

Kabalak, Alihan; Priddat, Birger P.

Working Paper

Transaktionen anstelle von Tauschakten: Einleitung in eine Revision ökonomischer Theorie

Discussion Papers, No. 11/2011

Provided in Cooperation with:

Witten/Herdecke University, Faculty of Management and Economics

Suggested Citation: Kabalak, Alihan; Priddat, Birger P. (2011) : Transaktionen anstelle von Tauschakten: Einleitung in eine Revision ökonomischer Theorie, Discussion Papers, No. 11/2011, Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Witten

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/49944>

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.

discussion papers
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Universität Witten/Herdecke

Neue Serie 2010 ff.
Nr. 11 / 2011

**Transaktionen anstelle von Tauschakten.
Einleitung in eine Revision ökonomischer
Theorie**

Alihan Kabalak / Birger P. Priddat

discussion papers
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Universität Witten/Herdecke
www.uni-wh.de/wirtschaft/discussion-papers

Adresse der Verfasser:
Prof. Dr. Birger P. Priddat
Lehrstuhl für Politische Ökonomie
birger.priddat@uni-wh.de
Dr. Alihan Kabalak
Max-Planck-Institut fuer
Mathematik in den Naturwissenschaften
Kabalak@mis.mpg.de

Redakteure
für die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft

Prof. Dr. Michèle Morner / Prof. Dr. Birger P. Priddat

Für den Inhalt der Papiere sind die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Transaktionen anstelle von Tauschakten. Einleitung in eine Revision ökonomischer Theorie

Kabalak, Alihan / Priddat, Birger P.

abstract

Die moderne Ökonomik ist in ihrem Kern immer noch tauschtheoretisch begründet. Die Bemühungen der Neuen Institutionenökonomik für eine transaktionstheoretische Fundierung sind auf halbem Wege stehengeblieben (Fokussierung von Kosten bei gegebenen Nutzen; keine spezifisch transaktionsbasierte Markttheorie, nur eine *theory of the firm* und *institutional change* aus wirtschaftshistorischer Perspektive). Wir werden die Konzepte ‚Tausch‘, und ‚Transaktion‘ voneinander abgrenzen und daraufhin die ökonomischen Implikationen von ‚Vertrag‘ (inklusive ‚Verhandlung‘), ‚Geld‘, ‚Institution‘, ‚rational choice‘, ‚Interaktion‘ und ‚Kommunikation‘ neu bestimmen.

Das Forschungsprojekt wird den Ansatz einer neuen Theorie der Marktdynamik als Zusammenhang von Transaktionen, anderen Kommunikationsformen und strategischen Interaktionen entwickeln, die den Markt (evtl. anders als z.B. die *evolutionary economics*) als emergentes offenes System mit systematischem Innovationsmoment darlegen kann. Es geht um eine Theorie der offenen Transaktionsketten, in denen Geld die Funktion eines Optionators hat, der die Akteure stets *new market opportunities* antizipieren und erschließen lässt. Der Optionator tritt an die Stelle *noch nicht gegebener* Bedingungen. Folglich gibt es keine ‚Marktgesetzmäßigkeiten‘, die gegebene Ausgangsbedingungen in Gleichgewichte überführen könnten, sondern ein je zu erschließendes Möglichkeitsfeld, das zudem der Erschließungsprozess selbst stetig verändert.

In Anwendung des gewonnenen marktprozessualen Konzeptes werden wir Erkenntnisse der Wirtschaftssoziologie, insbesondere der Netzwerktheorie nutzen, aber auch der *behaviourial economics*. Dynamische Marktprozesse sind nicht nur institutionell konfundiert, sondern auch netzwerk-eingebettet. Weil Geld nicht als Tauschäquivalent fungiert, sondern optional neue Bewertungen prozessuiert, sind die Märkte offen für Kommunikationen und Netzwerkbewertungen. Die Akteure operieren nicht ausschließlich als individuell unabhängige *rational actors*, sondern entscheiden und handeln auf Grundlage der *semantic networks* ihrer (Konsumenten- und Produzenten-) Netzwerke. Die Kommunikationen in Netzwerken klären und verändern die durch Geld (und Transaktionen) allein offen gelassenen Leistungsqualitäten.

Geld geht also als Zeichen für reine Optionalität in Entscheidungs- und Kommunikationsprozesse ein. Das zu erfassen erfordert neue Rationalitätskonzepte.

Stand der Forschung

Das Tauschkonzept der Ökonomik hat weitreichende theoriegeschichtliche Wurzeln, die berücksichtigt werden müssen, um die gegenwärtige Bedeutung des Konzeptes zu erfassen. Das Tauschparadigma wird in der klassischen (Politischen) Ökonomie, mit Adam Smith und David Ricardo, neu etabliert: Marx schließt sich daran und die damit zusammenhängende objektive Werttheorie an. In der Grenznutzenschule zum Ende des 19. Jhs., generell in der daran später anschließenden Neoklassik, bleibt das Tauschmodell, allein die Wert- und Preisbildung wird neu (subjektivistisch) konzipiert (Jevons, Walras, Edgeworth etc.). In der parallel sich bildenden Soziologie wird die Wirtschaft ebenfalls tauschtheoretisch fundiert (Durkheim, Pareto, Weber).

Das Marktmodell wird im Kern als Modell **effizienten Tausches** gegebener Güterausstattungen konzipiert, und der Preis wird als Tauschrelationen beschrieben. Die Basis bildet ein bilaterales Grundmodell (ohne institutionelle z.B. juristische Fundierung; anders in der deutschen Historischen Schule der Jahrhundertwende). Geld wird als gesondertes **Tauschgut** eingeführt (bei Walras klassisch als ‚numeraire‘, als Recheneinheit). In der Debreu/Arrow-Konzeption bleiben diese Strukturen erhalten (Debreu 1959).

Die methodische Stringenz der mikroökonomischen Gesellschaftstheorie der modernen Ökonomie – ihr besonderer Vorzug – wird zum Problem, sobald man den idealtypischen Markt verlässt. Die methodische Beschränkung auf Individualakteure und bilaterale Kontrakte unter Gleichen lässt nur jene (Proto-) Sozialstrukturen des *arm's lenght*-Marktes zu, die die Ökonomie traditionell beschreibt. Anonyme Anbieter und Nachfrager treffen sich nach Belieben, inspizieren die Waren, fragen Zahlungsforderungen und –bereitschaften ab, vergleichen die Konkurrenz, legen sich schließlich auf einheitliche Transaktionskonditionen fest und schließen Kaufverträge.

Allerdings ist schon dies äußerst voraussetzungsreich, was allein die notwendige Absicherung des Eigentums- und Vertragsrechts zeigt. Die in der Ökonomik einsetzende vertragstheoretische Beschreibung wirtschaftlichen Umgangs (Commons 1995/1924, Coase 1936, Williamson 2002, Barzel 1997, Furobotn/Pejovich 1876 etc.) erfordert einen Staat mit funktionierendem Rechtsapparat. Es ist aber nicht möglich, diese und andere nichtvertragliche Bedingungen von Verträgen – und damit von Transaktionen – vertragstheoretisch zu begründen. Dennoch versucht die moderne politische Ökonomie, die Einheit der ökonomischen Methode zu wahren und den Rechtsstaat samt seiner öffentlichen Ordnung kontraktualistisch zu erklären (vgl. die *constitutional economics* von Buchanan 1984, Vanberg 1994).

Das ist möglicherweise ein theoretischer Konstruktionsfehler, den die Ökonomie von einer bestimmten Hobbes-Rezeption des *social contract* übernommen hat und seither nicht recht zu beheben verstand (dabei hat Hobbes im ‚gesellschaftslosen‘ Zustand, in dem soziale Handlungen (z.B. Verträge) unmöglich sind, nicht umsonst einen Diktator installieren wollen). Dass das ohne methodische Revision letztthin nicht gelingen kann, zeigt zuletzt das Scheitern der Public Choice von Buchanan (1984) und anderen an ihrer ursprünglichen Fragestellung: Der per Gesellschaftsvertrag installierte *3rd party-enforcer* der juristischen Grundlagen des *bargaining* müsste selbst wiederum kontrolliert werden (und auch die Verfassungswächter, diesen Staat kontrollieren sollen); eine Produktion öffentlicher Güter per freiwilligem Vertragsschluss scheitert an *free riding*-Anreizen; eine Internalisierung „externer Effekte“ durch Vertragsverhandlungen erfordert Eigentumsrechte, die selbst nicht durch Verträge definiert sein können usw.

Eine für den Markt angenommene Form der Selbstorganisation, die sich allein auf bilaterale Abmachungen auf Gegenseitigkeit gründet, kann bestimmte Ordnungen hervorbringen und andere aber nicht – vor allem nicht jene Ordnungen, die sie voraussetzt. *Rechtssystem, Netzwerke und Gemeinschaftsgüter basieren auf Ordnungen, die nicht durch Tauschakte oder Transaktionen emergieren* (vgl. Ostrom) Man kann sich gesetzestreue und anderweitig geeignete Transaktionspartner weder kaufen, noch deren Vertragstreue vertraglich absichern.

Schon die Grundeinheit ‚Transaktion‘ hat mehr zu bieten als die Ökonomie bislang thematisiert. Sie unterscheidet sich – als ‚Austausch‘ von Ware und Geld – nicht nur darin vom Naturaltausch, dass der Güterverkehr erheblich vereinfacht wird und das Geld als guter Wertmesser und -speicher fungiert. Tauschgeschäfte sind Ergebnis opportuner Umstände, die einmal eintreten können und dann nicht mehr; der Tausch ist eine abgeschlossene soziale Veranstaltung. Geld dagegen etabliert ein *System* aus fortgesetzten Transaktionen, in das die Akteure gleichsam gezwungen werden, sobald sie Geld annehmen. Sie müssen es ja wieder in anderen Transaktionen einsetzen, deren Möglichkeit sie im Moment der Annahme (verallgemeinert, unspezifisch) antizipieren müssen.

Für das Wirtschaftssystem kommt es ganz wesentlich darauf an, dass die Akteure dem Geld die Transaktionsfunktion einheitlich (kollektiv) zuschreiben, die es dadurch erst erhält. Da das Geld nicht verschwindet, wenn es den Besitzer wechselt, drängt es auf ständige Wiederverwendung. Diese zukünftige Wiederverwendbarkeit im Umgang mit Dritten muss der Akteur voraussetzen, um das Geld aktuell annehmen zu wollen – damit gründen Transaktionen im Kern nicht auf das Bilateral der aktuellen Partner, sondern auf die trilaterale Beziehung der aktuellen und mindestens eines zukünftigen Transaktanden (der Geld akzeptieren wird), selbst wenn dieser nur potentielle Dritte noch unbekannt ist.

Marktökonomie basiert vor allem deshalb nicht auf Tausch, weil das Medium Geld die im Tauschbegriff normativ angesteuerte Äquivalenzrelation asymmetrisiert: A tauscht nicht mit B, was nur hieße, den tatsächlichen Prozess zu ignorieren, der darin besteht, dass A von B kauft und B dann gegebenenfalls wieder kauft; beide mit Geld. Die Differenz entsteht, weil der, der Geld gegen Gut gibt, ‚auf dem Gebrauchswert sitzen bleibt‘, während der, der ein Gut gegen Geld wechselt, *potentiell alle Güter anvisieren kann*.

Geld symbolisiert je aktuell die Menge aller möglichen Gebrauchswerte – und potentiell auch die noch gar nicht vorhandenen –, so dass die Menge der Imaginativa größer ist als die Menge faktischen Konsumtiva. Der Optionswert – oder Funktionswert – von Geld ist größer als der Gebrauchswert von Gütern, bei identischer Kaufkraft. Geld ist, ganz funktional, ‚mehr als ein Gut‘.

Das Geld, das man in der Transaktion erhalten hat, forciert den Vermögenden zu neuen Transaktionen etc pp. *Erst seit man Geld legitim anlegen, investieren, vermehren etc. kann, kann sich die Transaktionsökonomik zum Kapitalismus ausfalten.* Die eigentumsrechtlichen Sicherungen durch einen modernen Staat seit der Neuzeit sind eine entscheidende Voraussetzung dieses Prozesses. Die Dynamik moderner Märkte hängt mit der Extension politischer und sozialer Freiheiten eng zusammen – insbesondere mit den Freiheiten der Geld- und Kapitalmärkte (bei Smith im 18. Jahrhundert noch wenig thematisiert). Im Transaktionspotential des Geldes sind alle Differenzierungen, Güterangebotsausweitungen, Nachfragemöglichkeiten, Wertschöpfungen etc. angelegt.

Die ökonomische Forschung, die diese Fragestellung vorbereitet und z.T. selber bereits entwickelt hat, gliedert sich in folgende Komplexe:

a) Public Choice Theory: Buchanan (1984), Tullock (1967+1993), Barzel (2002): Politik als *quasi-natürlich* immer schon *bürgerliche* Verhandlung im Hinblick auf Verteilung des Wohlstandes (Neufassung von Hobbes, Locke). Recht als Verhandlungsergebnis: Steuern, Public Goods. Eigentumsrecht sichert freiwilligen Tausch. Kartellrecht sichert Konkurrenz. Keine Geldtheorie. Keine echte Lösung des Hobbes-Problems, da generalisierter *homo oeconomicus* (auch der Staat selbst); Barzel: *enforcement* von Frieden und Eigentumsrecht als käufliche Leistung (Tausch von Sicherheit gegen Geld (Steuern)).

- b) Institutional economics.** die institutionenökonomische Einführung einer Transaktionsökonomik, die sich vornehmlich allerdings als Transaktionskostentheorie ausbildet: Coase (1936), Williamson (1973, 1993, 2002, 2005), North (1990). Betonung von Organisationen statt Markt. Keine Innovationen. Konzentration auf vertragliche Absicherung von ‚Transaktionen‘ als Tauschakte, die hinsichtlich Leistung unterbestimmt sein können (Williamson): daher Management in Organisationen. Eigentumsrecht und Vertragsrecht als zentrale ‚Institutionen‘, die staatlich durchgesetzt werden (hier besonders North 1990, Greif 2006). Geld fungiert höchstens als ‚Konvention‘. Die neue Institutionenökonomie öffnet die Ökonomie zur Seite der Organisationen, deren spezifische relationale Verträge durch eine *governance-structure* komplettiert werden. Williamson übernimmt hier ein Strukturelement von J.M. Buchanan: die Konstitution der *governance*, innerhalb derer die organisatorischen Koordinationen geregelt werden. „From choice to contract“ (Williamson 2002), aber es bleibt eine “theory of exchange” („gains from trade“. vgl. Meir Kohn (2004)). Es fehlt eine Erweiterung der kontraktuellen Konzeption auf die Märkte: inwieweit die Transaktionen als Verträge im Kern Verhandlungen sind, die keine lediglich juristische Ummantelung darstellen, sondern selber, nach einer (neoklassischen) Suchphase, ein eigenständiges institutionelles kooperatives Arrangement ausbilden: *mutual agreement*. – gleichsam ein konstitutionelles Moment eigenständiger Wert- und Kooperationsrentenbildung (anders Hardin 2003). Coases rudimentäre Theorie transaktionaler Kommunikationen (vgl. auch E. Ostrom 2006) bildet die Basis für die Erweiterung des institutionenökonomischen Impulses zurück in die Märkte, was nur gelingt, wenn wir das Verhältnis von Transaktion und Geld neu betrachten – ein in der Institutionenökonomie unterbewerteter Tatbestand.
- c) In der Spieltheorie** finden sich *bargaining*-Ansätze, die die vertragstheoretische Linie von (a) neu ausarbeiten lassen: Aumann (1987), Sudgen (2001 a+b), Binmore (2005), Bicchieri (2006), Gintis (2009). Insbesondere Aumann operiert mit Kommunikationsprozessen (vgl. auch Kabalak 2009a). Die neuere *behaviourial economics* (Fehr / Camerer 2007; Fehr/Gintis 2007 etc.) argumentiert im Medium der Spieltheorie, mit erheblichen Resultaten für normativ unterlegte Handlungsdispositionen (*social preferences* (Frith/Singer 2008); vgl. auch die *social norms* bei Binmore (2005)).

- d) Marktprozesse** werden insbesondere in der *evolutionary economics* untersucht: Witt (2001), Herrman-Pillath (2002). Hier fehlt allerdings, gerade für die Innovationsprozesse, eine explizite geldtheoretische Seite (das gilt ebenso für die marktprozess-theoretischen Ansätze (Kirzner, Rizzo vgl. Boettke/Prychitko 1994) in der Tradition von Hayeks).
- e)** Die kritische Analyse der tauschtheoretischen Interpretationen des Geldes bei Kuhn (1974), Heinsohn/Steiger (2008); Brodbeck (2009).
- f) Soziologische Theorien** der Wirtschaft (Kuhn (1974), Luhmann (1984), Baecker (2006), Beckert (1997); Beckert/Diaz-Bone/Ganßmann (2007)), insbesondere die netzwerktheoretischen neuen Konzeptionen (Granovetter (2004), Burt (2005), White (1981+1992)) geben bedeutsame Impulse für eine Neufassung des Verhältnisses von Transaktionen, Marktdynamiken und Geldoperationen.
- g)** Geld spielt eine eher arbiträre Rolle, obwohl es für den dynamischen Marktprozeß konstitutiv ist. Wir werden das Geld als Institution eingeföhren (vgl. Richter 1990; Kohn 2003), d.h. weder als Konvention noch als Tauschgut, sondern als Interaktionsmedium. Hier zeigt sich, dass Elemente der Soziologie (Parsons 1980, Kuhn 1974, Luhmann 1984, Fligstein 2001, Baecker 2006) zur Klärung offener Fragen dienlich sind.

Der Ausgangspunkt: das Tauschparadigma

Der Austausch von Leistung und Gegenleistung, kurz: der ‚*Tausch*‘, gilt seit den Anfängen der modernen ökonomischen Theorie im 18. Jh. als deren paradigmatischer Kern (Newman 1965; Kinley 1968; Morishima 1981, Hicks 1989; Creedy 1999; zur Vorgeschichte vgl. Henaff 2009). Der Tausch bezeichnet ursprünglich einen klar umrissenen Interaktionstyp zweier Individuen Ego und Alter: Ego überlässt dem Alter eine Leistung X (ein Gut X) und erhält dafür von Alter eine Gegenleistung Y – wodurch der Tausch als sozialer Vorgang in jeder Hinsicht vervollständigt wird (vgl. Heath 1976; De Vinck 1998; Brodbeck 2009).

Dieses bilaterale Grundmodell ökonomischer Interaktion (Spanjers 1997) beruht auf mehr Vorfestlegungen, als auf den ersten Blick offensichtlich werden. Es handelt sich um ontische, epistemische, soziale und zeitliche Eigenschaften der ökonomischen Interaktion. Diese Eigenschaften bleiben im Prinzip auch bei mehr oder weniger abstrahierten (oder ‚generalisierten‘) ‚Tausch‘-Konzepten erhalten, die in diversen Theorien als allgemeines Schema zur Erfassung jeglichen *sozialen Umgangs* (d.h. sozialer Handlungen und Interaktionen jenseits des Tauschens) dienen (unklar bleibt der z.T. metaphorologische Umgang mit der Tauschbegrifflichkeit).

Die fraglichen Eigenschaften des Tauschs sind:

1. *Ego verfügt nicht mehr über X, nachdem er es dem Alter überlassen hat.* Daher kann und muss Ego den Verlust von X gegen den Erhalt von Y wiegen. Wenn X eine ‚Dienstleistung‘ ist, dann verzichtet Ego insofern auf X, als dass ihm die Früchte einer Handlung, die er aufwändig vollzogen hat, nicht unmittelbar selbst zugute gekommen sind. Außerdem musste Ego auf alle Alternativhandlungen zu X hier und jetzt verzichten, sodass er mindestens ‚nutzbare Zeit verliert‘.

Im ursprünglichen Tausch bedeutet dieser Umstand (dass Ego und Alter etwas konkretes ‚verlieren‘, indem sie es dem Anderen überlassen) zunächst, dass die beiden Leistungen X und Y *unabhängig voneinander* realisierbar sind. Dass Ego X weggeben kann, ist davon unabhängig, was Alter tut. D.h. Ego könnte dem Alter auch X überlassen bzw. die Überlassungshandlung x realisieren, ohne eine Gegenleistung zu erhalten (Ego tut x, Alter tut nichts). Von dieser Eigenschaft des Tausches wird nur unvollständig abstrahiert, wenn ein *Zusammentreffen beliebiger* Handlungen x und y von Ego und Alter als ‚eine Interaktion‘ (x,y) aufgefasst wird, deren Komponenten nicht ohne weiteres separierbar sind (z.B. eine Schenkung als Interaktion (x,y): Ego kann dem Alter nicht etwas schenken (= Handlung x), wenn Alter das Geschenk nicht gleichzeitig annimmt (= Handlung y)). Denn das Tauschkonzept hat noch eine weitere Implikation, die in zeitlicher Hinsicht deutlich wird:

2. *X und Y sind Ereignisse (Dienstleistungen, Übergabe von Objekten), deren Realisation hier und jetzt möglich und feststellbar ist.* Der Austausch von X gegen Y ist folglich hier und jetzt realisierbar, ohne dass etwaige *zukünftige* Ereignisse irgendeinen (rückwirkenden) Einfluss auf dieses Tauschereignis hätten. Also können und müssen die Akteure den Leistungen X und Y aktuell Werte beimessen, d.h. über aktuelle Präferenzen für diese *gegebenen* Leistungen X und Y verfügen.

Von der ursprünglichen Eigenschaft, dass Ego sein Gut X *jetzt* aufgeben muss, bleibt in einem verallgemeinerten Interaktionskonzept immer noch die Festlegung übrig, dass das, was Ego in Form von x tut, als *aktuell vollständig bestimmbar* Ereignis vorliegt (nämlich als seine Handlung x). Gleichmaßen kann Alter aktuell y tun, sodass insgesamt die aktuelle Interaktion (x,y) realisiert wird. Hieraus folgt, dass die Akteure dem Ergebnis dieser gegebenen Interaktionsoption eine ebenso gegebene Bewertung (Präferenz) zuordnen können und müssen. Daher ist auch die Interaktion von Ego und Alter samt ihres Ergebnisses zeitlich und auch *sozial* isoliert bestimmbar:

3. *Die aktuelle Interaktion von Ego und Alter ist prinzipiell unabhängig von etwaigen aktuellen oder zukünftigen Aktivitäten und Interaktionen Dritter.* Wie ein Austausch von X gegen Y ist eine beliebige Interaktion (x,y) zwischen Ego und Alter unabhängig von allen anderen sozialen Ereignissen realisierbar. Ego und Alter können zwar z.B. berücksichtigen, ob ein dritter Akteur (‘Tertius’) ebenfalls zu einer bestimmten Interaktion mit ihnen bereit wäre (z.B. als Konkurrent einer der beiden) – sie müssen dies aber nicht unbedingt: gleichgültig, wozu Tertius bereit ist, können Ego und Alter ihre Interaktion in jedem Fall realisieren, wenn sie nur wollen (daher impliziert Tausch *sui generis* keine Konkurrenz).

Tausch als Form von Interaktion

Darauf, dass sich die Ökonomik konzeptionell vom Tausch zu beliebigen *Interaktionen* im beschriebenen Sinne bewegt hat, hatte die Spieltheorie einen entscheidenden Einfluss (Neumann/Morgenstern 1961, Nash 1951, Selten 1965, Schotter 2001, Aoki 2001, Binmore 1994+1996+2005, Spanjers 1997; Bicchieri 2006 etc.). Dort sind die ‚Handlungen‘ x und y zwar als unabhängig voneinander realisierbar, aber in ihrem Interaktionsergebnis als nicht mehr separierbar konzipiert: es ist nicht mehr so, dass Egos Handlung x eindeutig und isoliert mit einem Ergebnis X (einer Leistung, einem Gut X) für Alter verbunden wäre; stattdessen führt die Einheit (x,y) der Handlungen zu einem einheitlichen Interaktionsergebnis, das sich dann im nachhinein durch Ego und Alter bewerten und somit bloß analytisch auf diese Akteure ‚aufteilen‘ lässt. Was bleibt, ist, dass die Interaktion (x,y) und dessen Ergebnis von etwaigen anderen Interaktionen isolierbar ist, sodass sich ökonomische Theorien auf eine *statische* Effizienz- bzw. Rationalitätsanalyse konzentrieren können (vgl. Kabalak 2009a).

Die Verschiebung vom ursprünglichen Tausch zur allgemeineren Konzeption von Interaktionen, die allerdings noch tauschähnliche Züge tragen, lässt sich in der Ökonomik am deutlichsten in der *Public Choice Theorie* beobachten (auch ‚*New Political Economy*‘ genannt: Barzel 2000a+b, Buchanan 1984, Brennan / Buchanan 1993, Tullock 1967+1993 etc.). Im Zuge der staatlichen Bereitstellung öffentlicher Güter, die nicht über (neo-)klassische Märkte erfolgen kann (Priddat 2008), konkurrieren Politiker um die Wählergunst: Politiker versprechen Wählern die Bereitstellung (und Finanzierung) öffentlicher Güter an deren Präferenzen auszurichten und erhalten ‚im Tausch‘ dafür Stimmen und folglich Ämter. Zudem ‚tauschen‘ Amtsinhaber, wenn es sich bei verschiedenen Abstimmungen zum gegenseitigen Vorteil anbietet, ihre Stimmrechte untereinander, um ihre Wähler möglichst gut zu bedienen (*log-rolling*; vgl. Curry/Wade 1969; Arndt 2008).

Auch in der Soziologie findet sich das ‚Tauschparadigma‘ als Grundlage von Interaktionskonzeptionen (nicht nur in der Marxistischen Tradition (vgl. Kuruma 2008); vgl. z.B. die neueren Beiträge in Fligstein 2001; Beckert et al. 2007; Hillebrandt 2009). So beschreibt Mauss (1968) den ‚Gabentausch‘ als Interaktion (x,y), die die Beteiligten nicht um nützlicher Ergebnisse willen realisieren, sondern um ihren jeweiligen Status zu demonstrieren oder um schlicht das gemeinsame Ritual (x,y) zu zelebrieren (z.B. indem sie gemeinsam ihre Güter X und Y verbrennen). Lévi-Strauss (1984) analysiert die Auswirkungen von Heiratsregel auf den ‚Austausch von Frauen‘ zwischen Abstammungsgruppen. Ein Ergebnis dieser Analyse ist, dass eine bestimmte Heiratsregel (matrilaterale Kreuzkusinenheirat) dazu führt, dass eine Familie ihre Töchter nie an Familien verheiratet, von denen sie ‚ihre‘ Bräute erhält; in der Folge entstehen indirekte oder ‚verallgemeinerte Tauschbeziehungen‘ zwischen mindestens *drei* Familien (A erhält die Bräute von B, B von C und C von A) (vgl. dazu Henaff 2009). Diese und andere Tauschtheorien werden z.B. von Kappelhoff (1993) eingehend erörtert, der selbst eine ‚Erweiterung des Marktmodells‘ auf soziale Beziehungen (‚soziale Tauschsysteme‘) unternimmt (vgl. auch Zafirovski 2001).

Parsons (1980) analysiert die Rolle des Geldes in Transaktionen und schreibt ihm zu, nicht nur ein Tauschmedium, sondern ein ‚generalisiertes Interaktionsmedium‘ zu sein, das ein Akteur Ego einsetzen kann, um von Alter eine *beliebige* Leistung einzutauschen. Auf dieser Grundlage bestimmt Parsons, dass es neben dem Geld auch drei andere verallgemeinerte Interaktionsmedien (Macht, Einfluss, Wertbindung) gäbe, die ganz ähnliche Rollen bei der Etablierung sozialer Ordnungen durch generalisierte tauschähnliche Prozesse spielten. – Wir werden auf diesen Ansatz zurückkommen (s.u. zu Transaktionen).

Institutionelle Regeln für Interaktionen

Trotz der Vielfalt des Angebots soziologischer Ansätze, die sich zudem am Tausch orientieren, übt gegenwärtig, wie erwähnt, die Spieltheorie den stärksten Einfluss darauf aus, wie soziale Interaktionen in der ökonomischen Theoriebildung behandelt werden. Überhaupt fällt der ‚Austausch‘ von theoretischen Konzepten zwischen Ökonomik und Soziologie recht einseitig aus. Die wohl erfolgreichste ökonomische Anleihe an der Soziologie, nämlich das Konzept ‚Institutionen‘ (soziale und rechtliche Regeln i.w.S.), ist eigentlich ein Reimport (Sitten und Regeln in klassischen Theorien bzw. vgl. die historische Schule der deutschen Nationalökonomie (Priddat 1995, 2004b)). Dies hängt wiederum mit der besonderen Attraktivität der Spieltheorie für ökonomische Theoriezwecke ab: die Spieltheorie konzentriert sich auf die Entwicklung eines präzisen *Rationalitätskonzepts*, das sich gut mit Effizienzargumenten verbinden lässt. So können bestimmte Tauschvorgänge unter gegebenen Bedingungen als Spezialfälle rationaler Interaktion ausgewiesen werden. Dagegen werden ‚Institutionen‘ als Phänomene aufgefasst, die entweder neben rationalen Interaktionen auftreten (als nur soziologisch zugängliche soziale Beziehungen) oder diesen als Randbedingungen dienen. Institutionen – Regeln, Sitten, Gesetze etc. – werden somit als grundsätzlich a-rationale Phänomene auf sozialer Makroebene behandelt, die die auf Mikroebene auftretenden rationalen Austausche (und generell rationale Interaktionen) höchstens restringieren (Institutionen basieren auf einer Art *rule following behavior*, das nicht immer auf rational *choice abbildbar* ist; wer einer Regel folgt, entscheidet nicht mehr individuell isoliert über Alternativen, handelt regelkonform, d.h. in einen gewissen Sinne konventional. Er hat die Kompetenz, selbst zu entscheiden, an die Regel delegiert, hat sich andererseits aber durchaus entschieden: nämlich für die Regel (vgl. Priddat 2004, Kabalak 2009a)).

Allerdings setzt die *Public Choice Theory* genau hier an und versucht, die Etablierung bestimmter – für Märkte hochrelevanter – Institutionen als Folge in bestimmtem Sinne ‚rationaler‘ Abstimmungsprozesse auf kollektiver Ebene aufzufassen. Daher werden solche (eher formelle, rechtliche) Institutionen unter anderem mit ‚öffentlichen Gütern‘ verglichen (vgl. z.B. Buchanan 1984, der aber Unterschiede aufzeigt). Es erweist sich allerdings als problematisch, diese ‚Rationalität‘ mit derjenigen zu vereinbaren, die bei ‚spontanen‘ individuellen Interaktionen auf Mikroebene konzipiert wird (vgl. Buchanans (1984) Behandlung des ‚Hobbesschen Problems‘; auch Barzel 2000a). Die Bedeutung von Institutionen wird eher darüber bestimmt, dass bestimmte kollektiv respektierte Institutionen *notwendige Bedingungen* für rationale Interaktionen (Tauschprozesse) darstellen, die auf deren Grundlage ungestört und individuell freiwillig realisiert werden können („ ... dass wir uns mehr mit Austauschprozessen befassen sollten, nicht mit Wahlhandlungen. Natürlich wählt man, wenn man tauscht, aber von zentraler Bedeutung ist bei alledem die Institution, die Austauschprozesse ermöglicht“ (Buchanan 2009: Sp. 6)).

In diese Richtung argumentiert auch die (wirtschafts-) historisch ausgerichtete (Neue) Institutionenökonomik (North 1990, Greif 2006). Diese konzentriert sich neben formalen Institutionen, d.h. neben staatlich durchgesetzten Regelungen (Gesetzen), auch auf solche ökonomisch relevanten (informellen) Institutionen, die im spontanen Umgang der Gesellschaftsmitglieder etabliert und stabilisiert werden. Es handelt sich vorwiegend um Kooperationsregeln die mit dem Eigentumsrecht verwandt sind (z.B. Kredite zurückzahlen, zugesagte Zahlungen und Leistungen realisieren etc.), die den Beteiligten gleichermaßen zugute kommen. Solche spontanen Regeln als rational zu rechtfertigen – etwa als ‚Austausch‘ von Vertrauen und solches Vertrauen rechtfertigenden Handlungen – stößt zumindest in ökonomischen Erörterungen regelmäßig auf das ‚Kooperationsproblem‘: es wäre nach dem ursprünglichen Verständnis individueller Rationalität für jeden Akteur ‚rational‘, von der kooperativen Haltung Anderer zu profitieren, sich selbst aber nicht an dieselben institutionellen Regeln zu halten (generell als ‚*free riding*‘-Defektion).

Regelbefolgung wird folglich als Gegensatz bzw. restringierendes Korrektiv zur grundsätzlich unregelten rationalen Verfolgung individueller Interessen im Zuge freiwilliger Interaktionen eingeordnet. Daher werden in der Institutionenökonomik zu Erklärung insbes. informeller Institutionen Konzepte herangezogen, die eher einer Form ‚beschränkter Rationalität‘ entsprechen (*bounded rationality*, Simon 1979); darunter ‚*framing*‘ oder ‚*shared mental model*‘-Konzepte, (z.B. Entman 1993, Denzau / North 1994), die als eine Art Weltbild oder ‚Theorie‘ der Akteure (Vanberg 1994) dienen und mit bestimmten Institutionen harmonieren (hier gibt es Koinzidenzen zu Douglas 1991; Goodman 2004, Berger/Luckmann 1980; neuere Forschungen zu *conceptual spaces* bei Gädenfors/Warglien 2006; Ehrig 2009). Wo *mental models* etc. nicht genügen, kooperative Regeln zu stabilisieren, müssen diese staatlich abgesichert werden (*third party enforcement*; Barzel 2000b; Barzel 2002).

Zwischenfazit zu tauschähnlichen Interaktionen

Auch wenn der eingangs vorgestellte ‚Austausch von X gegen Y‘ durch ein verallgemeinertes Grundkonzept ‚Interaktion (x,y)‘ ersetzt wird, bleibt für die gegenwärtig übliche ökonomische Theorie zusammenfassend festzuhalten:

4. Ökonomische Prozesse sind eine Konstellation bilateraler Einzelereignisse, die sich unabhängig von etwaigen anderen synchronen oder zukünftigen Ereignissen durch die Akteure aktuell realisieren, feststellen und bewerten lassen.

Bei Märkten werden erst im zweiten Zug dritte Akteure bedeutsam, deren Handlungsbereitschaften die Bereitschaften von Ego und Alter, miteinander *zu bestimmten Konditionen* zu ‚tauschen‘, beeinflussen können: die Konkurrenten von Ego und Alter, die bereit wären, an deren Stelle am Tausch teilzunehmen. Die Einführung solcher Dritter hat aber in den meisten Theorien keine Auswirkungen auf die isolierte Realisierbarkeit der betrachteten Interaktion und auf die Gegebenheit von Alters und Egos Bewertungen von dessen Ergebnis – sie verschwinden im opaken Vorraum des Walrasschen ‚*tâtonnement*‘.

Es ist bemerkenswert, dass die Konkurrenz Dritter beim Tausch als Grundoperation der Märkte nur eine marginale Rolle spielt, vor allem, wenn man bedenkt, dass Tauschen im Grunde ein kooperativer (letztlich kontraktueller) Akt ist (Priddat 2010a + 2010c). Die Mehrphasigkeit des Tausches, besonders der kompetitive Such- und kommunikative 1. Teil, bleibt theoretisch marginalisiert (vgl. Priddat 2010c). Modernen ökonomischen *contract theories* bleibt das eher verschlossen (vgl. Brousseau / Glachant 2002; Buckley 2005); anders als bei Juristen aus dem *law & economics*-Kontext (vgl. VanAaken 2007). Auch werden die Intermediäre vergessen (Spulber 1999). Die problematische Folge dieser Festlegungen ist längst an der aktuell vorherrschenden (neoklassischen) Markttheorie beobachtet und kritisiert worden (Riese 1995; Spanjer 1997; Spulber 1999; Starr 2007, 2008), wenn auch selten im Hinblick auf dessen tauschtheoretische Basis: dass jedes Marktmodell auf Grundlage dieser Theorie von einem fix gegebenen Spektrum handelbarer Leistungen (Güter) ausgeht, so dass qualitative Innovationen von vornherein ausgeschlossen werden (vgl. Spahn 2001; Brodbeck 2009).

Wir wollen dieses Problem darauf zurückführen, dass sich die *Transaktion* als eigentliche Basisinteraktion der modernen Ökonomie tauschtheoretisch nicht gebührend erfassen lässt: *ein Aufeinandertreffen von Zahlung und Leistung ist kein Ereignis, dass sich zeitlich und sozial isoliert bestimmen lässt*. Vielmehr ist jede einzelne Transaktion darauf angewiesen, dass generell die Realisation von Transaktionen in einer Akteurspopulation von mindestens *drei* Individuen als soziale Regel gilt und daher von allen befolgt wird – und deswegen wird jede Transaktion durch die Beteiligten als Einzelinstanz einer solchen konstitutiven Regel eingeordnet, die die unbegrenzte Realisierbarkeit von Transaktionen beliebiger Leistungen zu beliebigen Zeitpunkten und mit beliebigen Partnern (auch mit aktuell unbeteiligten Partnern, daher der Dritte) vorsieht. Entsprechend gilt der Einsatz von Geld in einer konkreten Transaktion nur insofern als Einsatz von „Geld“ (bzw. als „Zahlung“) hier und jetzt, als dass diese Transaktion als Einzelinstanz einer generellen Form von geregelter Interaktion aufgefasst wird. Andernfalls, wenn die generelle Regel nicht gälte (bzw. wenn ihre Geltung durch die Akteure nicht angenommen würde), würde die fragliche Handlung nicht als „Zahlung“ aufgefasst, sondern allenfalls als hinüberreichen von Papier, Metall o.ä. (daher kann eine *vergangene* Zahlung annulliert werden, indem das „Geld“ nicht mehr akzeptiert wird.) Folglich sind konkrete Transaktionen (und ihre Aspekte Zahlen und Leisten) nur unter Voraussetzung der zugehörigen sozialen Regel das, als was sie durch die Beteiligten – und die Theorie – aufgefasst werden (vgl. hier die juristischen Auffassungen von Geld, die Geldnachfrage aus Schuldverhältnissen definieren (Kratzmann 2002; Lepsius 2002; auch Von Stebut 1982; Simitis 1960/61; Schmidt 1984)). Dies hat weit reichende Folgen für die theoretische Auffassung von Märkten und auch von anderen sozialen Prozessen, die an Marktprozesse anschließen (vgl. Kabalak 2009b).

Die andere Kategorie: Transaktionen

Commons (1995) untersucht schon früh (1924) die Bedeutung von ‚Transaktionen‘ für die kapitalistische Wirtschaft. Er legte das Hauptaugenmerk auf die juristischen (*legal*) Implikationen ökonomischer Interaktionen und wird daher einer ‚institutionalistischen‘ Tradition zugeordnet. Transaktionen stellen für Commons vertraglich fundierte Interaktionsformen dar, die insbesondere Eigentumsrechte betreffen. Wie schon Commons verwenden Coase (1937) und einige Zeit später Williamson (1973) den Transaktionsbegriff auch für Interaktionen *innerhalb* von Organisationen. Diese institutionenökonomische Richtung (‚Transaktionskostenökonomik‘) will Transaktionen an Märkten darauf hin untersuchen, unter welchen – vertraglichen – Umständen sie sich durch organisationsinterne Interaktionen substituieren lassen. Als Vergleichsmaß werden Transaktionskosten eingeführt, die gewisse Nebenkosten von (Kauf- und Arbeits-) Vertragsabschlüssen umfassen sollen.

Die Grundidee, die Williamson (1973, 2002, 2005) beschreibt, lautet: Insofern Ego von Alter dieselbe Leistung Y entweder am Markt kaufen oder innerhalb einer gemeinsamen Organisation vom bezahlten Mitarbeiter Alter erhalten kann, stehen Ego zwei alternative Zugriffsmöglichkeiten auf Y zur Verfügung. Diese beiden Optionen und ihre Umstände (*governance structures*) sind mit verschiedenen Interaktionskosten – nämlich Transaktionskosten neben den Produktionskosten von Y – verbunden. Anhand dieser Kosten, die von bestimmten Eigenschaften von Y abhängig sind, kann sich Ego für eine der alternativen *governance structures* und den zugehörigen Vertrag mit Alter entscheiden. – Bei diesem Ansatz fällt auf, dass der Versuch, marktliche mit organisatorischen Interaktionen zu vergleichen, dazu führt, die Arbeitsteilung innerhalb einer Organisation als im Prinzip gleichwertiges Substitut für Transaktionen an Märkten einzuordnen. Nur dadurch können organisationsinterne Vorgänge mit Marktprozessen verglichen werden, *obwohl bei den konkreten organisationsinternen Leistungserstellungen Geld keine Rolle spielt.*

Williamson versucht diesem Unterschied zwischen sozialen Prozessen innerhalb und außerhalb von Unternehmen (bzw. in Unternehmen und in Märkten) dadurch Rechnung zu tragen, dass er i) organisationsinterne Prozesse auf Arbeitsverträge zurückführt (und damit auf spezifische Zahlungen für spezifische Leistungen, nämlich auf (Lohn-/Gehalts-) Zahlungen für die Überlassung von managerialer Entscheidungskompetenz) und dadurch, dass er ii) betont, dass Arbeitsverträge in ihrer Leistungskomponente weitgehend *unterbestimmt* sind (*relational contracts*; Williamson 1993, 2002; Brown/Falk/Fehr 2003). Welche Arbeiten tatsächlich innerhalb der Hierarchie eines Unternehmens über Weisungen angefordert werden, ist beim Abschluss des Arbeitsvertrages noch weitgehend unbekannt und nur grob beschrieben. Folglich entspricht die Leistungskomponente eines Arbeitsvertrages (wenn die zugehörige Interaktion als spezifische Transaktion aufgefasst wird) *nicht* der Leistungskomponente der Markttransaktionen, die Williamson mit organisationsinternen Leistungen vergleicht.

Wenn das, was Arbeitsverträge regeln, also selbst als ‚Transaktionen‘ gefasst werden, ist deren Leistungskomponente weit weniger bestimmt, als bei Markt-Transaktionen üblicherweise theoretisch erwartet wird. Mit dieser Unsicherheit lassen sich eine Reihe von Kosten assoziieren, mit denen die Marktpartner (v.a. die Käufer) zumindest rechnen müssen, die innerhalb von Unternehmen aber (unter Umständen) eher kontrolliert werden können. Dies führt Williamson als Begründung dafür an, dass solche (*ex ante* schlecht bestimmbare) Leistungen eher über Arbeitsverträge und nicht über Kaufverträge an (Punkt-) Märkten erworben werden. – Diese Sicht vernachlässigt allerdings, dass nun die tatsächlich folgenden Interaktionen, die als Arbeitsteilung innerhalb von Organisationen realisiert werden, *nicht* ebenfalls als ‚Transaktionen‘ behandelt werden können, da es sich dabei eben nicht um Kauf- und Verkaufshandlungen handelt. Der Wegfall des Geldes innerhalb der Organisationen führt zu systematisch anderen Interaktionskontexten als sie bei Transaktionen an Märkten auftreten: während Zahlungen an Märkten den Empfänger des Geldes dazu *zwingen*, dieses Geld früher oder später in gleichartigen Interaktionen – in weiteren Transaktionen – wieder einzusetzen, unterliegt die Arbeitsteilung innerhalb einer Hierarchie nicht diesem dem Geld inhärenten dynamischen Moment. Arbeitsleistungen innerhalb der Organisation müssen vielmehr immer wieder eigens über Kommunikationen entlang der Hierarchie eingefordert werden – oder aber per Organisation routinisiert werden – und werden daher nicht automatisch durch die Leistungserbringer selbst angestoßen.

Daher erscheint es zumindest methodisch sinnvoll, das Konzept ‚Transaktionen‘ wegen der besonderen Rolle des Geldes darin für Interaktionen an Märkten zu reservieren, an denen die Akteure einander nicht über Weisungen steuern können. Williamsons ‚relationale (Arbeits-) Verträge‘ wären dann eine spezifische Vertragskategorie, die – bei genauerer Betrachtung – keine Transaktionen sind. Umgekehrt werden wir aber später zeigen, dass Williamsons Konzept der ‚relationalen Verträge‘ erweiterbar ist auf Markttransaktionen, gerade weil das Geld eine spezifische Unspezifität (oder Allgemeinheit) ins Spiel bringt; doch setzt das eine genaue Analyse des Transaktion/Geld/Markt-Nexus voraus (über die semiotische Funktion des Geldes als Zeichen vgl. Kabalak / Smirnova 2008; Ispen 2009). Geld ist womöglich kein *trust-money* (ein missweisendes Substitut für einen Substanzwert bzw. eine nicht haltbarer Gewährleistungsanspruch), sondern eine fungible *social construction*, die ebenso viele neue Bewertungen zulässt wie es jeweils selber neu bewertet wird. Seine optionale Qualität dominiert seine Wertträgereigenschaft. Dass man Interaktionen innerhalb von Organisationen ebenso unter dem Aspekt einer ‚sozialen Ordnungsbildung‘ analysieren kann wie Transaktionen an Märkten, bleibt natürlich unbestritten (Williamson bezieht sich explizite auf Buchanan (vgl. Williamson 2002)). Es handelt sich jedoch um ganz verschiedene Arten der Ordnungsbildung (vgl. Weick 2007, March/Simon 1995, Baecker 2000; Jensen 2003; Wieland 2007), und hier interessiert eine zahlungsbasierte Ordnung an Märkten, die zudem *im Zeitverlauf mit veränderlichen konkreten Leistungen* verbunden ist (und nicht mit einer ewig fixierten Struktur). Hier wird die Analyse der Intermediäre bedeutsam (Spulber 1999). Parsons (1980) hatte, wie oben erwähnt, früh darauf hingewiesen, dass sich der Geldumlauf mit einer Reihe ähnlicher Phänomene vergleichen lässt, die allesamt für die Etablierung von Ordnungen verantwortlich gemacht werden könnten (‚Interaktionsmedien‘). Dazu zählt Parsons insbesondere die ‚staatliche Macht‘ als die Fähigkeit einer staatlichen Zentrale, im Laufe der Zeit *verschiedene* Gesetze kollektiv durchzusetzen. Hierin sieht Parsons eine Parallele zu der Fähigkeit einer Gesellschaft, *beliebige* Leistungen umzusetzen, sobald sie eine einheitliche Währung (kollektiv) akzeptiert. Die abstrakten Ordnungen, die ‚Geld‘ und ‚Macht‘ etablieren, sind also durchaus mit Veränderungen im Detail – mit verschiedenen Gesetzeslagen und verschiedenen Leistungen – vereinbar. Luhmanns (1984) hieran anschließende Analyse betont noch stärker, dass solche Veränderlichkeit in der Leistungskomponente als systematisch notwendige Bedingung dafür aufgefasst werden kann, dass in Gesellschaften überhaupt Interaktions- bzw. ‚Kommunikationsmedien‘ wie Geld und Macht akzeptiert werden.

Das etwas als Geld gilt, ist eine Folge sozial einheitlicher Zuschreibung, die nicht zuletzt von der Vorstellung aller Akteure abhängt, dass etwas (Münzen, Papier) zu beliebigen Zeiten zum Kauf beliebiger Leistungen eingesetzt werden kann – also auch für derzeit unbekannt zukünftige Leistungen. Außerdem machen Parsons und Luhmann darauf aufmerksam, dass das Geld diese auf Zuschreibung allein basierende Funktion nur dadurch erfüllen kann, dass es für sich genommen eigentlich ‚wertlos‘ ist; denn gewissermaßen nur als Handlung ohne spezifische Eigenschaften kann eine Zahlung ohne Einschränkung mit jeder denkbaren Leistung kombiniert werden. Zudem ist eine ‚Zahlung‘ nicht die ‚Handlung‘, als die sie gilt, wenn sie nicht zusammen mit einer Leistung auftritt (Geld ohne Gegenleistung zu überlassen fällt unter ‚schenken‘) und diese Einheit von Zahlung und Leistung nicht als Einzelinstanz einer generellen Regel aufgefasst wird (wie oben kurz erörtert). In der Folge kann sich ein (rationaler) Akteur, der über Geld verfügt, nicht damit zufrieden geben, es einfach zu behalten, sodass in der Akteurspopulation ständig neue Transaktionen angestoßen werden.

Wird dieser Hinweis aus der Soziologie in die Ökonomik aufgenommen, können Transaktionen aus einem etwas anderen Blickwinkel analysiert werden als in tauschtheoretischen Ansätzen (vgl. auch Horster 1997). Wenn Geld lediglich ein ‚Tauschmedium‘ (bzw. ein Gut) darstellen würde – eine Art Generalgegenleistung, die man gegen alle Leistungen eintauschen könnte (Morishima 1981, Starr 2008) –, dann wäre es nicht von einer spezifischen Leistung (z. B. einem Gut wie Gold) unterschieden, das besonders begehrt ist, und deswegen von allen Tauschpartnern akzeptiert wird. – In dem Fall müsste sich eine *rationale* Entscheidung, Geld zu akzeptieren, aber ebenso wie die Akzeptanz von z.B. Gold darauf verlassen, dass Geld über einen intrinsischen Wert verfügt, den man notfalls nutzen kann (indem man das Geld selbst konsumiert oder konsumwilligen Anderen zum Tausch für Gegenleistungen anbietet). Spieltheoretisch ausgedrückt, wäre es *nicht* Nash-gleichgewichtig, dass etwas an sich Wertloses als Geld akzeptiert würde, da diejenigen, die ihr ‚Geld‘ für wertvolle Leistungen eingetauscht hätten, einen Anreiz hätten, von nun *kein* Geld mehr zu akzeptieren (sondern auf echte Gegenleistungen zu bestehen). Dies wäre analog zu kooperativen Regeln, deren Vorteile individuell rationale Akteure für sich in Anspruch nehmen würden, ohne auch die Anderen in spiegelbildlicher Weise zu bedienen.

Da Geld aber für sich genommen nicht über einen solchen inneren Wert verfügt, müsste es vor diesem Hintergrund i) als theoretisch *irrational* gelten, Geld zu akzeptieren, und daher muss ii) die Tatsache, dass Akteure dennoch Geld akzeptieren, auf eine andere Weise begründet werden als es eine tauschtheoretische Rationalitätsanalyse nahe legt. In der Institutionenökonomik werden daher meist *beide* Punkte (i und ii) hingenommen: Geld bzw. die Annahme des Geldes in einer Population wird entweder als eine ‚Institution‘ aufgefasst, die weniger über Rationalität als vielmehr über Sitten, ‚*mental models*‘ o.ä. erklärt werden müsse – oder aber über eine staatliche Regelung, die die Qualität einer Währung garantiert (formelle Institution). In jedem Fall bliebe es eigentlich irrational, etwas als Geld zu akzeptieren, dessen ‚Wert‘ nicht staatlich abgesichert wäre. *Damit wäre Geld aber ökonomisch noch nicht erklärt.*

Wenn man hingegen – wie wir – den Punkt i) bezweifelt, erscheint Punkt ii) in einem anderen Licht: es geht erstens darum, der Wirtschaftstheorie ein Rationalitätskonzept zugrunde zu legen, das die Annahme von Geld als durchaus „rational“ qualifiziert und daher zweitens *nicht* tauschtheoretisch ansetzen kann. Beides rechtfertigt es u.E., bei Transaktionen anstatt bei Tauschinteraktionen anzusetzen. Indem das zentrale Geschehen an Märkten nicht als Austausch gegebener Leistungen (Güter), sondern als regelmäßig perpetuierte Realisationen von Transaktionen aufgefasst wird, tritt zudem deren *Dynamik* in den Vordergrund. Tauschgeschäfte könnten theoretisch jederzeit zu erliegen kommen. Abgeschlossene Transaktionen erzwingen hingegen die Anbahnung immer neuer – beliebiger – Transaktionen, so dass Marktprozesse nie zu einem allseits zufrieden stellenden Ende kommen können. Darüber emergiert eine ökonomische Eigendynamik, die sich in der Zeit entfaltet, ohne die Menge handelbarer Leistungen zu fixieren (zur Kapitaldynamik des Marktes vgl. Binswanger 2006; zur Gelddynamik Hicks 1989; Godley / Lavoie 2006; zur Geschichte Shell 1993 Goetzmann / Rouwenhorst 2005).

Wir wollen daher untersuchen, inwiefern die Phänomene Geld und Transaktionen nicht auch für sich genommen (also auch ohne staatliche Stützung) als Ausdruck der Rationalität einer Akteurspopulation aufgefasst werden können – und was dies für Folgen für die betreffende Wirtschaft hat. Dabei soll das Verhältnis von Institutionen und Markt neu bestimmt werden (vgl. Frydman / Goldberg / Phelps 1992; Heihson / Steiger 2008).

1. inwieweit Institutionen rational bestimmbar sind, in Erweiterung der *public choice*-Argumentation als *constitutions* bzw. kollektive Verträge, die eine Form der Rationalität benötigen, die auf soziale Präferenzen bauen (Fehr/Gintis 2007; Fehr/Camerer 2007; Frith/Singer 2008).
2. Märkte durch Transaktionsketten neu zu beschreiben, die systematisch tripartistisch konfiguriert sind - durch die Selektion der finalen Transaktion aus einer Konkurrenz mit ‚Dritten‘, vor allem aber – in klarem Gegensatz zum Tausch – als Anschlussoperation von Dritten, die unbestimmt und notwendig fortsetzbar sind. X kauft gegen Geld von Y, und Y kann nur über eine nächste Transaktion mit Dritten Z das Leistungspotential des Geldes realisieren. Es gibt keine Wertäquivalenz mehr, sondern neue Marktsituationen, mit neuen Optionen (hier werden zeichentheoretische Analysen bedeutsam (Kabalak/Smirnova 2008; Ipsen 2009)). Die Qualität des Intermediärs wird entscheidend. Im Markt ist über den Transaktionsprozeß *sui generis* eine Innovationsdynamik eingebaut. Das Geld erweist sich nicht als Äquivalenzwertträger, sondern als asymmetrischer *leverage* der Wertschöpfung (Ackermann 1977; Spahn 2001; Frydman / Goldberg / Phelps 2007; Brodbeck 2009).

Geld dynamisiert den Marktprozess. Da Transaktionen institutionell fundiert sind (Transaktionen (juridisch, kommunikativ und normativ), *banking* (vor allem Kreditverträge, *central banking*)), ist es Ziel der Forschung, die Interdependenz von Markttransaktionsprozessen und institutionellen Fundierungen dieser Prozesse als Parallelprozess verschiedener Rationalitätsmuster herauszuarbeiten – als Basis gelingender und irrtierender, dynamikforcierender Interferenzen.

An die Perpetuierung von Transaktionen – bei sich wandelnden Leistungen – können andersartige soziale Interaktionen bzw. Kommunikationen dauerhaft anschließen. Dies betrifft insbesondere Kommunikationen zwischen Konsumenten gleichartiger Leistungen, die deren ‚Qualität‘ betreffen. Individuelle Präferenzen sind nicht unbedingt als fix gegebene unabhängige Größen aufzufassen, sobald theoretisch nicht mehr von einem gegebenen Satz handelbarer Leistungen ausgegangen wird. Stattdessen können Leistungsbewertungen als Gegenstand andauernder Beeinflussung in *Netzwerken* konzipiert werden (White 1981, 1992; Willer 1999; Fligstein 2001; Granovetter 2004, Kabalak/Priddat 2007b), sodass ein *Wandel der Präferenzen ganzer Konsumentenpopulationen* erklärbar wird, der systematisch nach Innovationen verlangt.

Wenn die Marktdynamik über Transaktionsketten läuft, in denen neue Güter neue Bedeutungen erlangen, geschieht dies nicht kommunikationsunabhängig. Produzenten wie Konsumenten kommunizieren Valenzen in ihren Netzwerken. An Bewertungskommunikationen können wiederum massemedial veröffentlichte Kommunikationen über verfügbare Leistungen anschließen, insbesondere Werbung und ‚Kulturgüter‘ wie Filme, TV-Sendungen, Theatervorstellungen, Kunst etc. Die Massenmedien können als Teilnehmer, aber v.a. auch als Vorbereiter von Bewertungskommunikationen aufgefasst werden, die die Aufmerksamkeiten der Konsumenten auf bestimmte Leistungen bündeln können, ohne dadurch gleich deren anschließende Bewertungen einseitig vorgeben zu müssen (und zu können). Die Verknüpfung der Eigenlogiken von massenmedialer Kommunikation und von Bewertungskommunikation in Konsumentennetzwerken könnte einen steten Innovationsdruck (oder besser: -sog) erklären.

Eine transaktionstheoretische Marktprozessstheorie beruht nicht nur auf institutioneller Einrahmung, sondern auch Netzwerkeinbettung. Wir bringen wirtschaftssoziologische Ressourcen in Einsatz zur Rekonstruktion einer ökonomischen Theorie der Marktdynamik, die nicht tauschtheoretisch begründet wird. Die Interaktionsdynamiken werden in Auseinandersetzung mit der Spieltheorie und vorhandenen Sozialtheorien entwickelt.

Zusammenfassend:

- Transaktionen werden als Instanzen einer sozialen *Institution*, d.h. einer spezifischen sozialen Regel, eingeordnet, deren Aufrechterhaltung ein Ausdruck der *Rationalität* von Akteuren ist. Diese Regel schreibt nicht vor, welche Transaktionen konkret zu realisieren sind, sondern dass grundsätzlich jede beliebige Leistung durch Zahlung vergolten werden kann und soll. Die Institution regelt den Zugang zu Waren (Leistungen) und wird von rationalen Einzelakteuren unter der Erwartung respektiert, dass dies – in der Regel, nicht notgedrungen – auch alle anderen aus denselben Gründen tun werden. Durch diesen Ansatz werden Institutionen mit einer bestimmten Auffassung von Rationalität konzeptionell in Einklang gebracht. Freilich erfordert dies die nähere Erörterung eines geeigneten Rationalitätsbegriffs, der an die spieltheoretische Rationalität anknüpfen, diesen aber akteurstheoretisch anpassen muss.
- Der Status von Geld ist eine reine Frage *kollektiver Zuschreibung* und daher von *Institutionalisierung*: Geld wird zur sozialen Tatsache ‚Geld‘, indem es populationsweit als Geld akzeptiert wird, weil alle rationalen Akteure einander diese Zuschreibung zuschreiben. Zu beachten ist: es ist spieltheoretisch leicht zu zeigen, dass dieser Status des Geldes nicht einfach als ‚Koordinationsgleichgewicht‘ oder als ‚Konvention‘ erklärt werden kann, was wieder die Frage nach einem passenden Rationalitätskonzept aufwirft. Geld erfordert die Institutionalisierung von Transaktionen, obwohl Anreize zu opportunistischem Raub, Diebstahl und zu anderer Defektion bestehen. Wenn Akteure diesen Anreizen widerstehen, um eine dauerhaft geregelte soziale Ordnung zu etablieren (die ökonomische Interaktionen (Transaktionen) möglich hält), muss die institutionalisierte Verwendung von Geld theoretisch als Anzeichen der Rationalität dieser Akteure beschrieben werden.
- Erfolgt die Institutionalisierung, wird das in *beliebigen* Transaktionen einsetzbare Geld als (symbolischer) Repräsentant beliebiger Leistungen aufgefasst und damit auch solcher, die bislang nicht bekannt sind. Diese stets erhaltene *Unbestimmtheit* des Geldes – und die damit verbundene *Unsicherheit* der Akteure – fördert dessen Akzeptanz, da es als Flexibilität bzw. Funktionalität ausgelegt wird.

- Da anstelle von Tauschakten, bei denen Leistung und Gegenleistung vertraglich konkret fixiert werden könnten, Transaktionen treten, in denen eine Partei lediglich Geld erhält, dessen zukünftiger Einsatz offen bleibt, verschiebt sich die *Rolle des Staates*. Der Staat kann nicht als Garant eindeutig spezifizierter sozialer Interaktionen (wie Tauschgeschäfte) auftreten, sondern muss den Akteuren Spielraum für eigenverantwortliche Entscheidungen (Kauf, Verkauf individuell gewählter Leistungen) gewähren – und diesen Spielraum v.a. durch die Durchsetzung des *Eigentumsrechts* sichern. Das Eigentumsrecht fungiert dann als *zusätzliche* Absicherung der Transaktions-Institution gegen vereinzelte Regelbrecher. Mit der Eigenverantwortung der Bürger steigt zudem der Druck, diese am Staatsapparat und insbesondere an Entscheidungen für öffentlichen Einnahmen und Ausgaben zu beteiligen. Staatskonfiguration und Kapitaldynamik gehen historisch Hand in Hand.
- Indem das zentrale Geschehen an Märkten nicht als Austausch gegebener Leistungen (Güter), sondern als regelmäßig perpetuierte Realisationen von Transaktionen aufgefasst wird, tritt deren *Dynamik* in den Vordergrund. Tauschgeschäfte könnten theoretisch jederzeit zu erliegen kommen. Abgeschlossene Transaktionen erzwingen hingegen die Anbahnung immer neuer – beliebiger – Transaktionen, so dass Marktprozesse nie zu einem allseits zufrieden stellenden Ende kommen können. Darüber emergiert eine ökonomische Eigendynamik, die sich in der Zeit entfaltet, ohne die Menge handelbarer Leistungen zu fixieren.
- Erwartung und Auftritt qualitativer *Innovationen* (die Einführung neuartiger Leistungen) werden zum Stabilisierungsmoment der institutionell perpetuierten Geldverwendung (d.h. von Transaktionen) und damit des grundlegenden Marktgeschehens. Die tauschtheoretische Vorannahme einer fix gegebenen Menge handelbarer Leistungen, die zur methodischen Sicherung (Stabilisierung) sozialer Interaktionsoptionen an Märkten diene, aber innovative Aktivitäten methodisch ausschloss, wird vermieden. Dass überhaupt Marktprozesse stattfinden – Transaktionen – kann unabhängig von spezifischen Leistungen erklärt werden.

- An die Perpetuierung von Transaktionen – bei sich wandelnden Leistungen – können andersartige soziale Interaktionen bzw. Kommunikationen dauerhaft anschließen (Netzwerke, Medien, *advertising*). Die Optionalität der Geldes in Transaktionsketten bzw. Transaktionsfeldern öffnet die Märkte für neue Bewertungen und Innovationen, die – kommunikationsverstärkt – nachfragestabilisiert oder -destabilisiert werden.

Literatur

- Ackermann, J. (1977): Der Einfluss des Geldes auf das Wirtschaftsgeschehen – eine theoretische Analyse, Bern
- Aoki, M. (2001): Comparative Institutional Analysis, Cambridge: The MIT Press
- Arndt, F. (2008): Tausch in Verhandlungen: Ein dynamisches Modell von Tauschprozessen, Wiesbaden: VS-Verlag
- Aumann, R.J. (1987): Correlated Equilibrium and an Expression of Bayesian Rationality, 1 – 18 in: *Econometrica* 55
- Baecker, D. (2000): Organisation als System, Ffm.: Suhrkamp
- Baecker, D. (2006). *Wirtschaftssoziologie*, Bielefeld: transcript
- Barzel, Y. (1997): *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press
- Barzel, Y. (2000a): Property Rights and the Evolution of the State, in: *Economics of Governance*, 1: 25-51.
- Barzel, Y. (2000b): The state and the diversity of third-party enforcers, in: Ménard, C. (Hrsg.): *Institutions, contracts and organizations : perspectives from new institutional economics*, Cheltenham [u.a.] : Elgar.
- Barzel, Y. (2002): *A Theory of the State*, Cambridge University Press
- Beckert, J. (1997): *Grenzen des Marktes*, Ffm.: Campus
- Beckert, J. / Diaz-Bone, R. / Ganßmann, H. (2007, Hrsg.): *Märkte als soziale Strukturen*, Frankfurt: Campus Verl.
- Berger, P.L. / Luckmann, Th. (1980): *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit: Eine Theorie der Wissenssoziologie*, Ffm.: Fischer
- Bicchieri, Chr. (2006): *The Grammar of Society. The Nature and Dynamics of Social Norms*, Cambridge University Press
- Binmore, K. (1994). *Game Theory and the Social Contract, Vol. I: Playing Fair*, Cambridge: MIT Press.
- Binmore, K. (1998): *Game Theory and the Social Contract, Vol. II: Just Playing*, Cambridge: MIT Press.
- Binmore, K. (2005): *Natural Justice*, Oxford University Press

- Binswanger, H. Chr. (2006): Die Wachstumsspirale, Marburg: Metropolis
- Boettke, P.J. / Prychitko, D.L. (1994) (eds.): The Market Process, Aldershot: Edward Elgar
- Bourdieu, P. (1990): Was heißt Sprechen? Zur Ökonomie des sprachlichen Tausches, Wien.
- Brennan, G. / Buchanan, J.M. (1993): Die Begründung von Regeln, Tübingen.
- Brodbeck, K.-H. (2009): Die Herrschaft des Geldes. Geschichte und Systematik, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft
- Brousseau, E. / Glachant, J.-M. (2002) (eds.): The Economics of Contracts, Cambridge: Cambridge University Press
- Brown, M. / Falk, A. / Fehr, E. (2003): Relational Contracts and the Nature of Market Interactions, IZA discussion paper No. 897, Oktober 2003
- Buchanan, J.M. (1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen.
- Buchanan, J.M. (2009): „Wir müssen uns vor der Tyrannei der Mehrheit schützen“, Interview (K. Horn) mit Buchanan in: FAZ Nr. 185, 12.8.2009, S. 30
- Buckley, F.H. (2005): Just Exchange: A Theory of Contract (Economics of Legal Relationships), Routledge, Chapman & Hall
- Burt, R.S. (2005): Brokerage & Closure, Oxford University Press
- Cantor, R.A. / Henry, St. / Rayner, St. (1992): Making Markets: An Interdisciplinary Perspective on Economic Exchange, Greenwood Press
- Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, in: *Economica*, 4: 386-405.
- Commons, J. R. (1995 [1924]): Legal Foundations of Capitalism, New York: Macmillan.
- Creedy, J. (1999): Development of the Theory of Exchange, Edward Elgar
- Curry, R.L. / Wade, L.L. (1969): Theory of Political Exchange, Prentice Hall
- Debreu, G. (1959): Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium, New Haven: Yale Univ. Press.
- Denzau, A.T. / North, D. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in *Kyklos*, 47/1, 3- 31.
- De Vinck, J.-J- (1998): Exchange Theory: Key Texts, Berger Publishers
- Douglas, M. (1991): Wie Institutionen denken, Ffm.: Suhrkamp
- Ehrig, T. (2009): Reasoning about Novelty in Markets: Concepts and Models, Dissertation Wirtschaftswissenschaft Universität Witten/Herdecke

- Entman, Robert (1993): Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm, in: *Journal of Communication*, 43 (4), Autumn, 51-58
- Fehr E. / Camerer C.F. (2007): Social neuroeconomics: the neural circuitry of social preferences. *Trends Cogn. Sci.* 11, pp. 419–427
- Fehr, E. / Gintis, H. (2007): Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations, in: *The Annual Review of Sociology* 2007, 33, pp. 43 - 64
- Fligstein, N. (2001): *The Architecture of Markets*, Princeton and Oxford. The Princeton University Press
- Frith, C.D. / Singer, T. (2008): The role of social cognition in decision making, in: *Phil. Trans. R. Soc. B* 12 December 2008 vol. 363 no. 1511 pp. 3875-3886
- Frydman, R. / Goldberg, M.D. / Phelps, E.S. (2007): *Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk*, Princeton University Press
- Furubotn, E.G. / Pejovich, S. (1976): *Economics of Property Rights*, HarperBusiness
- Gädenfors, P. / Warglien, M. (2006): Cooperation, Conceptual Spaces and the Evolution of Semantics, in: P. Vogt et al. (Eds.): *EELC 2006, LNAI 4211*, pp. 16 – 30, Berlin Heidelberg: Springer
- Gale, D. / Hellwig, M. (1984): *A General-Equilibrium Model of the Transactions Demand for Money*, Universität Bonn / London School of Economics and Political Sciences
- Gintis, H. (2009): *The Bounds of Reason. Game Theory and the Unification of the Behavioural Sciences*, Princeton and Oxford, Princeton University Press
- Godley, W. / Lavoie, M. (2006): *Monetary Economics: An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*, Palgrave
- Geotzmann, W.N. / Rouwenhorsrt, K.G. (2005): *The Origins of Value*, Oxford University Press
- Goodman, N. (2004): *Weisen der Welterzeugung*, Ffm: Suhrkamp
- Greif, A. (2006): *Institutions on the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Hardin, R. (2003): *Inderterminacy and Society*, Princeton and Oxford, Princeton University Press
- Heath, A. (1976): *Rational Choice and Social Exchange: A Critique of Exchange Theory*, Cambridge: Cambridge University Press
- Heinsohn, G. / Steiger, O. (2008): *Eigentum, Zins und Geld*, Marburg: Metropolis
- Henaff, M. (2009): *Der Preis der Wahrheit: Geld, Gabe und Philosophie*, Ffm: Suhrkamp

- Herrmann-Pillath, C. (2002): Grundriß der Evolutionsökonomik, München. Fink (UTB)
- Hicks, J. (1989): A Market Theory of Money, Oxford: Oxford University Press
- Hillebrandt, F. (2009): Praktiken des Tauschens: Zur Soziologie symbolischer Formen der Reziprozität, Wiesbaden: VS-Verlag
- Horster, N. (1997): Principles of Exchange and Power: Integrating the Theory of Social Institutions and the Theory of Value, Ffm: et al.: Peter Lang
- Ispen, G. (2009): Theorie der Geldkommunikation, 281 – 294 in: Kulturelle Kommunikation. Von der Immersion von Natur zur Codierung der Zivilisation, Habilitationsschrift Universität Witten/Herdecke (eingereicht)
- Jensen, M.C.: A Theory of the Firm, Cambridge M.A. / London: Harvard University Press
- Kabalak, A. (2009a): Institutionelle Spiele. Ein neuerer akteurstheoretischer Zugang zu Rationalität und Institutionen, Marburg: Metropolis
- Kabalak, A. (2009b): Strukturellen Wandel zulassen. Methodische Vorüberlegungen, 34. Kongress der DGS in Jena, Sektion Soziologische Theorie (Kongressbund 2010 in Druck)
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2007a) (Hrsg.): Wieviel Subjekt braucht die Theorie? Ökonomie / Soziologie / Philosophie, Wiesbaden: VS 2007
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2007b): Transaktionen in Netzwerken. Zur soziologischen Öffnung der Ökonomie, 73 – 107 in: sociologia internationalis, 45. Bd., 2007
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2007c): Präferenzen, Netzwerke und Status: komplexe Einbettung von Märkten, MPIfG Köln, März 2007, http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/maerkte-0702/papers/Kabalak-Priddat_Maerkte2007.pdf.
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2008): Von Macht zu Einfluß. Eine Theorieextension, 430 – 440, in: Soziale Systeme 13 (2007), H. 1+2 <2008 erschienen>
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2008b): Management, Governance, Netzwerke: Kapitalismusmodernisierung als Mobilisation von Lateralität, 195 – 218 in: Wagner, G. / Hessinger, Ph. (Eds.): Ein Neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie, VS: Wiesbaden: VS-Verlag
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2008c): Kapitalismus: eine Theoriegeschichte bis heute, 13 – 32 in: Jansen, St.A. / Schröter, E. / Stehr, N. (Hsrg.): Mehrwertiger Kapitalismus, Wiesbaden: VS

- Kabalak, A. / Priddat, B.P. / Smirnova, E. (2008) (Hrsg.): *Ökonomie, Sprache, Kommunikation. Neuere Einsichten zur Ökonomie*, Marburg, Metropolis
- Kabalak, A. / Smirnova, E. (2008): *Sprache und Wirtschaft als zeichenvermittelte Kommunikation*, 181 – 206, in: Kabalak / Priddat / Smirnova 2008.
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. / Rhomberg, M (2008): *Medien als Schnittstelle zwischen politischen und ökonomischen Strukturen – Politische Kommunikation in der Perspektive der Institutionenökonomie*, 52 – 72 in: Pfetsch, B. / Adam, S. (Hrsg.): *Massenmedien als politische Akteure. Konzepte und Analysen*, Wiesbaden: VS 2008
- Kabalak, A / Rhomberg, M. (2009): *Macht, Einfluss, Medien. Ökonomie, Systemtheorie und die Rolle der Massenmedien in politischen Systemen*, in: B.P. Priddat (Hg.): *Politik unter Einfluß. Netzwerke, Öffentlichkeiten, Beratungen, Lobby*, Wiesbaden: VS-Verlag.
- Kappelhoff, P. (1993): *Soziale Tauschsysteme. Strukturelle und dynamische Erweiterungen des Marktmodells*, München: R. Oldenbourg
- Kinley, D. (1968): *Money. A Study of the Theory of the Medium of Exchange*, N.Y.: Greenwood (Neudruck der Aufl. Von 1904)
- Kohn, M. (2003): *Financial Institutions and Markets*, Oxford University Press
- Kohn, M. (2004): *Value and Exchange*, Cato Journal vol. 24, no. 3
- Kratzmann, H. (2004): *Das Geld: Vertragsobjekt, Rechtskonstrukt und ökonomische Größe*, Norderstedt: Books on Demand
- Kuhn, A. (1974): *The Logic of Social Systems*, Foreword: K.E. Boulding, San Francisco / Washington / London: Jossey-Bass Publishers
- Kuruma, S. (2008): *Marx's Theory of the Genesis of Money: How, Why and Through What Is a Commodity Money?* Outskirt Press
- Lepsius, O. (2002): *Geld als Schutzgut der Eigentumsgarantie*, 313 ff. in: *Juristenzeitung 2002*
- Lévi-Strauss, C. (1984): *Die elementaren Strukturen der Verwandtschaft*, Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1984): *Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie*, Frankfurt am Main: Suhrkamp
- March, J.G. / Simon, H. (1995): *Organisation und Individuum. Menschliches Verhalten in Organisationen*, Wiesbaden: Gabler
- Mauss, M. (1968): *Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- Morishima, M. (1981): *Walras' Economics: A Pure Theory of Capital and Money*, Cambridge: Cambridge University Press

- Nash, J.F. (1951): Non-Cooperative Games, in: *Annals of Mathematics* 54, No. 2, September 1951, 286-295.
- Nelson, R.R. / Winter, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge
- Neumann, J. / Morgenstern, O. (1961): *Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten*, Würzburg: Physica.
- Newman, P. (1965): *Theory of Exchange*, Prentice Hall
- North (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge Univ. Press, New York.
- Ostrom, E: (2006): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for collective Action*, Cambridge University Press (18. Aufl. (1990))
- Parsons, T. (1980): *Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien*, hrsg. und eingel. von Stefan Jensen, Opladen.
- Priddat, B.P. (1995): *Die andere Ökonomie. Über G. v. Schmollers Versuch einer 'ethisch-historischen' Ökonomie im 19. Jahrhundert*, Marburg: Metropolis 1995
- Priddat, B.P. (2002): *Theoriegeschichte der Ökonomie*, München: Fink (UTB)
- Priddat, B.P. (2004): *Strukturierter Individualismus. Institutionen als ökonomische Theorie*, Marburg: Metropolis
- Priddat, B.P. (2004b): *Historische Methode und moderne Ökonomie. Über das Methodische in der Historischen Schule und das Historische in der Neuen Institutionenökonomik*, 99 – 118 in: Berghoff, H. / Vogel, J. (Hrsg.): *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivwechsels*, Frankfurt u.a.m.: Campus
- Priddat, B.P. (2005): *Unvollständige Akteure. Komplexer werdende Ökonomie*. Wiesbaden: VS-Verlag
- Priddat, B.P. (2005b): *Philosophie und Wirtschaftsethik: Moral as an open source*, 105 – 128 in: Beschorner, Th. / Hollstein, B. / König M. / Lee-Peuker, M.-Y. / Schumann, O. (Hrsg.): *Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven*, München und Mering: Rainer Hampp Vlg.
- Priddat, B.P. (2005c): *Economic Governance*, 173 – 192 in: Schuppert, G.F. (Hrsg.): *Governance-Forschung*, Baden-Baden: Nomos
- Priddat, B.P. (2006): *Kommunikative Entscheider: Sprache und Ökonomie*, 25 – 50 in: Scherzberg, A. et al. (2006) (Hrsg.): *Kluges Entscheiden*, Tübingen: Mohr-Siebeck
- Priddat, B.P. (2006b): *Moral als Kontext von Gütern*, 9 – 22 in: Koslowski, P. / Priddat, B.P. (Hrsg.): *Ethik des Konsums*, München: Fink

- Priddat, B.P. (2008): Öffentliche Güter als politische Güter, 152 – 173, in: ZögU (Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen), 31. Jg., H. 2 / 2008
- Priddat, B.P. (2008b): Güter und Werte sind Interpretation: Sprache und Ökonomie, 21 – 52 in: Kabalak, A. / Priddat, B.P. / Smirnova, E. (Hrsg.): Ökonomie, Sprache, Kommunikation, Marburg: Metropolis
- Priddat, B.P. (2009): Politische Ökonomie. Neue Schnittstellendynamik zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, Wiesbaden: VS
- Priddat, B.P. (2010a): Märkte, Verträge, Netzwerke: kollaborative Strukturen, Manuskript zu einer Tagung des KWI / Essen über ‚kollaborative Ökonomie‘ Sept. 2009, Tagungsband 2010
- Priddat, B.P. (2010b): Mutual agreement. Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie, Manuskript für eine Tagung in Konstanz (Prof. J. Wieland) über die Grundlegungen der Institutionenökonomie, Okt. 2009; Tagungsband 2010
- Priddat, B.P. (2010c): Das Dritte in der Ökonomie. Transaktion als multipler triadischer kommunikativer Prozeß, Manuskript für ein Buch (ed. Prof. Koschorke, Konstanz), erscheint 2010
- Priddat, B.P. (2010e): Wirtschaft als Kommunikation, Ffm: Suhrkamp (in Planung)
- Reddy, M. J. (1979): The Conduit Metaphor – A Case of Frame Conflict in our Language about Language, in: Ortony, A. (Hrsg.): Metaphor and Thought, Cambridge, 284 - 324.
- Richter, R. (1990): Geldtheorie, Berlin: Springer, Berlin
- Riese, H. (1995): Geld: Das letzte Rätsel der Nationalökonomie, 45 ff. in. Schelkle, W. / Nitsch, M. (eds.): Rätsel Geld, Marburg: Metropolis
- Schmidt, K. (1984): Geld und Geldschuld im Privatrecht, 737 ff. in: Juristische Schulung 1984
- Schotter, A. (2001): Microeconomics: A Modern Approach, 3.A, Boston: Addison-Wesley.
- Selten, R. (1965): Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfrageträgheit, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft 121: 301-24 und 667-89
- Shell, M. (1993): Money, Language, and Thought, The John Hopkins University Press
- Simitis, Sp. (1960/61): Bemerkungen zur rechtlichen Sonderstellung des Geldes, 406 ff. in: Archiv für die civilistische Praxis Bd. 159
- Simon, H. (1979): Rational Decision Making in Business Organization, in: The American ???
- Spahn, H.-P. (2001): From Gold to Euro: On Monetary Theory and the History of Currency Systems, Berlin et al.: Springer

- Spanjers, W. (1997): *Hierarchically Structured Economies: Models with Bilateral Exchange Institutions*, Berlin et al: Springer
- Spulber, D.F. (1999). *Market Microstructure: Intermediaries and the Theory of the Firm*, Cambridge: Cambridge University Press
- Starr, R.M. (2007): Mengerian Saleableness and Commodity Money in a Walrasian Trading Post Example, July 2007, to appear in *Economics Letters*
- Starr, R. M.(2008). Commodity Money in a Convex Trading Post Sequence Economy.
UC San Diego: Department of Economics, UCSD. Retrieved from: <http://escholarship.org/uc/item/2s87k9cj>
- Sugden, R. (2001a): Ken Binmore's evolutionary social theory, in: *The economic journal*, 111 (feb 2001), 213-243.
- Sugden, R. (2001b): The Evolutionary Turn in Game Theory, in: *Journal of Economic Methodology* 8/1: 113 – 130.
- Tullock, G. (1967): *Towards a Mathematics of Politics*, Ann Arbor: University of Michigan.
- Tullock, G. (1993): *Rent Seeking. The Shaftesbury Papers*, Aldershot: Edward Elgar.
- Van Aaaken, A. (2007): Das deliberative Element juristischer Verfahren als Instrument zur Überwindung nachteiliger Verhaltensanomalien. Ein Plädoyer für die Einbeziehung diskursiver Elemente in die Verhaltensökonomik des Rechts, in: Engel, Chr. / Englerth, M. / Lüdemann, J. (2007) (Hrsg.): *Recht und Verhalten. Beiträge zu Behavioral Law and Economics*, Tübingen: Mohr-Siebeck
- Vanberg, V. (1994): *Kulturelle Evolution und die Gestaltung von Regeln*, Tübingen: Mohr
- Von Stebut, D. (1982): Geld als Zahlungsmittel und rechtsbegriff, 561 ff. in. *Juristische Ausbildung 1982*
- Weick, K.E. (2007). *Der Prozeß des Organisierens*, Ffm.: Suhrkamp
- White, H.C. (1992): *Identity and Control: A Structural Analysis of Social Action*, Princeton N.J.: Princeton University Press
- White, H.C. (1981): Where do Markets come from? In: *American Journal of Sociology*, 87 (3); 517 – 547
- Wieland, J. (2007): *Die Ethik der Governance*, Marburg: Metropolis
- Willer, D. (1999): *Network Exchange Theory*, Praeger Frederick
- Williamson, O.E. (1973): Market and Hierarchies, in: *AER Papers and Proceedings*, 63: 316 – 325.
- Williamson, O.E. (1993): Calculativeness, Trust and Economic Organization, in: *Journal of Law and Economics*, 36: 453 – 486.

Williamson, O.E. (2002): The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, in: Journal of Economic Perspectives 16/ 3: 171 – 195.

Williamson, O.E. (2005): The Economics of Governance, 1 – 18 in: American Economic Review, Papers and Proceedings May 2005

Witt, U. (2001): Evolutionary Economics: An Interpretative Survey, in: Dopfer, K. (Hrsg.): Evolutionary Economics. Program and Scope, Boston, Dordrecht, London: 45- 88.

Zafirovski, M. (2001): Exchange, Action, and Social Structure: Elements of Economic Sociology, Greenwood Press