

Gäfgen, Gérard

**Working Paper**

## Entwicklung und Stand der Theorie der property rights: Eine kritische Bestandsaufnahme

Diskussionsbeiträge - Serie A, No. 180

**Provided in Cooperation with:**

Department of Economics, University of Konstanz

*Suggested Citation:* Gäfgen, Gérard (1983) : Entwicklung und Stand der Theorie der property rights: Eine kritische Bestandsaufnahme, Diskussionsbeiträge - Serie A, No. 180, Universität Konstanz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik, Konstanz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/75083>

**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.

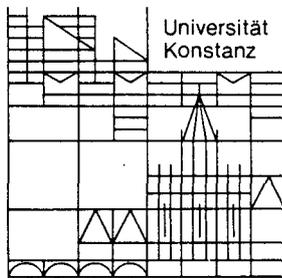
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**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.*



**Fakultät für  
Wirtschaftswissenschaften  
und Statistik**

---

Gérard Gäfen

**Entwicklung und Stand der Theorie  
der Property Rights:  
Eine kritische Bestandsaufnahme**

28. NOV. 1994  
Bibliothek  
8163

Diskussionsbeiträge

---

Postfach 5560  
D-7750 Konstanz

Serie A — Nr. 180  
Oktober 1983

12. DEZ. 1983  
Weltwirtschaft  
Kiel

ENTWICKLUNG UND STAND DER THEORIE DER PROPERTY RIGHTS:  
EINE KRITISCHE BESTANDSAUFNAHME

Gérard Gäfgen

Serie A - Nr. 180

Oktober 1983

Serie A: Volkswirtschaftliche Beiträge

Serie B: Finanzwissenschaftliche Arbeitspapiere

Serie C: Betriebswirtschaftliche Beiträge

Entwicklung und Stand der Theorie der Property Rights:  
Eine kritische Bestandsaufnahme

---

von Gérard Gäfgen, Konstanz

Inhalt:

- I. Zur Charakterisierung der Eigentumsrechtsanalyse
- II. Einige Wurzeln der Property-Rights-Schule
- III. Eigentumsrechte als institutionelle Restriktionen
- IV. Transaktionskosten und sonstige Transaktionsbedingungen
- V. Verhaltenstheoretische Annahmen
- VI. Die Wirkungen unterschiedlicher Eigentumsrechte
- VII. Die Wahl organisatorischer Formen und der Prozeß des historischen Wandels der Eigentumsrechte
- VIII. Die Bedeutung des Ansatzes für die Wirtschaftspolitik

Referat vorgetragen auf der Arbeitstagung "Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte"

der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften  
- Verein für Socialpolitik -

in Basel vom 26. bis 28. September 1983

Entwicklung und Stand der Theorie der Property Rights:  
Eine kritische Bestandsaufnahme

---

Gérard Gäfgen, Konstanz

I. Zur Charakterisierung der Eigentumsrechtsanalyse.

In der Theorie der Eigentumsrechte vereinigen sich viele Konzepte von analytischen Methoden und von Anwendungsmöglichkeiten der Wirtschaftstheorie. Inhalt, Tragweite und Grenzen dieses Gebiets sind daher schwer abgrenzbar, und die ideengeschichtlichen Wurzeln lassen sich für jeden Teilaspekt in recht verschiedenen und verästelten Entwicklungslinien weit zurückverfolgen. Selbst die Terminologie ist nicht durchweg einheitlich. Die Bezeichnungen reichen von "Eigentumsrechte" über "Verfügungs- oder Handlungsrechte" bis hin zu "institutionellen Restriktionen". Das wiederum ist nicht ohne Zusammenhang mit der Zurechnung von Entwicklungslinien und Forschungsrichtungen; als Beispiel sei auf die Überschneidung mit der ökonomischen Analyse des Rechts verwiesen sowie auf die neue institutionelle Ökonomie, die von Williamson ausdrücklich und ausschließlich mit der Ökonomie der Transaktionskosten<sup>1)</sup>, von Veljanovski gar mit "personeller Ökonomie" unter Beachtung von Persönlichkeitsmerkmalen und begrenzter Rationalität<sup>2)</sup> gleichgesetzt wird. Im folgenden soll angesichts dieser Lage durchweg eine relativ breite Auffassung von institutionellen und transaktionsbedingten Handlungsrestriktionen als kennzeichnend für Perspektive und Methode der Property Rights-Analyse unterstellt werden, auch wenn der Kürze halber einfachere Termini wie "Eigentumsrechtsanalyse" benutzt werden. Es dürfte zudem zweckmäßig sein, von Analyse statt von Theorie zu sprechen, da es um besondere begriffliche Fassungen von Tatbeständen und um Ableitungen und Nachprüfungen von Aussagen in dieser Sprache der Eigentumsrechte geht, die dann ihrerseits mehr oder minder fruchtbar für die Bildung von Theorien im Sinne weitreichender nomologischer Hypothesen sein kann. Ferner ergibt sich aus dem Gesagten, daß jeder Versuch einer Ideengeschichte der Eigentumsrechte einschließlich ihrer immer zahlreicher werdenden Anwendungsgebiete in einem so kurzen Beitrag nicht zu leisten ist. Es kann nur darum gehen, ungefähr den heutigen Stand

der Eigentumsrechtsanalyse und die sich dabei abzeichnenden Entwicklungstendenzen, d.h. insbesondere auch Differenzierungen und Streitpunkte zu skizzieren (Berichtsaufgabe) und zugleich unter dem Gesichtspunkt ihres potentiellen Erklärungswertes und ihres Beitrags zur Weiterentwicklung der Wirtschaftswissenschaften einzuschätzen (Kritikaufgabe). Aus den zahlreichen Anwendungsfeldern wie Theorie der Unternehmung, Externalitäten, Wirtschaftssysteme u. dgl. mehr können allenfalls einige Beispiele herangezogen werden, welche die allgemeinen Probleme der Eigentumsrechtsanalyse illustrieren.

Als konstitutiv für die Eigentumsrechtsanalyse haben sich schon früh die folgenden Bestandteile herausgeschält, deren Zusammentreffen erst die Besonderheiten dieser Vorgehensweise ausmacht<sup>3)</sup>. Diese Bestandteile können recht verschieden aufgefaßt werden, was zugleich in der folgenden Aufzählung angedeutet werden soll (in Klammern aufgeführte Aussagen):

1. Wirtschaftliches Verhalten wird als Umgang mit Bündeln von in einer Gesellschaft akzeptierten Handlungsrechten aufgefaßt (also von formell oder informell sanktionierten oder gar von internalisierten Normen gesteuert).
2. Es wird das Verhalten von Individuen und nicht von Kollektiven untersucht (entweder von beliebigen oder von solchen mit bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen).
3. Zur Ableitung empirisch gehaltvoller Aussagen werden typische Komponenten von Nutzenfunktionen unterstellt (die mehr oder weniger spezifisch für bestimmte Kategorien von Personen sein können und sich im Verlauf der untersuchten Vorgänge ändern können oder nicht).
4. Das Verhalten wird als rational oder als ein beschränkter Versuch rationalen Strebens interpretiert (Nutzenmaximierung bzw. Formen begrenzter Rationalität).
5. Bildung, Nutzung und Austausch solcher Rechte wird behindert oder gar verhindert durch die Existenz von Transaktionskosten, (worunter verschiedene Kategorien des Ressourcenverbrauchs für Informations- und Interaktionszwecke verstanden werden und die demnach unterschiedlich breit definiert werden können).
6. Aus den Annahmen über die Rechtsumgebung, das Rationalverhalten und die Präferenzen der Individuen sowie die Transaktionsbedingungen (die zusätzlich von weiteren, vorwiegend marktlichen und technologischen Restriktionen abhängen), werden allokativen und distributiven Auswirkungen unterschiedlicher Rechtsgestaltungen unter variierenden Transaktionsbedingungen abgeleitet, (wobei selbstverständlich die Art der untersuchten Wirkungen Relevanzurteile, z.B. über die Bedeutung allokativer, distributiver und weiterer Aspekte, voraussetzt).

7. Die Auswirkungen verschiedener "Eigentumsformen" sind von den Präferenzen und Transaktionsbedingungen verschiedener Wirtschaftssubjekte bzw. Gruppen von Vertragspartnern her gesehen mehr oder minder erwünscht. Soweit diese also Handlungsnormen frei wählen oder gestalten können, findet eine Wahl organisatorischer Formen, z.B. von Unternehmens- und Vertragsformen, statt. Die Entstehung solcher Sekundärnormen und -institutionen zählt demnach ebenfalls zu den Auswirkungen eines bestimmten Eigentumsrechts-Regimes (wobei der Anwendungsbereich von der Geschichte der Unternehmens- und Vereinigungsformen bis zur betrieblichen Organisationstheorie reichen könnte).

8. Der Rahmen für solche organisatorischen Wahlakte kann sich unter veränderten Transaktionsbedingungen als ungeeignet erweisen. Es entsteht dann ein Druck in Richtung auf die Änderung des Systems der Eigentumsrechte selbst, der über gesellschaftliche Interaktionsprozesse zu wechselseitig akzeptierten neuen Handlungsrechten oder über politische Willensbildungsprozesse zu oktroyierten und formell sanktionierten Änderungen der Handlungsrechte führt. Zum Programm der Property-Rights-Analyse gehört demnach auch die Erklärung des Wandels der Eigentumsrechte. (Dabei ist eine scharfe Abgrenzung zum vorgenannten "organizational choice" ebensowenig möglich wie eine Geschichtstheorie, welche sämtliche Einflüsse auf die Veränderung von Rechtsordnungen berücksichtigen würde).

9. Die Eigentumsrechtsanalyse zielt auf die Gewinnung empirisch gehaltvoller Aussagen über die Wirkungen von Eigentumsrechtsgestaltungen auf Wirtschaftsablauf und Organisationsformen sowie über die Richtung der Veränderung von Eigentumsrechten, beides unter bestimmten Strukturbedingungen der Transaktionsumgebung. (Bei der Ausführung dieses Programmteiles gehen nachträgliche Erklärungen historischer Vorgänge, insbesondere des Rechtswandels, illustrierende Einzelfälle und systematische Überprüfungen ineinander über).

## II. Einige Wurzeln der Property-Rights-Schule

Das auf diese Weise idealtypisch gekennzeichnete Forschungsprogramm ist bisher in recht unterschiedlicher Akzentuierung, Auslegung und Vollständigkeit propagiert und realisiert worden. Es kann wohl am ehesten als eine Erweiterung der neoklassischen Mikroökonomik unter Einbeziehung institutioneller Restriktionen und unter Anreicherung des empirischen Gehalts und der Anwendungsbreite aufgefaßt werden; denn die typische Neoklassik enthielt nur auf Gütermengen statt auf komplexe Rechte bezogene Restriktionen, nur implizite Institutionen vom Typ des Auktionsmarktes und wenig

operationale oder übermäßig vereinfachte und "kollektivistische" Nutzenfunktionen (z.B. Gewinnmaximierung ganzer Organisationen). Die Gründungsväter der neuen Betrachtungsweise, insbesondere A. Alchian und H. Demsetz würden dieser Deutung als erweiterte und operationalisierte Neoklassik wohl am ehesten zustimmen<sup>4)</sup>, da der Ansatz aus der Transaktionskostenbetrachtung von Coase<sup>5)</sup> und der Generalisierung des Konzepts der Nutzenmaximierung durch G. S. Becker<sup>6)</sup> unter Verwendung des üblichen mikroökonomischen Instrumentariums entwickelt worden ist<sup>7)</sup>.

Eingeflossen sind zweifellos auch Themen sozialrechtlicher und institutionalistischer und sogar geschichtsphilosophischer Schulen der Nationalökonomie, einmal, was die Bedeutung rechtlicher Normen angeht, zum anderen, weil die Veränderung von Organisationsformen und Rechtsordnungen zum Gegenstand der Erklärungen wird. Nicht zu Unrecht wird auf die Ähnlichkeit zwischen den Absichten der Eigentumsrechtsanalyse und der Erklärung des Wandels der Produktionsverhältnisse durch Karl Marx hingewiesen<sup>8)</sup>. Mit wenigen Ausnahmen unterscheiden sich jedoch die historischen und institutionalistischen Schulen, auch in ihren zeitgenössischen Vertretern, von jeder Analyse, die ihre Erklärungen methodologisch vom individuellen Verhalten herleitet und die empirisch überprüfbare Aussagen zu entwickeln sucht, da bei den Institutionalisten im engeren Sinne gesamtgesellschaftliche Kräfte als Wirkfaktoren gelten und unüberprüfbare Deutungen als Erklärungen fungieren<sup>9)</sup>.

Moderne auf erfahrungswissenschaftliche Erklärung abstellende Richtungen der Wirtschaftsgeschichte haben sich der neuen Betrachtungsweise bedient und ihrerseits dazu beigetragen<sup>10)</sup>. Es liegt nahe, bei der Erklärung der Veränderung von Organisationsformen auf die "Business History" hinzuweisen, die durch die neue Perspektive geradezu wiederbelebt worden ist<sup>11)</sup>. Organisationstheoretische Gesichtspunkte, welcher Teilwissenschaft sie auch zuzuordnen sind, spielen eine Rolle, soweit sie auf begrenzte Möglichkeiten des Könnens und Wissens hinweisen<sup>12)</sup> oder die Kosten der Nutzung arbeitsteiliger Systeme berücksichtigen<sup>13)</sup>, was ja in die Richtung einer Ökonomie der Transaktionskosten weist. An sich liegt hier auch eine Verbindung zur Informationsökonomie nahe, die ja ebenfalls an unvollkommener Information anknüpft und daraus entsprechende Marktzustände ableitet, doch überschneidet sie sich nur teilweise mit der Ökonomie der Transaktionskosten (die s ä m t l i c h e Merkmale von Transaktionen zu berücksichtigen sucht) und wird nur selten für diese ausgewertet<sup>14)</sup>. Viele Details und einzelne bedeutende Vorläufer mit einschlägigen Ideen könnten hier noch geltend gemacht werden, doch sollen diese wenigen angedeuteten Entwicklungen, die in der Property Rights-Schule zusammenlaufen, als Nachweis der Genese einer neuen Perspektive genügen. Es dürfte fruchtbarer sein, sich im einzelnen mit den wichtigsten der oben erwähnten Komponenten der Analyse von Eigentumsrechten und den sich dort entwickelnden konzeptuellen und methodischen Varianten zu befassen.

### III. Eigentumsrechte als institutionelle Restriktionen

Beginnen wir hierbei mit dem Begriff der Eigentumsrechte, d.h. mit der Bedeutung der Handlungsnormen, die damit gemeint sind. Der ursprüngliche Ansatz eines Bündels von Rechten, die gegenüber anderen Individuen geltend gemacht werden können und sich auf die Nutzung, die Veränderung, die Ertragsaneignung bei einem Gut sowie die Veräußerung all dieser einzelnen Teilrechte beziehen, kann recht weit ausgelegt werden und hebt sich deutlich ab von den primitiven Tauschobjekten der bisherigen Markttheorie (Eigentum oder kein Eigentum an einem physisch definierten Gut)<sup>15)</sup>. Nicht spezifische Güter, sondern Rechte als "effektive Güter"<sup>16)</sup> sind Gegenstand des Wirtschaftsverkehrs, eine an sich alte Erkenntnis, die im deutschen Bereich auf Eugen v. Böhm-Bawerk, Andreas Voigt und Alfred Ammon zurückgeführt werden kann<sup>17)</sup>. Diese Rechte bilden ein ganzes Eigentumssystem, da sie eine Klasse erlaubter oder gebotener Nutzungen vorhandener Ressourcen definieren und somit einen Mechanismus zur Herbeiführung eines bestimmten Gebrauchs aller vorhandener Ressourcen durch die Entscheidung der jeweils berechtigten Individuen konstituieren<sup>18)</sup>. Bei gegebenen technologischen Möglichkeiten impliziert eine Ausgangsverteilung solcher Rechte die sozialen Verwendungschancen jeder Person über jedes Gut, denn es handelt sich um Ansprüche gegenüber anderen Personen, die durch Rechte Dritter und vorgeschriebene Durchsetzungsmöglichkeiten abgegrenzt sind und daher treffend als "sanktionierte Verhaltensbeziehungen" bezeichnet werden<sup>19)</sup>. Sie grenzen einen Bereich der ausschließlichen Verfügungsgewalt durch Verbots-, Erlaubnis- und Gebotsnormen ab; daher die terminologischen Vorschläge in Richtung "Verfügungsrechte (entitlements)" oder "Handlungsrechte"<sup>20)</sup>. Wie breit der Begriff der Eigentumsrechte zu fassen ist, zeigt das Beispiel derjenigen Rechte, welche die Bildung und Verwertung von Humankapital reglementieren, und die vom Verbot der Sklaverei bis zu spezifischen Berechtigungen der Berufsausübungen sowie besonderen Vorrechten (Seniorität) oder Arbeitsschutzrechten reichen<sup>21)</sup>. Diese Rechte sind schließlich nicht mehr unterscheidbar von den sogenannten "Menschenrechten", sei es, daß diese einen Anspruch an die gesellschaftlichen Ressourcen darstellen (Recht auf Bildung, Recht auf Gesundheit), sei es, daß ihre Ausübung mit Kosten verbunden ist (Recht auf Wahl des Berufs, des Arbeitsplatzes, des Wohnortes). Ökonomische Analysen der damit verbundenen Probleme existieren zwar bisher kaum<sup>22)</sup>, jedoch hat sich durch solche Erweiterungen das Gesamtkonzept der Analyse in Richtung auf die Gesamtheit aller Handlungsnormen entwickelt, welche den Wirtschaftsablauf steuern, und kann schließlich fast gleichgesetzt werden mit dem Ordnungsrahmen einer Volkswirtschaft. In diesem Sinne wird die Eigentumsrechtsanalyse (hinfort abgekürzt mit ERA) dann zur theoretischen Institutionenanalyse überhaupt (Ordnungstheorie in neuer Begründung), also einem Zweig der Wirtschaftstheorie, der als ein zweiter theoretischer Bereich neben die Prozeßanalyse tritt<sup>23)</sup>.

Das Eigentumsrechtssystem als Inbegriff der in der gesamten Gesellschaft geltenden Normen sollte allerdings unterschieden werden von untergeordneten Normen, welche Personen kraft ihrer Verfügungsgewalt setzen bzw. auf die sie sich einigen. Hutter schlägt hierfür den Ausdruck "Regeln" vor<sup>24)</sup> und unterscheidet konsequent eine dritte untergeordnete Stufe, auf welcher die Rechte im Sinne von Ansprüchen Einzelner (z.B. aus Verträgen) anzusiedeln sind. Analoge Unterscheidungen hat schon sehr früh Stützel in Form verschiedener Arten von "Normen" vorgeschlagen, zu denen dann letztlich auch die Konventionen des einzelnen Tauschvertrages (also sogar Preise) gehören<sup>25)</sup>. Eigentumsrechtliche Analyse umfaßt eben, wie anfangs dargestellt, auch die Ableitung von untergeordneten Normkomplexen (Organisationsformen) aus einem vorgegebenen übergeordneten Normsystem und kann daher je nach Anwendungsfeld verschiedene Stufenfolgen abgeleiteter Normen bzw. Rechte analysieren.

Rechte sind auch danach zu unterscheiden, in welchem Ausmaß individuelle Ansprüche an Ressourcen spezifiziert sind, also den Verfügungsbereich eines Individuums garantieren. Dieser Verfügungsbereich wird umso eingeschränkter oder umso unsicherer sein, in je mehr verschiedenen Händen die Teilrechte auf Nutzung einer Ressource sind und je mehr Personen jeweils bestimmte Rechte gemeinsam innehaben. Allerdings nützt auch ein de facto bestehendes Recht umso weniger, je größer die Kosten seiner Ausübung sind. Ein geringer Spezifizierungsgrad - eine "Verdünnung" eines umfassenderen Eigentumsrechts - kann also rechtlich und/oder faktisch begründet sein, dann auch alle Transaktionskosten stellen Handlungsbeschränkungen dar. Zu beachten ist, daß es sich bei dem Begriff der Eigentumsrechte nicht nur um formelles Recht, sondern um alle sozial akzeptierten Normen handelt, also um Erwartungen von Handlungen, die stattfinden oder nicht stattfinden sollten<sup>26)</sup>. Enttäuschte (erfüllte) Sollenserwartungen führen zu negativen (positiven) Sanktionen. Es sind eigentlich diese Sanktionen, welche als potentielle Belohnungen und Bestrafungen (gemessen an Veränderungen der Nutzenkomponenten) die Rechtsstruktur in Form von Restriktionen im Raum der Handlungsmöglichkeiten abbilden<sup>27)</sup>. Von der Existenz von Rechten kann daher nicht einfach auf deren volle Respektierung geschlossen werden, sondern nur auf die Anreizwirkung der Sanktionen, die das Recht absichern. Mit Hilfe der ökonomischen Analyse wird also ein gewisses Ausmaß an von der Norm abweichendem Verhalten abzuleiten sein. Die Techniken hierzu liefern eine schon recht weit ausgebaute Ökonomie der Kriminalität<sup>28)</sup> oder besser der Devianz, die demnach logisch eigentlich der ERA zuzurechnen ist. Die zentrale Rolle der Sanktionen als Handlungsbeschränkungen macht allerdings die Definition der Beschränkungen vom Verhalten derjenigen abhängig, welche Sanktionen zu verhängen haben. Soweit solches Verhalten nicht selbstbelohnend ist (z.B. Äußerung moralischer Empörung), ist es wiederum selbst normiert, mit Sanktionen

belegt und mit Kosten verbunden. Eine vollkommene Sanktionierung eines abweichenden Verhaltens ist also nicht zu erwarten, was die Tendenz zur Normabweichung nochmals erhöht.

Die Probleme der Normdevianz werden jedoch umso weniger ausgeprägt sein, je mehr die Normerfüllung als direkt nutzenstiftend empfunden wird, je weniger also Normen von - im soziologischen Sinne internalisierten - Werten unterschieden werden können. Beides sind ja gesellschaftliche Standards, deren Unterscheidbarkeit fragwürdig ist, jedoch für die ökonomische Analyse kaum entbehrlich sein dürfte, damit die äußeren Handlungsbeschränkungen von den Präferenzen des Individuums abgehoben werden können. Gleichsam verinnerlichte Restriktionen wären dann wie Präferenzen zu behandeln; zählt man auch sie zu den Eigentumsrechten, so umfassen manche Rechtsänderungen auch Persönlichkeitsänderungen, und die Erklärung solcher Vorgänge ist nicht mehr mit den Mitteln der ökonomischen Theorie zu bewältigen. Die bloße Beobachtung der Akzeptanz von nicht sanktionierten Rechten, die anderen zustehen, sagt noch nichts darüber aus, ob es sich um "Werte" in genanntem Sinne handelt, denn man kann sich etwa auch deshalb an Konventionen halten, weil es unvorteilhaft ist, als Einziger davon abzuweichen, oder weil langfristig dadurch Gegenleistungen anderer erwartet werden. Die oft anzutreffende Unterscheidung von sanktionierten und von wechselseitig akzeptierten Handlungsrechten<sup>29)</sup> ist also jedenfalls unzureichend. Insgesamt ist aus dieser Beschreibung der Handlungsrechtskonzepte zu folgern, daß eine wahlakttheoretische und damit operationale Formulierung bestimmter Rechtslagen oft nur bei starker Vereinfachung zu bewältigen ist.

#### IV. Transaktionskosten und sonstige Transaktionsbedingungen

Neben den Eigentumsrechten bilden die Transaktionskosten den zweiten neuen Typ von Handlungsbeschränkungen, der in der ERA berücksichtigt wird. Nachdem Commons den Begriff der Transaktion als ausgehandelten Austausch von Rechten (auch in vertikalen Befehlsbeziehungen) eingeführt hatte<sup>30)</sup> und Coase dann die Bedeutung der Kosten von Transaktionen für die Wahl von Allokationsmechanismen und später für alternative Zuweisungen von Rechten erkannt hatte<sup>31)</sup>, hat sich in der Diskussion um die Existenz verschiedener Koordinationsformen sowie um das Coase-Theorem und die sich daraus ergebende Analyse von Externalitäten erst spät und teilweise erst durch Entstehung des Property Rights-Ansatzes nach und nach der Begriff der Transaktionskosten abgeklärt. Ressourceneinsätze zur Herbeiführung und Durchführung einer Transaktion ergeben sich aus: Informationssuche und -verarbeitung, Verhandlungsprozessen bis hin zur Spezifizierung von Vereinbarungen, Überwachung und falls dann nötig Sanktionierung der Durchführung, Anpassung unvollkommen spezi-

fizierter Inhalte an neue Situationen. Für Marktvorgänge ist dies leicht einzu-  
sehen, während die Abgrenzung für andere Allokationssysteme nicht so sorgfältig  
ausgearbeitet ist. Da auch in Marktwirtschaften Transaktionen zwischen komplexen  
Einheiten erfolgen, sind diese stets auch mit Transaktionen innerhalb der Einhei-  
ten verknüpft, weshalb die Gesamtheit von externen und internen Transaktionskosten  
zu beachten ist<sup>32)</sup>. Abgrenzung und Einteilung der Transaktionskosten sind eine  
Frage zweckmäßiger Begriffskonventionen und daher je nach Autor etwas verschie-  
den<sup>33)</sup>. Wichtiger aber sind die Bestimmungsgründe für die Höhe der Transaktions-  
kosten, bei denen bisher nur einige besonders kostenrelevante Merkmale von Trans-  
aktionen näher untersucht wurden. Manche Merkmale lassen sich dabei nur schwer  
als Bestimmungsgründe von Kosten interpretieren, z.B. die strategische Ungewiß-  
heit, die sich aus Bargaining-Situationen ergibt und die zu Ressourcenaufwand für  
Verhandlungsstrategien führt<sup>34)</sup>. Offensichtlich werden die Transaktionskosten  
von der Struktur der Eigentumsrechte selbst bzw. der von diesen abgeleiteten wei-  
teren Normen beeinflusst. Gerade deswegen werden ja Normgefüge auch nach den durch  
sie mitverursachten Transaktionskosten ausgewählt, so daß sich eine Wechselbezie-  
hung zwischen beiden ergibt. Die verfügbare Technologie der Transaktions- und Pro-  
duktionsvorgänge bringt unmittelbar Transaktionskosten mit sich, wird aber auch  
ihrerseits nach der Gesamtheit der mit ihr verbundenen Produktions- und Trans-  
aktionskosten ausgewählt. Unsicherheiten der Bewertung, Messung und begrenzte Fähig-  
keiten sowie die erwähnte strategische Unsicherheit treten zu zwei von Williamson  
besonders betonten Merkmalen hinzu: das Ausmaß der transaktionsspezifischen Inve-  
stitionen (auch in Humankapital) und die Häufigkeit, mit der Transaktionen sich  
wiederholen<sup>35)</sup>. Der Gesichtspunkt der spezifischen Bindung in längerfristigen Be-  
ziehungen hat weitgehende Folgen für die Art der entstehenden Abmachungen und Or-  
ganisationsformen, da, wer spezifisch investiert, sich dem Partner ausliefert.  
Dieser erhält damit Gelegenheit zu vermehrt "opportunistischem" Verhalten, wel-  
ches mangelnde Informiertheit des Investors ihm ohnehin schon ermöglicht. Es wer-  
den daher Arrangements gewählt oder zusätzlich neu geschaffen werden, welche zwar  
ihrerseits Kosten verursachen, aber die Ausnutzung der Unwissenheit oder des Aus-  
geliefertseins des Partners verhindern. Bei solchen Arrangements gibt es wie bei  
anderen Technologien mögliche Skalenvorteile, z.B. wenn dritte Instanzen oder  
Behörden Überwachungs- und Durchsetzungsfunktionen übernehmen und so eine bessere  
oder kostengünstigere "Beherrschung" (governance im Sinne von Williamson) von Ver-  
tragsbeziehungen ermöglichen.

Auch bei den Transaktionskosten besteht die Gefahr, daß man sie zu einer offenen  
Kategorie macht, welche ad hoc zu Erklärungszwecken erweitert werden kann. Manche  
Abmachungen beinhalten beispielsweise eine relativ geringe Beachtung der "Würde"

eines Beteiligten, auch wenn sie sonst vorteilhaft sind; Williamson tendiert daher dazu, "dignity" (z.B. faire Behandlung, Partizipation) zu einer zusätzlichen Dimension für die Erklärung des Zustandekommens von Verträgen oder Organisationen zu machen<sup>36)</sup>. Ebenso wie begrenzte Fähigkeiten ihrer Knappheit wegen sparsam eingesetzt werden, so werden Einbußen an "dignity" nur in Kauf genommen, wenn sie bedeutsame andere Transaktionsvorteile ermöglichen. Manche Einflüsse auf die Transaktionskosten sind bisher nur unvollkommen berücksichtigt, z.B. die Kosten der Willensbildung in Gruppen, bei denen bislang nur die Gruppengröße als Einflußfaktor genannt wird<sup>37)</sup>, während andere Merkmale sozialer Strukturen ebenfalls von großer Bedeutung sein könnten, ja wie z.B. Loyalität und Zusammenhalt organisatorisch bewußt herbeigeführt werden, um Transaktionsschwierigkeiten zu vermindern. Solche Lücken sind beim Stand der Transaktionsökonomie nicht erstaunlich, ist doch z.B. das Stadium, in welchem empirische Feststellungen über die Höhe der Kosten bestimmter Transaktionen getroffen werden, noch kaum erreicht<sup>38)</sup>, geschweige denn das einer Überprüfung von Theorien über die Bestimmungsgründe der Transaktionskosten.

#### V. Verhaltenstheoretische Annahmen

Die Theorie wirtschaftlichen Verhaltens, welche die Dispositionen innerhalb des beschriebenen Rechtsrahmens zu erklären sucht, beruht auf einer konsequenten Anwendung des Prinzips des methodologischen Individualismus. Während die neoklassische Preistheorie teilweise fiktiv homogene Handlungssubjekte wie Unternehmungen oder öffentliche Dienstleistungsbetriebe unterstellt, geht es hier um konkrete Personen mit jeweils eigenen Nutzenfunktionen, die als Träger wirtschaftlicher Rollen (z.B. Unternehmensleiter, Behördenchef) fungieren. Überflüssig hinzuzufügen, daß es sich um repräsentative Individuen handelt, welche für eine Klasse von Handlungsträgern stehen, z.B. für Einzelunternehmer. Aus dem Zusammenspiel dieser individuellen Aktionen unter jeweiligen Beschränkungen ergibt sich dann ein Prozeß und ein Ergebnis, z.B. eine bestimmte Ressourcenallokation in einem Sektor der Gesamtwirtschaft, ein Ergebnis, welches nicht etwa den Intentionen der handelnden Individuen entspricht. Das Programm entspricht also dem klassischen Paradigma von der Ableitung des Gesamtzustandes aus individuellem Handeln, ohne daß dieser als Ergebnis eines Entwurfes der Menschen angesehen werden kann<sup>39)</sup>. Der mikroökonomische Ansatz der ERA ist daher nicht gleichzusetzen mit einem nur auf einzelne Wirtschaftseinheiten abzielenden Erkenntnisinteresse.

Organisationen gelten daher als konstituiert durch wechselseitig abgestimmtes Verhalten von Individuen; dabei entstehen auch hierarchische Strukturen, jedoch wird

der kontraktuelle Aspekt etwa von Unternehmensformen besonders stark betont - eine Betonung, die gelegentlich Gefahr läuft, manche Aspekte sozialer Abhängigkeit zu vernachlässigen. Selbst wenn die Konstituierung von Kollektiven nicht weiter erklärt wird, so gibt es doch kein Verhalten *v o n*, sondern nur eines *i n* Organisationen, ein Verhalten, aus dem organisationsinterne Prozesse und zugleich ein Handeln *f ü r* das Kollektiv nach außen, also etwa am Markt, hervorgehen. Als Beispiel für innerbetriebliche Prozesse sei genannt der Wettbewerb zwischen Führungskräften oder die Kontrollausübung des Mandanten gegenüber dem Mandatsträger, etwa des Kapitalgebers gegenüber dem Manager. Das Beispiel zeigt zugleich, daß die Betrachtung eines organischen Gebildes Unternehmung oder die koalitionstheoretische Interpretation der Unternehmung als Amalgam vieler Interessen als unfruchtbar angesehen wird im Vergleich zur Betrachtung des Handelns einzelner im Dienste Anderer stehenden Agenten<sup>40)</sup>. Allerdings können nicht sämtliche Interaktionen innerhalb eines Kollektivs untersucht werden, da hierfür das theoretische Instrumentarium fehlt. Ferner muß stets abgeklärt werden, welche Personen für ein Kollektiv "nach außen" handeln. Wenn diese dabei Interessen berücksichtigen, die nicht ihre eigenen sind, so müßte dies als Handlungsbeschränkung mitberücksichtigt werden. Da dies die Analyse oft erschwert, gehen manchmal bei praktischen Anwendungen doch "Zielrücksichten" in individuelle Nutzenfunktionen ein, und es wird dabei beachtet, welche Personen maßgeblichen Einfluß in einer Organisation haben<sup>41)</sup>. Ansonsten soll die Klärung dieser Frage erst durch Ableitung von Ergebnissen aus Restriktionen und aus der Struktur der Eigentumsrechte erfolgen; prominentestes Beispiel hierfür ist die Frage nach dem Grad der Durchsetzung der Rendite-Interessen von Kapitalgebern gegenüber den Interessen des Managements<sup>42)</sup>. Der individualistische Ansatzpunkt führt allerdings leicht dazu, daß vornehmlich Strukturen untersucht werden, in denen die Verfügungsrechte bei Privatpersonen konzentriert sind. Entsteht daraus eine Vorliebe für individualistische Lösungen von Allokationsfragen, so wird aus dem methodologischen ein ethischer Individualismus - obwohl beide logisch keineswegs aufeinander bezogen sind.

Individuelles Verhalten wird in Fortführung der Neoklassik als Nutzenmaximierung aufgefaßt, um die Folgen rechtlicher Arrangements ableiten zu können<sup>43)</sup>. Eigentlich müßten dabei Maximen der Maximierung unter unvollkommener Information zur Geltung kommen (die aber nicht allzu häufig angewandt werden), vor allem aber muß aus der Existenz der Transaktionshemmnisse geschlossen werden, daß vollkommene Rationalität, wie sie ein voll informierter Beobachter verstehen würde, nicht praktikabel ist. Gerade hieraus wird auch die Existenz vieler Vorkehrungen zur Bewältigung der begrenzten Anwendungsmöglichkeiten rationaler Kalküle abgeleitet, wie etwa Ver-

trauensbeziehungen oder good will der Firmen. Die erwähnten internalisierten Werte sind hierfür unentbehrlich, worauf neuerdings auch North hingewiesen hat<sup>44)</sup>. Williamson schließt hieraus, daß nur die Annahme begrenzter Rationalität im Sinne von Simon bei diesen Sachverhalten sinnvoll sei<sup>45)</sup>. Es ist aber nicht ganz klar, ob die Benutzung von unvollkommenen Prozeduren (Daumenregeln) oder Vertragsformen nicht ihrerseits erst abgeleitet werden sollte - und zur Ableitung von zu erklärenden Ergebnissen eignet sich ein Satisfizierungs-Verhalten, wie es dem Begriff begrenzter Rationalität entspricht, bekanntlich nur, wenn man die Dynamik der Anspruchsniveaus kennt. Die "organische Rationalität" von Institutionen, die sich aus den unvollkommenen Handlungen der Individuen ungeplant ergeben und die Unvollkommenheiten zu bewältigen helfen<sup>46)</sup>, ist deshalb kein Argument für bestimmte Hilfsannahmen über individuelle Verhaltensmaximen. Ein weiterer Weg zur Berücksichtigung unvollkommen rationalen Verhaltens ist Leibensteins Konzept der X-Ineffizienz als Folge von mangelnden Anstrengungen und von Trägheiten, das auch zur Erklärung von Konventionen und Institutionen auf der Grundlage der Rolle von Individuen in Organisationen dienen soll<sup>47)</sup>. X-Ineffizienz von Organisationen kann aber leicht als Folge gerade von Eigentumsrechtsstrukturen und Transaktionskosten unter Annahme von Nutzenmaximierung abgeleitet werden, wie de Alessi nachgewiesen hat<sup>48)</sup>. Restringierte Maximierung mit Effizienz gleichzusetzen und als immer ex ante existent zu unterstellen kommt allerdings einer Tautologisierung gleich und kann nur als Hilfsannahme in Ableitungszusammenhängen gerechtfertigt und vielleicht, wie bei Stigler<sup>49)</sup>, für unentbehrlich gehalten werden. Der Inhalt von Nutzenfunktionen muß gerade bei nur ableitender Nutzung der Maximierungsannahme näher spezifiziert werden, typischerweise durch Einführung bestimmter Zielvariabler. Dem steht die Forderung entgegen, möglichst "offene" Zielfunktionen zu verwenden, die allen möglichen menschlichen Bestrebungen Rechnung tragen<sup>50)</sup>. In der Tat kann man nicht etwa annehmen, daß in bestimmten Positionen stets auch bestimmte Persönlichkeitstypen mit spezifischen Zielen handeln, da damit die Folgen unterschiedlicher Property Rights mit denen unterschiedlicher Präferenzdeterminanten vermischt würden. Außerdem sinkt der empirische Gehalt der Aussagen umso stärker, je eher man ad hoc bestimmte Nutzenkomponenten mit heranzieht. Da aber unvermeidlich eine Spezifizierung erfolgen muß und z.B. für Verhaltensanalysen bei Ärzten nicht die gleichen Zielvariablen relevant sein dürften wie bei Leitern eines kriminellen Syndikats, setzt die ERA zum Teil auch Erklärungen der Genese von Präferenzen, z.B. Sozialisationsprozesse<sup>51)</sup> voraus. Da langfristig ohnehin mit veränderten Wertvorstellungen gerechnet werden muß und da diese auch gerade für die Erklärung der Veränderung von Eigentumsrechten von großer Bedeutung sind<sup>52)</sup>, können manche Probleme nur mit Hilfe von Theorien über Präferenzänderungen behandelt werden. Glücklicherweise sind die hierfür erforderlichen Instrumente in letzter Zeit wesentlich ver-

bessert worden, u.a. durch die Arbeiten von Weizsäcker<sup>53)</sup>. Damit aber nicht der Erklärung aus Veränderungen unbeobachtbarer latenter Attribute Tür und Tor geöffnet wird, sollte die Hilfhypothese der konstanten Präferenzen, wie sie von G.J. Stigler und G.S. Becker formuliert wurde<sup>54)</sup>, möglichst als methodisches Leitprinzip der ERA beibehalten werden. In vielen Arbeiten der ERA wird die Maximierungshypothese als Eigennutzhypothese klassischer Tradition aufgefaßt. Sobald aber internalisierte Werte als Präferenzbestandteile ins Auge gefaßt werden, zählen dazu auch Standards des Altruismus. Altruistische Motivationen liegen zudem wichtigen karitativen und partizipativen Bestrebungen und Einrichtungen zugrunde, wenngleich auch auf altruistische Nutzenkomponenten nicht unnötig zurückgegriffen werden sollte, z.B. nicht notwendig bei allen freiwilligen Spenden oder bei Organisatoren karitativer Einrichtungen<sup>55)</sup>.

## VI. Die Wirkungen unterschiedlicher Eigentumsrechte

Die Wirkungen unterschiedlicher Eigentumsrechte und Transaktionshemmnisse unter verschiedenen Markt- bzw. technischen Konstellationen lassen sich prinzipiell mit den üblichen Methoden der mikroökonomischen Theorie, nämlich der Marginalanalyse ableiten, um die angestrebte verallgemeinernde Ausweitung des Theoriebereichs zu erreichen. Man gewinnt so etwa qualitative Aussagen über die Richtung von Veränderungen, indem man die Marginalbedingungen für Handlungsoptima unter Beschränkungen feststellt und daraus die komparative Statik von Änderungen gegebener Parameter, z.B. gerade der eigentumsrechtlichen Verfügungsbeschränkungen, ableitet. Als übervereinfachtes Beispiel denke man an die Hypothese von der kostenerhöhenden Wirkung der Einführung einer Gewinnbeschränkung durch staatliche Regulierungsaufgaben<sup>56)</sup>. In der Durchführung des Forschungsprogramms der ERA fällt nun auf, daß im Vergleich zu solchen formalen Methoden die verbale Behandlung überwiegt, so daß die ERA eher der "literarischen Ökonomie" und der theoretischen Spekulation zuzurechnen ist, was ihrem noch unreifen Entwicklungsstadium zugeschrieben wird<sup>57)</sup>. Vielleicht liegt dies aber auch an den immanenten Beschränkungen der formalen Verfahren, welche bei mehreren Zielvariablen in den Nutzenfunktionen und mehreren Nebenbedingungen eindeutige Vorzeichen nur noch unter willkürlichen weiteren Einschränkungsannahmen zulassen, die schließlich ökonomisch kaum noch interpretierbar sind. Es muß daher in jedem Falle entschieden werden, mit welchen Vereinfachungen der Präferenzen und der an sich recht komplexen institutionellen Restriktionen man noch zu Ergebnissen kommt, welche sich mit empirischen Beobachtungen decken. Nur selten werden verbale Verfahren der Komplexität irrtumsfrei Rechnung tragen können. De facto haben sie auch zu Verfeinerungen geführt, die

nur triviale Zusammenhänge komplizieren und problematisieren oder die immer neue Erklärungsfaktoren (Transaktionskostenelemente, Nutzenkomponenten) ad hoc einführen, um beobachtete Phänomene mit abzudecken. Anstelle systematischer Überprüfungen finden wir Fallstudien und empirische Einzelbeispiele, was den angedeuteten Leerformelcharakter und die Tendenz zur Tautologisierung<sup>58)</sup> überdeckt.

Werden diese Gefahren vermieden, so bietet die ERA eine Fülle von Ansatzmöglichkeiten, um die Wirkungen unterschiedlicher institutioneller Arrangements zu bestimmen; auch empirische Überprüfungen dieser Wirkungshypothesen liegen schon auf vielen Gebieten vor<sup>59)</sup>. Unternehmungen verschiedener Rechtsformen und in unterschiedlichen rechtlichen Umgebungen, z.B. was Patentschutz oder die Produkthaftung angeht, werden unterschiedliches Verhalten der Träger und der von ihnen Beauftragten zur Folge haben, und zwar innerhalb der Unternehmung ebenso wie nach außen. Dabei sind zugleich die äußeren Marktstrukturen zu beachten, z.B. könnten unterschiedliche Wettbewerbsgrade Auswirkungen auf den Grad der Verwirklichung von Eigenzielen der Manager in Kapitalgesellschaften haben<sup>60)</sup>. Es ist charakteristisch, daß das Ausmaß der Abweichung von Profitzielen in der modernen Kapitalgesellschaft im Vergleich zur Einzelunternehmung noch immer umstritten ist. Die "managerialen" Theorien behaupten ein beträchtliches Ausmaß von diskretionärem Spielraum des Managements<sup>61)</sup>, die Theorien des voll funktionsfähigen Kapitalismus hingegen sehen in der Kapitalgesellschaft eine effiziente Arbeitsteilung zwischen Risikotragung, Entscheidungskontrolle und laufendem Management. Diese Theorien widersprechen also den im Gefolge von Berle und Means seit den dreißiger Jahren aufgekommenen Thesen von der Dominanz der Manager<sup>62)</sup>, da ihnen zufolge der Spielraum des Managements durch den Aktienmarkt, den Markt für die Übernahme ganzer Unternehmungen, den Markt für Führungskräfte sowie innere gegenseitige Kontrolle und Führungskräftekonkurrenz sowie als fachkundig rekrutierte Aufsichtsgremien vollkommen eingeengt ist. In anderen Unternehmensformen, z.B. Sozietäten von Freiberuflern gibt es analoge Kontrollmechanismen. Entsprechungen hinsichtlich der mangelnden Durchsetzung von Zielen der Träger finden sich schließlich in allen nichtgewinnorientierten Betrieben der verschiedensten Art. Das Verhalten von Institutionen, welche auf nicht-marktlichen Entscheidungsmechanismen aufbauen, also von Bürokratien und politischen Instanzen wird ebenfalls in der gleichen Weise analysiert, so daß sich ERA und Neue Politische Ökonomie kaum noch voneinander unterscheiden lassen<sup>63)</sup>.

#### VII. Die Wahl organisatorischer Formen und der Prozeß des historischen Wandels der Eigentumsrechte

In letzter Zeit ist die Wahl differenzierter Formen von Verträgen und Organisationen, die um der genannten verhaltenskanalisierenden Effekte willen erfolgt, immer

stärker in den Vordergrund gerückt. Es wird nicht nur der alten Fragestellung von Coase folgend erklärt, wann Aktivitäten in Unternehmungen integriert sind und wann sie über Märkte koordiniert werden, sondern es werden dazwischen zahlreiche Abstufungen von Kooperationsformen, wie sie zuerst von Richardson<sup>64)</sup> erklärt wurden, hergeleitet und weitere Typen der Koordination wie die von Ouchi analysierte vertrauensvolle Zusammenarbeit in einem "Clan"<sup>65)</sup> berücksichtigt. Auch die Vertragsgestaltung unter Beachtung aller Transaktionsmerkmale, wie sie auf Cheung<sup>66)</sup> zurückgeht, erfährt zahlreiche Erklärungen ihrer Details und ihrer Varianten. Hierunter fällt auch die Gestaltung der inneren Organisation von Wirtschaftseinheiten, z.B. die Erklärung dezentraler Konzernorganisationen<sup>67)</sup>.

Die damit thematisierte Entstehung von Normen durch Abmachung und/oder Wählakte des Organisators kann als Vorstufe der Erklärung von Veränderungen der Eigentumsrechte angesehen werden. Der Wandel fundamentaler "primärer" Institutionen, z.B. Individualisierung oder Vergesellschaftung des Eigentums oder zunehmende staatliche Regulierung, vollzieht sich unter dem Einfluß veränderter Knappheiten, steigenden Wohlstandes, neuer Techniken und neuer äußerer Umgebungen von Gesellschaften, wie u.a. von North beschrieben<sup>68)</sup>. Dabei ändern sich zahlreiche Transaktionsbedingungen und sozialpsychologische Einstellungen, und zwar in einer als endogen erklärbaren Weise; z.B. führt zunehmende Arbeitsteilung zu größerer Entfremdung zwischen spezialisierten Gruppen, die unterschiedliche Mentalitäten entwickeln<sup>69)</sup>. Sie führt aber auch zu zunehmendem Bedarf an staatlichen Hilfseinrichtungen, zur Bewältigung der vielfältigeren und zahlreicheren Transaktionen, und zu immer neuen Nachteilen für jeweils vom Wandel betroffene Gruppen. Diese versuchen, Staatsinterventionen für Umverteilungen zu ihren Gunsten zu mobilisieren, da Investitionen in "Rentensuche" oft vorteilhafter sind als solche in ökonomische Aktivitäten<sup>70)</sup>. Die Schaffung redistributiver Einrichtungen ist aber mit mehr Konflikten verbunden als die von vorwiegend effizienzsteigernden Institutionen, obwohl etwa die Durchsetzung neuartiger Eigentumsrechte im ersten Schritt immer auch Umverteilung bedeutet.

Angesichts der Schwierigkeiten so umfassender Theorien sozialökonomischen Wandels, die überdies immer die Gefahr von zu einseitigen Typisierungen und Trendinterpretationen sowie von nur ad hoc zurechtgebogenen Pseudo-Theorien in sich bergen<sup>71)</sup>, ist es verständlich, daß neuerdings auf einfachere Elemente von Prozessen der Herausbildung von Normen bzw. Konventionen zurückgegriffen wird, die an spieltheoretischen Situationen anknüpfen und Wege möglicher Handlungskoordination und ihrer Sanktionierung aufzeigen<sup>72)</sup>. Solche Arten von Emergenz haben aber kaum Entsprechungen in den Wandlungsprozessen einer komplexen Gesellschaft mit ausdifferenzierten sozialen Strukturen und politischen Einrichtungen. Auf beiden Ebenen gibt es zwar

ähnliche Erscheinungen wie etwa den Rekurs auf eine bestehende Autorität mit der Kompetenz der Rechtsänderung, aber es gibt eben auch andere Wege des Normwandels. Vielleicht ist es nützlich, zuerst einmal nur solche verschiedenen Mechanismen der Durchsetzung neuer Institutionen zu identifizieren, Mechanismen, welche an den genannten gewichtigen Änderungen der Transaktionsbedingungen anknüpfen und diese in Änderungen von Staatsrolle und Rechtsumgebung umsetzen. Viel mehr können wir auf absehbare Zeit von einer Theorie der Dynamik der Eigentumsrechte wohl kaum erwarten<sup>73)</sup>.

### VIII. Die Bedeutung des Ansatzes für die Wirtschaftspolitik

Zum Schluß sei auf die Bedeutung der ERA für die Politik der Gestaltung auf gesamtwirtschaftlicher und einzelwirtschaftlicher Ebene hingewiesen. Die ERA wäre - soweit sie ihrem Anspruch gerecht zu werden vermag - das geeignete theoretische Fundament für die gesamte Ordnungspolitik, da sie die Folgen potentieller Rechtsgestaltung anzugeben vermag. Vielfach ist die Wirkungsanalyse der ERA in der Tat auch an normativen Gesichtspunkten, insbesondere der Pareto-Effizienz, ausgerichtet. Leider besteht aber auch die Gefahr versteckter Normativität, indem faktische Gestaltungsformen als zugleich effizient erklärt werden oder wichtige Gesichtspunkte wie Machtgleichgewicht oder Humanität bei den Folgen bestimmter Eigentumsrechtskonfigurationen nicht mitanalysiert werden.

Auf betrieblicher Ebene entspricht diesem Gestaltungsgesichtspunkt eine Auswertung der ERA für die betriebliche Organisationstheorie, die dann nach geeigneten Vorkehrungen für die kostengünstige Abwicklung der Transaktionen - von der inneren Organisation bis zum äußeren Integrationsgrad der Unternehmung - zu suchen hätte. Eine solche Neuorientierung ist wohl erst ansatzweise erkennbar<sup>74)</sup>, aber auch sie bezeugt die potentielle Fruchtbarkeit eines Ansatzes, der institutionelle Aspekte der theoretischen Analyse zugänglich macht statt sie in den Bereich einer a-theoretischen Wirtschaftskunde abzuschieben.

Fußnoten:

- 1) O. E. Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics, Vol. 22 (1979), hier Seite 233.
- 2) C. G. Veljanovski, The New Law-and-Economics: A Research Review, Oxford 1982, S. 60 f.
- 3) Als Zusammenfassung siehe etwa die Einleitung zu E. G. Furubotn und S. Pejovich (Hrsg.), The Economics of Property Rights, Cambridge (Mass.) 1974. Eine frühe Charakterisierung bietet z. B. H. Demsetz, The Exchange and Enforcement of Property Rights, Journal of Law and Economics, Vol. 7 (1964), S. 11-26.
- 4) Siehe A. A. Alchian und H. Demsetz, The Property Rights Paradigm, Journal of Economic History, Vol. 33 (1973), S. 16-27.
- 5) Zuerst in: R. Coase, The Nature of the Firm, Economica, Vol. 4 (1937), S. 386-405.
- 6) Später zusammengefaßt in: G. S. Becker, The Economic Approach to Human Behavior, Chicago-London 1976.
- 7) Dieser Aspekt wird besonders deutlich ausgeführt im Einführungsabschnitt des Buches von H. G. Manne (Hrsg.), The Economics of Legal Relationships. Readings in the Theory of Property Rights, 3. Aufl. St. Paul-New York-Los Angeles-San Francisco 1979.
- 8) Zuletzt nochmals in der Arbeit von S. Pejovich, Karl Marx, The Property Rights School, and the Process of Social Change, Kyklos Vol. 35 (1982), S. 383-397.
- 9) Für einen Nachweis dieser ganzheitlich-hermeneutischen Ausrichtung der Neo-Institutionalisten siehe G. Gäfgen, Neo-Institutionalismus - ein Weg zur Analyse und Reform zeitgenössischer Gesellschaften?, Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 22. Jahr (1977), S. 141-177.
- 10) Siehe etwa die erweiterte Betrachtung von Einflüssen auf den Wandel sozialer Strukturen bei D. C. North, Structure and Performance: The Task of Economic History, Journal of Economic Literature, Vol. 16 (1978), S. 963-978.
- 11) Eine exemplarische Arbeit in dieser Richtung bildet O. E. Williamson, The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes; Journal of Economic Literature, Vol. 19 (1981), S. 1537-1568.
- 12) Als Vorläufer werden häufig genannt F. A. v. Hayek, The Use of Knowledge in Society, American Economic Review, Vol. 35 (1945), S. 519-530 und H. A. Simon, Models of Man, New York 1957.
- 13) Was Wirtschaftssysteme angeht, gilt als Pionier K. J. Arrow; eine Auswertung seiner Ideen über die Kosten der Benutzung des Marktes und anderer Allokationsweisen bietet sein Buch: The Limits of Organization, New York 1974.
- 14) Eine Ausnahme bildet E. Bössmann, Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten, Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft, Band 138 (1982), S. 664-679.

- 15) Siehe die kurze Charakteristik etwa bei S. Pejovich, The Concept of Property Rights and A Generalization of the Standard Theory of Production and Exchange, *Frontiers of Economics*, Jg. 1976, S. 99-122, hier S. 101 f.
- 16) Ausdrucksweise von H. Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, *American Economic Review*, Vol. 57 (1967), S. 347.
- 17) Vgl. den ideengeschichtlichen Nachweis bei W. Meyer, *Entwicklung und Bedeutung des Property-Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie*, in: Alfred Schüller (Hrsg.), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München 1983, S. 1 ff., hier S. 8-12.
- 18) Charakterisierung in Anlehnung an A. Alchian, *Some Economics of Property Rights*, *Il Politico*, Vol. 30 (1965), S. 816-829.
- 19) So von E. G. Furubotn und S. Pejovich (Hrsg.), *The Economics of Property Rights*, Cambridge (Mass.) 1973, S. 3.
- 20) Letzteres ausdrücklich begründet als sozial akzeptierte Handlungsmöglichkeiten bei G. Hesse, *Der Property Rights-Ansatz - Eine ökonomische Theorie der Veränderung des Rechts ?*, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd.195/6 (1980), S. 481 f.
- 21) Siehe die Folgerungen aus solchen Rechten und den entsprechenden Transaktionskosten bei S. Pejovich, *The Concept of Property Rights*, a.a.O. S. 117 und die dort erwähnte Literatur.
- 22) Siehe aber den Ansatz von M. Veseth, *The Economics of Property Rights and Human Rights*, *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 41 (1982), S. 169-181.
- 23) Analytischer Institutionalismus, der von W. Meyer, a.a.O., S. 3 ff. treffend vom historischen Institutionalismus unterschieden wird. Vgl. auch unsere obigen Bemerkungen zu den Unterschieden zwischen den institutionalistischen Schulen und der Property Rights-Schule.
- 24) M. Hutter, *Die Gestaltung von Property Rights als Mittel der gesellschaftlich-wirtschaftlichen Allokation*, Göttingen 1979.
- 25) Siehe W. Stützel, *Preis, Wert und Macht, Analytische Theorie des Verhältnisses der Wirtschaft zum Staat*, Aalen 1972.
- 26) Siehe den Normbegriff bei K. D. Opp, *The Economic Theory of Social Norms ("Property Rights") and the Role of Social Structures and Institutions*, *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie*, Vol. 67 (1981), S. 345.
- 27) Zu dieser Bedeutung des Gefüges von Belohnungen und Bestrafungen siehe M. Tietzel, *Die Ökonomie der Property Rights: ein Überblick*, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Bd. 30 (1981), S. 209 f., vgl. auch die Abgrenzung von erlaubten Handlungsmöglichkeiten bei G. Hesse, a.a.O., S. 481 f.
- 28) Auch hier wäre wiederum zu verweisen auf G. S. Becker, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, in: a.a.O., S. 39-85.

- 29) Zu dieser und weiteren verwandten Unterscheidungen siehe G. Hesse, Die Änderung von Rechten im Property-Rights-Ansatz, *Wirtschaftsstudium*, 11. Jg. (1982), S. 250 f.
- 30) J. R. Commons, *Institutional Economics*, *American Economic Review*, Vol. 21 (1931), S. 648-657, hier: S. 652.
- 31) R. Coase, a.a.O.;  
Ders., *The Problem of Social Costs*, *Journal of Law and Economics*, Vol. 3 (1960), S. 1-44.
- 32) Diese zusätzliche Unterscheidung findet sich bei L. Wegehenkel, *Coase-Theorem und Marktsystem*, Tübingen 1980.
- 33) Siehe z.B. eine andere Einteilung bei E. Bössmann, a.a.O., S. 664.
- 34) Zu den Konsequenzen für das Coase-Theorem siehe C. G. Veljanovski, *The Coase-Theorem and the Economic Theory of Markets and Law*, *Kyklos* Vol. 35 (1982), S. 53-74.
- 35) O. E. Williamson, a.a.O., S. 247 bringt eine Abstufung dieser beiden Merkmale.
- 36) So bereits in: O. E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications*, New York 1975, S. 37-39.
- 37) Man denke an die Arbeiten von M. Olson, *The Logic of Collective Action*, 2. Aufl. Cambridge 1971, oder von J. Buchanan and G. Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor 1962.
- 38) Gewisse Anhaltspunkte für leicht überschaubare Transaktionstypen sind allerdings vorhanden. So analysiert H. Demsetz Größenordnungen von Transaktionskosten im Wertpapierhandel. *The Cost of Transacting*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82 (1968), S. 33-53.
- 39) Siehe Hayeks Interpretation dieses Paradigmas in: F. A. von Hayek, *Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs*, in: Ders., *Freiburger Studien*, Tübingen 1969, S. 97-107.
- 40) Vgl. die Agenturtheorie der Firma bei E. Fama, *Agency Problems and the Theory of the Firm*, *Journal of Political Economy*, Vol. 88 (1980), S. 288-307.
- 41) Als Beispiel für Ziele verschiedener am Willensbildungsprozeß beteiligter Personengruppen und für dominierende Beachtung der Ziele bestimmter Personenkategorien sei auf den Krankenhausbetrieb verwiesen. Vgl. etwa G. Gäfgen, *Die Allokationswirkungen verschiedener Eigentumsrechte im Krankenhauswesen*, in: Ph. Herder-Dorneich, G. Sieben, Th. Thiemeyer, *Wege zur Gesundheitsökonomie II*, *Beiträge zur Gesundheitsökonomie* Bd. 2, Gerlingen 1982, S. 101-157, Abschn. II.
- 42) Für eine frühe Formulierung des Problems siehe A. A. Alchian, *The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm*, *Journal of Industrial Economics*, Vol. 14 (1965), S. 30-41.
- 43) Zuletzt noch in diesem Sinne L. de Alessi, *Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency - An Essay in Economic Theory*, *American Economic Review*, Vol. 73 (1983), S. 64-81.

- 44) Er bezeichnet allerdings diese Werte als "Ideologien" und schließt, daß ihre Existenz das Maximierungsverhalten modifiziere. Vgl. D. C. North, Transaction Costs, Institutions and Economic History, Paper presented at the Seminar on the New Institutional Economics, Mettlach 1983.
- 45) So O. E. Williamson, a.a.O., S. 1545.
- 46) In diesem Zusammenhang wird vielfach die "österreichische" Erklärung der Evolution von Institutionen genannt, etwa K. Menger, F. A. v. Hayek und die moderne Wiederbelebung dieser Perspektive etwa bei I. M. Kirzner, Competition and Entrepreneurship, Chicago 1973.
- 47) H. Leibenstein, A Branch of Economics Is Missing: Micro-Micro-Theory, Journal of Economic Literature, Vol. 17 (1979), S. 477-502.
- 48) L. de Alessi, a.a.O.
- 49) G. J. Stigler, The Existence of X-Efficiency, American Economic Review, Vol. 66 (1976), S. 213-216.
- 50) So die Weiterentwicklung von Ideen G. S. Beckers in dem Lehrbuch von A.A. Alchian und W.R. Allen, University Economics, 3. Aufl., London-Belmont 1974, S. 21.
- 51) Vgl. etwa die Erklärung von Klassenloyalität bei G. A. Akerlof, Loyalty Filters, American Economic Review, Vol. 73(1983), S. 34-63.
- 52) Vgl. die Auffassungen von North, Fußnote 10.
- 53) Beginnend mit der Arbeit: Ch. v. Weizsäcker, Notes on Endogenous Change of Tastes, Journal of Economic Theory, Vol. 3 (1971), S. 345-372.
- 54) G. J. Stigler und G. S. Becker, De Gustibus Non Est Disputandum, American Economic Review, Vol. 67 (1977), S. 76-90.
- 55) Zu letzterem siehe G. Tullock (Hrsg.): The Economics of Charity, Center of Studies of Public Choice, 1970; allgemein siehe E. A. Thompson, Charity and Non-profit Organizations, in: K. W. Clarkson und D. L. Martin (Hrsg.): The Economics of Nonproprietary Organizations, Research in Law and Economics, Supplement 1 (1980), Greenwich (Conn.) 1980, S. 125-138.
- 56) Abzuleiten aus dem bekannten Modell von H. Averch und L. L. Johnson, Behavior of the Firm under Regulatory Constraints, American Economic Review, Vol. 52 (1962), S. 1053-69.
- 57) So M. Tietzel, a.a.O., S. 236.
- 58) Siehe die kritischen Anmerkungen bei E. Bössmann, Weshalb gibt es Unternehmungen? Der Erklärungsansatz von Ronald H. Coase, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 137 (1981), S. 672.
- 59) Siehe den Überblick bei L. de Alessi, The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence, Research in Law and Economics, Vol. 2 (1980), S. 1-47.
- 60) So O. E. Williamson, Managerial Discretion and Business Behavior, American Economic Review, Vol. 53 (1963), S. 1032-1057, sowie J. Palmer, The Profit-Performance Effects of the Separation of Ownership from Control in Large U.S. Industrial Corporations, Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 4 (Spring 1973) S. 293-302.

- 61) Als Exponenten seien genannt R. Marris und D. C. Mueller, The Corporation, Competition, and the Invisible Hand Theorem, Journal of Economic Literature, Vol.18 (1980), S. 32-63.
- 62) Die Problematik wurde von der Ökonomie bereits mit dem Aufkommen der Kapitalgesellschaft im 19. Jahrhundert erkannt, so u.a. von Adolf Wagner. Als ein Beispiel eigentumsrechtlicher Analyse aus jüngster Zeit sei verwiesen auf: E.F. Fama und M.C. Jensen, Separation of Ownership and Control, Paper presented to the Conference on The Modern Corporation and Private Property, Hoover Institution, Stanford (Cal.), Nov. 1982, on the occasion of the 50th anniversary of the Publication of A.A. Berle jun. & G.C. Means Book: The Modern Corporation and Private Property.
- 63) Als exemplarisch kann die Bürokratietheorie gelten (W. A. Niskanen, Bureaucracy and Representative Government, Chicago-New York 1971) oder die Theorie des Verhaltens von Regulierungsinstanzen (S. Peltzman, Toward a More General Theory of Regulation, Journal of Law and Economics, Vol. 19 (1976), S. 211-240), oder gar von Notenbanken (K. Acheson und J. Chant, Bureaucratic Theory and the Choice of Central Bank Goals, Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 5 (1973), S. 637-655).
- 64) G. B. Richardson, The Organization of Industry, Economic Journal Vol. 82 (1972), S. 883-896.
- 65) W. G. Ouchi, Markets, Bureaucracies and Clans, Administrative Science Quarterly, Vol. 25 (1980), S. 129-141.
- 66) St. N. S. Cheung, Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements, Journal of Law and Economics, Vol. 12 (1969), S. 23-42.
- 67) Vgl. O. E. Williamson, and N. Barghava, Assessing and Classifying the Internal Structure and the Control Apparatus of the Modern Corporation, in: K.G. Cowling (Hrsg.), Market Structure and Corporate Behavior, London 1972, S. 125-148.
- 68) D. C. North, Institutional Change and Economic Growth, Journal of Economic History, Vol. 31 (1971), S. 118-125.
- 69) So neuerdings auch D. C. North, Transactions Costs, Institutions and Economic History, a.a.O.
- 70) Zur Erklärung zunehmender Staatsaktivität aus Umverteilung siehe S. Peltzman, The Growth of Government, Journal of Law and Economics, Vol. 23 (1980), S. 209-287. Zu dem jungen Gebiet der ökonomischen Theorie des "rent seeking" siehe R. D. Tollison, Rent Seeking: A Survey, Kyklos, Vol. 35 (1982), S. 575-602.
- 71) Siehe die Kritik bei K. Borchardt, Der "Property-Rights-Ansatz" in der Wirtschaftsgeschichte - Zeichen für eine systematische Neuorientierung des Faches ?, in: J. Kocka et al (Hrsg.), Theorien in der Praxis des Historikers, "Geschichte und Gesellschaft", Sonderheft 3, Göttingen 1977, S. 140-156.
- 72) E. Ullmann-Margalit, The Emergence of Norms, New York 1978; A. Schotter, The Economic Theory of Social Institutions, Cambridge-London-New York-New Rochelle-Melbourne-Sydney 1981.
- 73) Siehe den Versuch zur Erfassung dieser Elemente einer Erklärung des Wandels bei G. Gäfgen, Institutioneller Wandel und ökonomische Erklärung, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 2 (1982), S. 19-49.
- 74) So bei A. Picot, Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, Die Betriebswirtschaft, DBW, 42.Jg.(1982), S. 267-284.