied zum klassischen Marxismus, der auf der Arbeitswerttheorie beruht, begründet die radikale politische Ökonomie die Mikroökonomie der Klasse auf ein besonderes Modell des Produktionsprozesses. Dieses Modell betrachtet den Produktionsprozeß zusammengesetzt aus zwei theoretisch unterscheidbaren, in der Praxis stets verbundenen Aspekten: Die Umwandlung von Vorprodukten in Endprodukte (... Produktionsfunktion ...) und die Kontrolle der Arbeiter durch die Unternehmer, mit dem Ziel, die Richtung und die Intensität der Arbeit zu regulieren (als Extraktion von Arbeit aus Arbeitskräften bezeichnet).“

... Die Drohung mit dem Verlust des Arbeitsplatzes ist eine wichtige Waffe der Unternehmer, um den Arbeitsprozeß zu kontrollieren. „Da das Gewicht dieser Drohung von der Lohnhöhe abhängt, lassen sich einige neuartige Resultate folgern. So läßt sich zum Beispiel zeigen, daß ein Anstieg des Lohnes die effektiven Kosten je Leistungseinheit senken kann, weil der höhere Lohn die Drohung vor dem Arbeitsplatzverlust verstärkt und so eine größere Arbeitsleistung herausgepreßt werden kann, oder es dem Unternehmer möglich wird, die Kontrollaufwendungen zu senken. Ferner wird es generell im Interesse des Unternehmers liegen, dem Arbeiter einen Lohn zu zahlen, der über dessen nächstbesten Alternative liegt, was zur Folge hat, daß unfreiwillige Arbeitslosigkeit selbst dann existiert, wenn der Arbeitsmarkt ein Konkurrenzmarkt ist“ (Bowles/Edwards 1986: 3f.).

Die wirtschaftspolitischen Konsequenzen dieser Modelle liegen auf der Hand. Eine prominente Rolle spielt die Arbeitslosenunterstützung, die die Bestrafungskosten für Müßiggänger reduziert. Es war dann auch nur eine Frage der Zeit, bis eine empirische Untersuchung – neben anderen Faktoren – die Arbeitslosenunterstützung als Ursache des verringerten Produktivitätsfortschritts in den USA identifizierte (Weisskopf/Bowles/Gordon 1983). Diese These hält jedoch international vergleichenden und theoretischen Untersuchungen zur Funktion und zu den Wirkungen der Arbeitslosenversicherung nicht stand (u. a. Schmid/Reissert/Bruche 1987: 197 ff.). Sie erweist sich allenfalls in Konstellationen mit ausgeprägt antagonistischen Beziehungen zwischen „Lohnarbeit“ und „Kapital“ als relevant, nicht jedoch für harmonischere Klassenverhältnisse beispielsweise auf der Basis liberaler-korporativer Beziehungen. Im Falle gleichgerichteter Interessen wäre genau der entgegengesetzte Zusammenhang zu erwarten: Ein hohes Maß an sozialer Sicherheit, also niedrige „Kosten des Arbeitsplatzverlustes“, wären die Grundlage für eine hohe Leistungs- und Mobilitätsbereitschaft und einer daraus resultierenden hohen Arbeitsproduktivität. Dementsprechend fand denn auch Weisskopf in einer späteren Studie seine These im Falle Schwedens, der Bundesrepublik Deutschland und Japans nicht bestätigt (Künzel 1986: 111 f.; Weisskopf 1987).

Als Fazit dieses Exkurses kann festgehalten werden: Die NIÖ ist nicht in der Lage, langandauernde hohe Arbeitslosigkeit oder starke zyklische Schwankungen der Arbeitslosigkeit zu erklären. Auch die methodisch raffinierteren Varianten der Effizienzlohn-Theorie enthalten noch keine dynamische Theorie von Arbeitsmarkt und Beschäftigung (Stiglitz 1987: 37). Die Effizienzlohntheorie kann allenfalls einen Beitrag zur Erklärung der Struktur und der sog. „natürlichen“ Arbeitslosigkeit beisteuern. Die Ober- und Untergrenzen der „natürlichen“ Arbeitslosigkeit bleiben methodisch jedoch unbestimmt, und der Nachweis volkswirtschaftlicher Effizienz „natürlicher“ Arbeitslosigkeit ist bis heute unterblieben.

Sind Effizienzlöhne mit früheren Phasen der Vollbeschäftigung vereinbar? Will man nicht auf die Hypothese einer früher besseren Arbeitsmoral zurückgreifen, bleibt offen, wodurch die Beschäftigten in dieser Phase zu effizienten Leistungen motiviert worden sind (Spahn 1987: 241). Das Faktum von Phasen anhaltender Vollbeschäftigung mit hohem Produktivitäts- und Realeinkommenswachstum desavouiert die These von der Notwendigkeit einer „natürlichen Arbeitslosigkeit“ für effizientes Wirtschaften gründlich. Die Frage nach der Vereinbarkeit von Effizienzlohntheorie und Vollbeschäftigung macht aber auch deutlich, daß es außer den Löhnen offenbar noch andere Mechanismen gibt, Transaktionskosten in Form von Opportunismus oder begrenzter Information zu minimieren. Der Arbeitsmarkt ist nicht nur eine Institution des Wettbewerbs um Einkommenschancen, sondern auch eine Institution des Wettbewerbs um soziale Statuspositionen (Frank 1985). So kann z. B. auch der drohende Verlust interner und externer Aufstiegschancen leistungsmotivierend sein¹¹; umgekehrt können statusgebundene Entlohnungsformen Ursachen für Arbeitsmarktungleichgewichte sein.

Arbeitsbeziehungen sind schließlich nicht nur eine Institution des ökonomischen Leistungsaustausches, sondern auch eine Institution sozialer Beziehungen. Die NIÖ geht im Grunde von einer deprimierenden Sicht der Welt aus, die – überspitzt formuliert – nur aus Machiavellis, Napoleons, Gaunern, Betrügern, Faulpelzen und Risikoscheuen (die entsprechenden weiblichen Formen nicht zu vergessen) besteht. Das ist sicherlich voll aus dem Leben gegriffen, aber eben nur aus dem halben Leben. Falsch wäre freilich auch die naiv-optimistische Kehrseite. Die NIÖ schärft mit Recht den Blick auf Institutionen, die auf Mißtrauen basieren und Opportunismus bestrafen. Granovetter (1985) weist aber auch mit Recht darauf hin, daß eine solche Strategie langfristig kostspieliger sein kann als eine Strategie, die auf Vertrauen und auf Institutionen basiert, die Solidarität (also Nicht-Opportunismus) belohnt. Denn negative Sanktionsmechanismen laden immer zu einem Verhalten ein, solche Sanktionen zu umgehen, was zu einer Mißtrauensspirale führen kann.

2.2 Die vertikale Steuerungstheorie der NIÖ

Die NIÖ ist im Ansatz eine Mikroökonomie des Arbeitsmarktes, die auf den Prinzipien des methodologischen Individualismus basiert. Ihr fehlt eine Makrofundierung, so daß sie allenfalls für institutionell-ökonomische Partialanalysen brauchbar und anregend ist.¹² Diese „begrenzte Rationalität“ der Mikrofundierung von NIÖ produziert sichtbar

- 11 Einige Effizienzlohn-Theoretiker werden diesem Einwand insofern gerecht, als sie die Relevanz ihres Ansatzes weitgehend auf das „sekundäre Arbeitsmarktsegment“ beschränken, wo Statusanreize gegenüber Lohnanreizen eine geringere Rolle spielen; so z. B. Fehr 1986: 420.
- 12 Ob die neueren spieltheoretischen Varianten der NIÖ (die ich hier nur cursorisch behandelt habe) diese Grenze durchbrechen, bedürfte einer gesonderten Behandlung. Skepsis scheint angebracht. Soweit ich sehe, hat sich auch die ökonomische Spieltheorie „dritter Generation“ bisher noch nicht an das Problem der persistenten unfreiwilligen Arbeitslosigkeit gewagt. Die politikwissenschaftliche Adaption spieltheoretischer Ansätze erscheint in diesem Punkt wesentlich ergiebiger (Scharpf 1988).

ihre eigene (konsequente) Ideologie, nämlich das Vorurteil der superioren Rationalität dezentraler selbstregulierender Vertragssysteme auf Mikro- und Mesebene. Dem Staat bleibt eine aufgeklärte erweiterte „Nachtwächterrolle“: eine Ordnungsfunktion und eine Sicherungsfunktion. Douglas North (1986: 233), beispielsweise, führt den Staat nur in seiner Funktion als Garant der Vertragseinhaltung ein, und für Williamson ist der Staat eher eine Quelle der Ineffizienz. Tendenziell wird die Ideologie des „Minimum-Staates“ von Nozick (1974) und Buchanan reproduziert. Es fällt, gelinde gesagt, schwer, diese Ideologie mit den historischen Fakten in Einklang zu bringen.

Positiv ist zu vermerken – und das gilt vor allem für den Ansatz von Williamson –, daß die NIÖ einen anspruchsvollen funktionsanalytischen Bezugsrahmen für die vergleichende Analyse von Institutionen entwickelt hat, der gehaltvoller und realitätsnäher als der der neoklassisch-orthodoxen Standardtheorie ist. Sie hat mit dem Paradigma der Transaktionskosten ein Instrument entwickelt, das die Analyse nichtpreislicher Koordination ökonomischer Beurteilung teilweise zugänglich macht. Sie stellt somit eine Herausforderung und einen erneuten Begründungszwang für diejenigen dar, die allzusehr aus dem Marktversagen auf die Notwendigkeit und Effizienz zentraler staatlicher Regulierung schließen.

Die NIÖ verweist auf Alternativen dezentraler und selbstregulierender Koordinations-Institutionen. Der Zeitgeist „Flexibilisierung“ bläst dazu kräftigen Rückenwind. Selbstregulierende soziale Institutionen entstehen organisch aus dem Verfahren von „Versuch und Irrtum“ laufender Spielzüge und Austauschbeziehungen zwischen autonomen Wirtschaftssubjekten, formalisieren sich zu Verträgen zwischen privaten Individuen und Kollektiven, wobei der Staat im wesentlichen deren Rechtsstatus und – im Konfliktfall – deren Einhaltung garantieren muß. So vermag die NIÖ zwar die Minimum-Funktionen zentraler und hoheitlicher Steuerung zu begründen, jedoch nicht die Dauerhaftigkeit staatlicher Institutionen, die sich (bisher wenigstens) mit anderen Funktionen legitimierten, wie Umverteilung und Bereitstellung materieller Infrastrukturen. In anderen Worten: Die NIÖ hat Probleme zu erklären, warum ein Großteil staatlicher oder quasistaatlicher Bürokratien, die offensichtlich nichts oder wenig mit der Sicherung von Privatverträgen zu tun haben und aus ihrer Sicht tendenziell ineffizient sind, sich historisch als so stabil erweist. Hat sie etwas vergessen? Diese Frage führt uns zum dritten offengebliebenen Punkt.

2.3 Effizienz und soziale Gleichheit in der NIÖ

Das Verhältnis von Effizienz und sozialer Gleichheit¹³ wird – zumindest auf der „schnellen“ und auf der „mittleren“ Spur – von der NIÖ nicht thematisiert. Damit bleibt ein entscheidender Bereich von Arbeitsmarktinstitutionen – d. h. Regelungen, die aus übergeordneten Gesichtspunkten individuellen oder privatkollektiven Verträgen

13 Gemeint ist Gleichheit nicht nur im Sinne von Chancengleichheit, sondern auch im Sinne der Angleichung von Einkommen bei gleicher Leistung.

egalitäre Normen auferlegen – ausgeklammert. Über die impliziten Annahmen zu diesem Thema läßt sich nur spekulieren.

Der Schluß liegt jedoch nahe, daß für die NIÖ zwischen Effizienz und sozialer Gleichheit unter dem Gesichtspunkt der Gleichzeitigkeit betrachtet ein Zielkonflikt („trade-off“) bestehen muß: Andere als individuelle oder gruppenhomogene Nützlichkeitsabwägungen müssen als effizienzbeeinträchtigende Restriktionen betrachtet werden. Nutzenmaximierende Individuen lassen sich nur in Austauschbeziehungen ein, die den beteiligten Vertragspartnern unmittelbaren Nutzen stiften; Drittwirkungen werden nicht berücksichtigt. Gleichheit kann nur ein nichtbeabsichtigtes Ergebnis sein, nämlich dann, wenn alle individuellen Arbeitsverträge „pareto-optimal“ sind, d. h. daß auf der Mikroebene einige besser gestellt werden, ohne daß sich die Position anderer verschlechtert; auf der Makroebene kann sich dann ein Nivellierungseffekt ergeben. Das Problem ist jedoch – und hier sind wir wieder beim ungelösten Problem hoher unfreiwilliger Arbeitslosigkeit –, daß nicht alle Vertragswilligen zu Abschlüssen gelangen, und daß die autonomen Individuen oder Kollektive bei ihren Vertragsabschlüssen ungleiche Startchancen und ungleiche Ressourcenpotentiale haben. Die Ausführungen Max Webers zum Arbeitsvertrag sind nach wie vor aktuell:

„Das formale Recht des Arbeiters, einen Arbeitsvertrag jeden beliebigen Inhalts mit jedem beliebigen Unternehmer einzugehen, bedeutet für den Arbeitssuchenden praktisch nicht die mindeste Freiheit in der eigenen Gestaltung der Arbeitsbedingungen und garantiert ihm an sich auch keinerlei Einfluß darauf. Sondern mindestens zunächst folgt daraus lediglich die Möglichkeit für den auf dem Markt Mächtigeren, in diesem Falle normalerweise den Unternehmer, diese Bedingungen nach seinem Ermessen festzusetzen, sie dem Arbeitssuchenden zur Annahme oder Ablehnung anzubieten und – bei der durchschnittlich stärkeren ökonomischen Dringlichkeit seines Arbeitsangebots für den Arbeitssuchenden – diesem zu oktroyieren“ (Weber 1964: 561 f.).

Zwar hat in der historischen Entwicklung die kollektive Organisation der Arbeiter (Gewerkschaften) die Machtbalance zugunsten der Arbeitskraftanbieter verbessert, aber nach wie vor sind (a) nicht alle Arbeitsanbieter organisiert (oder organisierbar), (b) sind die pluralistischen Gleichheitsbedingungen ökonomischen Zyklen unterworfen, d. h. ökonomische Depressionen führen zu deutlichem Machtverlust der Gewerkschaften, und (c) tendiert gewerkschaftliche Vertretung von Arbeitsanbietern selbst zur „sozialen Schließung“ – besonders in Krisenzeiten, d. h. zum Ausschluß „marginaler“ oder „marginalisierter“ Arbeitskräftegruppen (Hohn 1988: 19–28).

Das zentrale Defizit der NIÖ ist die Vernachlässigung der Frage nach den Voraussetzungen autonomer und chancengleicher Wirtschaftssubjekte oder wirtschaftender privater Kollektive. Die Realisierung dieser Bedingung wird immer schon vorausgesetzt. Vermutlich wird ein auf individualistischer Handlungs- und Entscheidungstheorie beruhender Ansatz auch nicht in der Lage sein, diese Bedingung theoretisch zu erfassen. Allgemeinere systemtheoretische Ansätze in Verbindung mit expliziten normativen Grundsätzen (Werturteile) werden herangezogen werden müssen.

Auch unter Berücksichtigung der zeitlichen Dimension hat die NIÖ die Frage von Effizienz und sozialer Gleichheit nicht ausgereizt, nämlich das Verhältnis von „local

maximizers“ und „global maximizers“ (Elster 1979): Unter langfristigen Gesichtspunkten („global“) kann kurzfristige Nutzenmaximierung („local“) ineffizient, ja schädlich sein. *Selbstbindung* durch Maximen („nimmt Rücksicht auf Schwächere“), regulative Normen („Einhaltung des Verfahrensweges“), Qualitätsstandards („Berufsethos“) u. a. sind von alters her effiziente Strategien des „Global-Maximierens“ – analog der Sage von Odysseus, dessen Selbstbindung an den Mast die Rettung vor den Sirenen bedeutete. Könnten nicht auch egalitäre Grundsätze wie „gleicher Lohn für gleiche Arbeit“, „regionaler Ausgleich von Lebensverhältnissen“, „Bürgerrecht auf Arbeit“ oder „Bürgerrecht auf angemessenes Grundeinkommen bei Arbeitslosigkeit“ ähnliche Selbstbindungswirkungen ausüben wie die oben genannten Sozialinstitutionen? Es spricht einiges dafür, daß die gewissenhafte Ausfüllung offener (d. h. nicht spezifizierbarer) Arbeitsverträge dort wahrscheinlicher ist, wo – wie in Japan und Schweden (Dore 1987, Meidner/Hedborg 1984) – die Unterschiede zwischen den Einkommen geringer sind (Streeck 1988: 50); es spricht einiges dafür, daß geringe Lohnflexibilität und geringe Lohnunterschiede den Strukturwandel fördern, weil die innovativen Betriebe subventioniert und die „lahmen Enten“ bestraft werden; es spricht einiges dafür, daß regional geringe Unterschiede der Produktionspotentiale und Lebensverhältnisse gewissermaßen einer gesellschaftlichen Diversifikationsstrategie entsprechen und die Optionen der Kooperation zwischen kompetenten Betrieben und Menschen vergrößern (d. h. die Zahl potentieller kompetenter Vertragspartner erhöhen).

2.4 Der evolutionäre Erklärungsgehalt der NIÖ

Soweit sich die NIÖ um eine Evolutionstheorie bemüht, scheint ein institutioneller Fortschritt als Entwicklungspfad vorgezeichnet. Es wird von einem funktionierenden Wettbewerb und von individueller Nutzenmaximierung ausgegangen. Beide Bedingungen garantieren, daß die Vertragspartner bei Vorliegen von Transaktionskosten nicht nur zu den „effizienteren“ nichtpreislichen Koordinationsformen übergehen, sondern auch unter den verfügbaren nichtpreislichen Koordinationsformen letztlich die „effizientesten“ Institutionsformen wählen. Die „Wahl“ von Institutionen erfolgt in der Regel nicht in einem geplanten Akt; Institutionen „emergieren“ im Laufe von Verhandlungsprozessen und stabilisieren sich im Sinne des Darwinschen Selektionsprinzips.

Diese Begründung läuft jedoch in die Gefahr der bekannten funktionalen Zirkelschlüsse: Institutionen bestehen nur dauerhaft, wenn sie für Ziele beteiligter Akteure funktional sind; wo wir stabile Institutionen entdecken, sind sie funktional. Solche Zirkelschlüsse liegen bei Interpretationen nahe, die die Evolution mit Selektionshypothesen erklären. Sie sagen solchen Institutionen Überlebenschancen voraus, die ihrer Umgebung am besten angepaßt sind oder die eine hohe Anpassungsfähigkeit an Umgebungsveränderungen haben (Buttler 1987: 221, Langlois 1986: 251, Schmid 1974: 75f., 87ff.).

Gegen eine solche optimistische und harmonistische Perspektive sprechen zumindest zwei Gründe: Transaktionskosten und Machteinwirkung.

„Gegen die allein aus Überleben abgeleitete Effizienzvermutung spricht, daß aufgrund von Machteinsatz (...) Institutionen überleben können, die nur im Interesse einer Gruppe von Akteuren ‚effizient‘ sind, aber das Kriterium der (potentiellen) Pareto-Verbesserung nicht erfüllen, und weiter, daß Transaktionskosten der Veränderung von Institutionen – zu denken ist z. B. an die Informationskosten zur Gewinnung der Einsicht in die Dysfunktionalität der Institution im Fall von Umgebungsveränderungen oder an die Überwindung entgegenstehender Eigeninteressen bürokratischer Exekutoren von Regulierungen – im Wege stehen.“ (Buttler 1987: 221.)

Diesem Fazit ist nur zuzustimmen.

Abschließende Bemerkung

Die NIÖ ist kein Königsweg für eine Institutionentheorie und damit auch nicht für eine institutionelle Arbeitsmarkttheorie. Es ist zweifelhaft, ob es einen solchen überhaupt gibt. An die Meßlatte, die wir gelegt haben, reicht die NIÖ nicht heran: (1) Sie bietet keine Erklärung andauernder hoher und unfreiwilliger Arbeitslosigkeit. Ihr Ansatz vergleichender Effizienz sozialer Institutionen ist daher unvollständig. (2) Die NIÖ kann die die individuelle Vertragsfreiheit begrenzenden Institutionen letztlich nicht wiederum vertragstheoretisch erklären. Sie würde in das epimenidische oder gödelsche Paradox geraten (Hofstadter 1985: 20). Darüber hinaus sind ihre Konzepte, insbesondere das der Effizienz, noch nicht ausreichend differenziert und operationalisiert, um damit tatsächlich vergleichende empirische Institutionenforschung zu betreiben. (3) Da die NIÖ die Funktion sozialer Institutionen, Macht zu erhalten und der „Tyrannei des Marktes zu entfliehen“ (Galbraith), zugunsten der (ebenso wichtigen) Effizienzfunktion systematisch vernachlässigt, kann sie auch das Verhältnis von Effizienz und sozialer Gleichheit nicht angemessen konzipieren. (4) Institutioneller Wandel, schließlich, steht bei der NIÖ im Lichte einer (meist impliziten) deterministischen und darwinistisch-optimistischen Modernisierungstheorie, d. h. was sich institutionell durchsetzt, scheint auch das Wohl der Menschheit zu fördern. Institutionelle Sklerose oder Regressionen sind in der NIÖ nicht denkbar – leider haben wir sie aber erlebt.

Die NIÖ ist nun aber auch kein Holzweg, sondern für die soziologischen, politikwissenschaftlichen und historischen Institutionenforscher eine gesunde Herausforderung. Das Konzept der Transaktionskosten wird sich „paradigmatisch“ durchsetzen, und was die Sozialwissenschaften dem wirksam entgegensetzen oder was sie komplementär dazu beizusteuern haben, muß hier offengelassen werden.¹⁴

¹⁴ Zu institutionellen Ansätzen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik vgl. Matzner/Kregel/Roncaglia 1987, Osterman 1988, Scharpf/Brockmann 1983, Scharpf 1987/88, Schmid/Reissert/Bruche 1987, Schmid 1987, Schmidt 1987.

Literatur

- Alchian, Armen A. (1984): Specificity, Specialization, and Coalitions, in: *ZgS (Journal of Institutional and Theoretical Economics)*, Vol. 140, S. 34–49.
- Alchian, Armen A./Demsetz, Harold (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, in: *American Economic Review*, Vol. 62, S. 777–795.
- Basu, Kaushik/Jones, Eric/Schlicht, Ekkehart (1987): The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History, in: *Explorations in Economic History*, 24, S. 1–21.
- Biehler, Hermann/Brandes, Wolfgang (1981): *Arbeitsmarktsegmentation in der Bundesrepublik Deutschland*, Frankfurt; Campus.
- Bowles, Samuel/Edwards, Richard (1986): Neuere theoretische Entwicklungen in der radikalen politischen Ökonomie, in: *Mehrwert*, No. 28, S. 1–15.
- Braun, Wolfgang (1987): *Die Organisation ökonomischer Aktivitäten. Eine Einführung in die Theorie der Institutionen*, Wiesbaden; Gabler.
- Brennan, H. Geoffrey/Buchanan, James M. (1981): Der verteilende Staat: Ansätze zu einer Theorie der Umverteilung, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 30 Jg., H. 2, S. 103–128.
- Buchanan, James M./Tullock, Gordon (1962): *The Calculus of Consent*, Ann Arbor.
- Buchanan, James M. (1988): The Economic Theory of Politics Reborn, in: *Challenge*, 31, 2, S. 4–10.
- Buttler, Friedrich (1987): Vertragstheoretische Interpretation von Arbeitsmarktinstitutionen, in: G. Bombach/B. Gahlen/A. E. Ott (Hrsg.), *Arbeitsmärkte und Beschäftigung. Fakten, Analysen, Perspektiven*, Tübingen, S. 203–224.
- Christainsen, Gregory B. (1988): *James Buchanan and the Revival of Classical Political Economy*, in: *Challenge*, 31, 2, S. 11–15.
- Coase, Ronald H. (1984): The New Institutional Economics, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 140, S. 229–231 (*Journal of Institutional and Theoretical Economics*).
- Deutschmann, Christoph (1989): Der „Clan“ als Unternehmensmodell der Zukunft?, in: *Leviathan*, Jg. 17, H. 1, S. 85–107.
- Dore, R. (1987): *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*, Stanford; Stanford University Press.
- Douglas, Mary/Wildavsky, Aaron (1982): *Risk and Culture*, Berkeley.
- Douglas, Mary (1987): *How Institutions Think*, London; Routledge and Kegan Paul.
- Downs, Anthony (1957): *An Economic Theory of Democracy*, New York.
- Elsner, Wolfram (1986): *Ökonomische Institutionenanalyse*, Berlin; Duncker & Humblot.
- Elster, Jon (1979): *Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge et al.; Cambridge University Press.
- Fehr, Ernst (1986): A Theory of Involuntary Equilibrium Unemployment, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, S. 405–430.
- Field, Alexander Francis (1981): The Problem with Neoclassical Institutional Economics: A Critique with Special Reference to the North/Thomas Model of Pre-1500 Europe, in: *Explorations in Economic History*, 18, S. 174–198.
- Frank, Robert H. (1985): *Choosing the Right Pond. Human Behaviour and the Quest for Status*, New York/Oxford; Oxford University Press.
- Franz, Wolfgang (1986): Neuere mikroökonomische Analysen des Arbeitsmarktgeschehens, in: H. Schelbert-Syfrig u. a. (Hrsg.), *Mikroökonomik des Arbeitsmarktes*, Bern/Stuttgart, S. 7–70.
- Furubott, Erik G./Wiggins, Steven N. (1984): Plant Closings, Worker Reallocation Costs and Efficiency Gains to labor Representation on Boards of Directors, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (Journal of Institutional and Theoretical Economics)*, Bd. 140, H. 1, S. 176–192.
- Göhler, Gerhard (Hrsg.) (1987): *Grundfragen der Theorie politischer Institutionen*, Opladen; Westdeutscher Verlag.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, S. 481–510.
- von Hayek, Friedrich A. (1983): *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen; J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 2., durchges. Aufl.

- Hirschman, Albert O. (1970): *Exit, Voice, and Loyalty*, Cambridge; Harvard University Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (1988): *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Oxford; Polity Press.
- Hofstadter, Douglas R. (1985): Gödel, Escher, Bach. Ein endloses geflochtenes Band, Stuttgart; Klett-Cotta.
- Hohn, Hans-Willy (1988): *Von der Einheitsgewerkschaft zum Betriebs syndikalismus. Soziale Schließung im dualen System der Interessenvertretung*, Berlin; edition sigma.
- Künzel, Rainer (1986): Die sozio-ökonomische Theorie der Akkumulationsphasen in der politischen Ökonomie der „Radicals“, in: *Mehrwert*, No. 28, S. 99–121.
- Langlois, Richard N. (eds.) (1986): *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge.
- Matzner, Egon/Kregel, Jan/Roncaglia, Alessandro (Hrsg.) (1987): *Arbeit für alle ist möglich. Über ökonomische und institutionelle Bedingungen erfolgreicher Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik*, Berlin; edition sigma.
- Meidner, Rudolf/Hedborg, Anna (1984): *Modell Schweden. Erfahrungen einer Wohlfahrtsgesellschaft*, Frankfurt/New York; Campus.
- Mirowsky, Philip (1986): *The Reconstruction of Economic Theory*, Boston.
- Mitchell, William C. (1968): *The New Political Economy*, in: *Social Research*, Vol. 35, No. 1, S. 76–110.
- Myrdal, Gunnar (1976): *Wie wissenschaftlich sind die Sozialwissenschaften?* (Gordon Allport Gedächtnisvorlesung 1971, Harvard University, 4. Nov. 1971), abgedruckt in: *Der öffentliche Sektor (Forschungsmemoranden)*, Wien.
- Neale, Walter C. (1987): *Institutions*, in: *Journal of Economic Issues*, XXI, No. 3, S. 1177–1206.
- North, Douglas C./Thomas, Robert Paul (1973): *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge et al.; Cambridge University Press.
- North, Douglas C. (1984): *Transaction Costs, Institutions, and Economic History*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (Journal of Institutional and Theoretical Economics)*, 140, S. 7–17.
- North, Douglas C. (1986): *The New Institutional Economics*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Vol. 142, S. 230–237 (*Journal of Institutional and Theoretical Economics*).
- Nozick, Robert (1974): *Anarchy, State and Utopia*, New York.
- Osterman, Paul (1987): *Employment Futures. Reorganization, Dislocation and Public Policy*, New York/Oxford; Oxford University Press.
- Scharpf, Fritz W. (1987): *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, Frankfurt/Main; Campus.
- Scharpf, Fritz W. (1988): *Inflation und Arbeitslosigkeit in Westeuropa. Eine spieltheoretische Interpretation*, in: *Politische Vierteljahresschrift*, 29, S. 6–41.
- Scharpf, Fritz W./Brockmann, Marlene (Hrsg.) (1983): *Institutionelle Bedingungen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik*, Frankfurt/New York; Campus.
- Schmid, Günther/Reisert, Bernd/Bruche, Gert (1987): *Arbeitslosenversicherung und aktive Arbeitsmarktpolitik. Finanzierungssysteme im internationalen Vergleich*, Berlin; Edition Sigma.
- Schmid, Günther (1974): *Funktionsanalyse und Politische Theorie. Funktionalismuskritik, Faktorenanalyse, Systemtheorie*, Düsseldorf; Bertelsmann.
- Schmid, Günther (1987): *Zur politisch-institutionellen Theorie des Arbeitsmarkts. Die Rolle der Arbeitsmarktpolitik bei der Wiederherstellung der Vollbeschäftigung*, in: *Politische Vierteljahresschrift*, 28. Jg., H. 2, S. 133–161.
- Schmid, Günther/Deutschmann, Christoph/Grabher, Gernot (1988): *Die neue institutionelle Ökonomie. Kommentare aus politologischer, soziologischer und historischer Perspektive institutioneller Arbeitsmarkttheorie*, Discussion Paper FSI 88–14, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Schmidt, Manfred G. (1987): *The Politics of Labour Market Policy. Structural and Political Determinants of Rates of Unemployment in Industrial Nations*, in: F. G. Castles/F. Lehner/M. G. Schmidt (Hrsg.), *Managing Mixed Economies*, Berlin/New York, 4–53.
- Schotter, Andrew/Schwödiauer, Gerhard (1980): *Economics and the Theory of Games: A Survey*, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 18, S. 479–527.

- Schotter, Andrew (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge.
- Schotter, Andrew (1985): *Free Market Economics*, New York.
- Schüleln, Johann August (1987): *Theorie der Institution. Eine dogmengeschichtliche und konzeptionelle Analyse*, Opladen; Westdeutscher Verlag.
- Schumpeter, Joseph A. (1918/1976): *Die Krise des Steuerstaates*, Graz/Leipzig; wiederabgedruckt in: R. Hickel (Hrsg.), *Die Finanzkrise des Steuerstaates. Beiträge zur politischen Ökonomie der Staatsfinanzen*, Frankfurt a. M. 1976, S. 329–379.
- Schumpeter, Joseph A. (1950): *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York; Harper & Row, 3rd ed.
- Segal, Martin (1986): *Post-Institutionalism in Labor Economics: The Forties and Fifties Revisited*, in: *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 39, No. 3 (April), S. 388–403.
- Sengenberger, Werner (1987): *Struktur und Funktionsweise von Arbeitsmärkten. Die Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich*, Frankfurt; Campus.
- Shubik, Martin (1982): *Game Theory in the Social Sciences*, Cambridge, Mass.; MIT Press.
- Simon, Herbert A. (1976³/1945): *Administrative Behaviour. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, New York/London; The Free Press/Collier Macmillan, 3rd ed. with new introduction.
- Spahn, H.-Peter (1987): Sind „effiziente“ Löhne zu hoch für die Vollbeschäftigung? Zur Erklärung von unfreiwilliger Arbeitslosigkeit in der Effizienzlohntheorie, in: *Jahrb. f. Nationalök. und Stat.*, Vol. 203/3, S. 225–243.
- Stadler, Markus (1983): *Institutionalismus heute. Kritische Auseinandersetzung mit einer unorthodoxen wirtschaftswissenschaftlichen Bewegung*, Frankfurt/New York; Campus.
- Stiglitz, Joseph E. (1987): *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXV, S. 1–48.
- Streeck, Wolfgang (1988): *Status und Vertrag als Grundkategorien einer soziologischen Theorie der industriellen Beziehungen*, in: *Discussion Papers FS I/88–3*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Wallis, John Joseph/North, Douglas C. (1986): *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970*, in: St. L. Engerman/R. E. Gallman (eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Chicago/London, S. 95–161.
- Weber, Max (1964): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Köln/Berlin; Kiepenheuer & Witsch.
- Weigand, Gabriele/Hess, Remi/Prein, Gerald (Hrsg.) (1988): *Institutionelle Analyse. Theorie und Praxis*, Frankfurt a. M.; Athenäum.
- Weisskopf, Thomas E./Bowles, Samuel/Gordon, David M. (1983): *Hearts and Minds: A Social Model of U.S. Productivity Growth*, in: *Brooking Papers on Economic Activity*, Vol. 2, S. 381–450.
- Weisskopf, Thomas E. (1987): *The Effect of Unemployment on Labor Productivity: An International Comparative Analysis*, in: *International Review of Applied Economics*, Vol. 1, No. 2, S. 127–151.
- Williamson, Oliver E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, London; The Free Press.
- Williamson, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, New York/London.
- Yellen, Janet L. (1984): *Efficiency Wage Models of Unemployment*, in: *The American Economic Review*, Vol. 74, No. 2, S. 200–206.