Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 268

Perspektiven der Systemforschung

Von

Thomas Apolte, Ivo Bischoff, Armin Bohnet,
Thomas Eger, Horst Feldmann, Philipp Herder-Dorneich,
Carsten Herrmann-Pillath, Wolfgang Kerber, Helmut Leipold,
Volker Nienhaus, Hans G. Nutzinger, Hermann Ribhegge, Alfred Schüller,
Theresia Theurl, Manfred Tietzel, Stefan Voigt, Uwe Vollmer,
Hans-Jürgen Wagener, Andreas Wass von Czege

Herausgegeben von

Dieter Cassel

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 268

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 268

Perspektiven der Systemforschung

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Perspektiven der Systemforschung

Von

Thomas Apolte, Ivo Bischoff, Armin Bohnet,
Thomas Eger, Horst Feldmann, Philipp Herder-Dorneich,
Carsten Herrmann-Pillath, Wolfgang Kerber, Helmut Leipold,
Volker Nienhaus, Hans G. Nutzinger, Hermann Ribhegge, Alfred Schüller,
Theresia Theurl, Manfred Tietzel, Stefan Voigt, Uwe Vollmer,
Hans-Jürgen Wagener, Andreas Wass von Czege

Herausgegeben von

Dieter Cassel

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Perspektiven der Systemforschung / von Thomas Apolte ... Hrsg. von Dieter Cassel. – Berlin : Duncker und Humblot, 1999
(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften ; N.F., Bd. 268)
ISBN 3-428-09970-2

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 3-428-09970-2

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Der Ausschuß für Wirtschaftssysteme des Vereins für Socialpolitik konnte 1998 auf 30 Jahre erfolgreiche wissenschaftliche Arbeit im Dienste der Erforschung und des Vergleichs von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen zurückblicken. Seine Jubiläumstagung, die vom 20. – 22. September 1998 in Potsdam stattfand, war jedoch weniger der Rückschau auf bisher Geleistetes gewidmet, sondern sollte vielmehr den Blick nach vorne richten und Zukunftsperspektiven der Systemforschung aufzeigen. Dies erschien dem Ausschuß geboten, nachdem sich mit der Transformation der vormals sozialistischen Planwirtschaften das systemtheoretische Erkenntnisobjekt zunehmend in Richtung auf die Funktionsweise und Gestaltungserfordernisse nationaler, internationaler und supranationaler marktwirtschaftlicher Systeme verlagert hat und sich dementsprechend die ordnungstheoretischen und -politischen Forschungsansätze inhaltlich und methodisch stark ausdifferenziert haben.

Der vorliegende Sammelband enthält alle auf der 30. Jahrestagung 1998 des Ausschusses für Wirtschaftssysteme gehaltenen Referate sowie die schriftlich vorgelegten Korreferate. Sie befassen sich zum einen mit der Darstellung und dem Vergleich alternativer systemtheoretischer Forschungsansätze und zum anderen mit deren Anwendung auf verschiedene aktuelle Problemstellungen. Dabei stehen die Traditionelle Ordnungstheorie, die Neue Institutionenökonomik und die Evolutorische Ökonomik als die gegenwärtigen Hauptströmungen systemtheoretisch relevanter Analyse im Vordergrund. Was sie zu leisten vermögen und ob sie sich vergleichsweise bewähren, wird exemplarisch für so wichtige Anwendungsfelder wie die Entwicklung und Gestaltung der monetären, sozialen und internationalen Ordnung oder die Transformation und den Vergleich von Wirtschaftssystemen gezeigt. Der Ausschuß hofft, daß die hier vorgetragenen Sichtweisen dazu beitragen, die Standortbestimmung der Systemforschung in einer Zeit des raschen wirtschaftlichen und wirtschaftswissenschaftlichen Wandels zu erleichtern.

Duisburg, im Juni 1999 *Dieter Cassel*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Erster Teil

Darstellung und Vergleich systemtheoretischer Forschungsansätze

Traditionelle Ordnungstheorie, Neue Institutionenökonomik und Evolutorische Ökonomik im Vergleich

Referat von *Thomas Eger / Hans G. Nutzinger*, Kassel 11
Korreferat von *Alfred Schüller*, Marburg 45

Zur Kennzeichnung und Systematisierung von Koordinationsverfahren: Ein Literaturüberblick

Referat von *Armin Bohnet / Ivo Bischoff*, Gießen 55
Korreferat von *Andreas Wass von Czege*, Hamburg 75

Kultur und Wirtschaftsstil – Erklärungsansätze für die Systemdynamik und Systemeffizienz in Entwicklungsländern?

Referat von *Volker Nienhaus*, Bochum 89
Korreferat von *Helmut Leipold*, Marburg 115

Zugänge zur Systemforschung

Referat von *Philipp Herder-Dorneich*, Baden-Baden 119

Zweiter Teil

Anwendung und Bewährung systemtheoretischer Forschungsansätze

Monetäre Ordnung im Lichte der Traditionellen Ordnungstheorie und der Neuen Institutionenökonomik

Referat von *Theresia Theurl*, Innsbruck 147
Korreferat von *Uwe Vollmer*, Leipzig 179

Transformation von Wirtschaftssystemen: Neue Institutionenökonomik als Analyseinstrument

Referat von *Horst Feldmann*, Tübingen 183
Korreferat von *Hans-Jürgen Wagener*, Frankfurt/Oder 221

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktion von Institutionen, Märkte für Marktzutrittsrechte und internationale Handelspolitik aus evolutorischer Sicht

Referat von *Carsten Herrmann-Pillath*, Witten/Herdecke 227
Korreferat von *Manfred Tietzel*, Duisburg 267

Wirtschaftliche Freiheitsrechte, Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum: Zum heuristischen Potential des Vergleichs von Wirtschaftssystemen

Referat von *Stefan Voigt*, Jena 271
Korreferat von *Wolfgang Kerber*, Marburg 299

Verdrängung von Solidargemeinschaften durch staatliche Sozialpolitik: Ordnungstheoretische Überlegungen zur Sozialpolitik

Referat von *Hermann Ribhegge*, Frankfurt/Oder 307
Korreferat von *Thomas Apolte*, Duisburg 327

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Teil

Darstellung und Vergleich systemtheoretischer Forschungsansätze

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Traditionelle Ordnungstheorie, Neue Institutionenökonomik und Evolutorische Ökonomik im Vergleich

Von *Thomas Eger* / *Hans G. Nutzinger*, Kassel*

A. Zur Fragestellung und zum Aufbau der Arbeit

Der folgende Beitrag untersucht die Leistungsfähigkeit einiger verschiedener, wenn auch keineswegs überschneidungsfreier, und in sich selbst oftmals noch unterschiedlich ausdifferenzierter wirtschaftswissenschaftlicher Denkrichtungen für den Vergleich von „Wirtschaftssystemen" im weiteren Sinne. Wir unterscheiden hierbei vereinfachend drei Hauptrichtungen: (1) die Traditionelle Ordnungstheorie, deren Grundlagen im wesentlichen zwischen 1930 und 1960 von *Walter Eucken*, *Alfred Müller-Armack* und *Alexander Rüstow* gelegt wurden, (2) die von *Richter* / *Furubotn* (1996) als „Neue Institutionenökonomik" zusammengefaßten und gekennzeichneten Denkrichtungen und (3) die verschiedenen Ansätze, die sich unter der Bezeichnung „Evolutorische Ökonomik" versammelt haben. Auch wenn insbesondere die Ordnungstheorie, vor allem aufgrund der historischen Bedingungen, unter denen sie entstand, in ihrem Grundansatz von einem Systemvergleich im engeren Sinne – also zunächst einer polaren Gegenüberstellung „reiner" Ordnungsformen wie der (freien) Verkehrswirtschaft auf der einen Seite und der Zentralverwaltungswirtschaft auf der anderen Seite – ausgeht, wollen wir, nicht zuletzt aufgrund der Entwicklung der letzten zehn Jahre, die ja bekanntlich zu einem Zusammenbruch traditioneller „Planwirtschaften" geführt hat, im folgenden die Begriffe „Wirtschaftssysteme" und „Systemvergleich" in einem weiteren Sinne gebrauchen, der verschiedene (realtypische) Ausprägungen von Marktwirtschaft ebenso in die Betrachtung mit einbezieht wie die spezifische Transformationsproblematik in den ehemaligen zentral geplanten Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas.

Die vergleichende Darstellung und Untersuchung der drei genannten Denkrichtungen orientiert sich zum einen an ihrer analytischen Leistungsfähigkeit, also vor allem an der durch sie vermittelten Fähigkeit, ein theoretisches Verständnis für die Funktionsweise realtypischer Wirtschaftsordnungen zu gewin-

* Für hilfreiche Hinweise anläßlich der Diskussion unseres Vortrages danken wir den Mitgliedern des Ausschusses für Wirtschaftssysteme, insbesondere unserem Korreferenten *Alfred Schüller*, Marburg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen, und zum anderen – damit zusammenhängend, aber nicht zusammenfallend – fragt sie nach der wirtschaftspolitischen Leistungsfähigkeit dieser Denkansätze, also insbesondere nach ihrer Fähigkeit, konkrete Gestaltungshinweise für die Lösung ordnungspolitischer Fragen, sei es in der Weiterentwicklung realer Marktwirtschaften oder beim Transformationsprozeß ehemaliger Zentralverwaltungswirtschaften, zu liefern. Dabei wird sich zeigen, daß keine der genannten Denkrichtungen ein ausschließliches „Erklärungsmonopol" für die Fragen eines Systemvergleichs im weiteren Sinne beanspruchen kann, und daß der Beitrag der einzelnen Denkansätze stark von der Art und insbesondere von dem Abstraktionsgrad der jeweils untersuchten Fragestellung abhängt. Wir skizzieren nun die drei genannten Denkrichtungen in der oben angegebenen Reihenfolge (Abschnitte B. bis D.), bevor wir in einem abschließenden Resümee die wichtigsten Ergebnisse dieser vergleichenden Darstellung zusammenfassen.

B. Der Ansatz der Traditionellen Ordnungstheorie

I. Statik und Dynamik von *Euckens* Ordnungskonzeption

Wie bereits erwähnt, ist die Traditionelle Ordnungstheorie im wesentlichen in den Jahren 1930 bis 1960 entstanden, also mit zeitlich klarer Priorität vor den beiden anderen Denkrichtungen, der Neuen Institutionenökonomik und der Evolutorischen Ökonomik. Ein unmittelbarer Vergleich mit diesen erst in den letzten 30 Jahren ausformulierten „modernen" Denkrichtungen ist daher kaum möglich, denn *Eucken*, *Müller-Armack* und *Rüstow*[1] – sie werden oftmals als „Gründerväter" der Sozialen Marktwirtschaft bezeichnet (*Nutzinger / Müller* 1997) – verfügten weder über das moderne analytische Instrumentarium, dessen sich die beiden anderen, später entwickelten Denkrichtungen bereits bedienen konnten, noch konnten sie auf die theoretischen und empirischen Erfahrungen der letzten Jahrzehnte zurückgreifen, die wesentlich zum Entstehen der Neuen Institutionenökonomik und der Evolutorischen Ökonomik beigetragen haben. Auch wenn man die heute vertretene Ordnungstheorie nicht einfach als immanente Weiterentwicklung der drei genannten Autoren betrachten kann, macht es gleichwohl durchaus Sinn, sich auch auf heutiges ordnungstheoretisches Denken zu beziehen, denn der Umstand, daß auch Erkenntnisse aus den beiden anderen Denkrichtungen in die moderne ordnungstheoretische Diskussion eingeflossen sind, hat zwar diese Denkrichtung bereichert, aber keineswegs zu ihrer Auflösung in reine Institutionen- oder Evolutionsökonomik geführt.[2]

---

[1] Wir stützen uns dabei vor allem auf folgende Arbeiten: *Eucken* (1932, 1940/50, 1952); *Müller-Armack* (1981); *Rüstow* (1950-1957).

[2] Zur Ordnungstheorie in ihrer Beziehung zu moderneren ökonomischen Ansätzen vgl. etwa *Schmidtchen* (1984); *Forschungsstelle* (1987), insbesondere die Beiträge von *Schüller* und *Leipold*, sowie *Streit* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daß nun die moderne ordnungstheoretische Diskussion auch durch Autoren wie *Friedrich August von Hayek* und *James Buchanan* bestimmt wird, deren wirtschaftspolitische Grundideen nicht mehr in einem mehr oder weniger statischen „Ordo"-Begriff wie bei *Walter Eucken* verankert werden können, muß nicht unbedingt als Konflikt mit der vermeintlichen „Statik" der *Eucken*schen Ordnungskonzeption verstanden werden, sondern kann im Gegenteil als Hinweis auf immanent dynamische Theorieansätze bei *Eucken* selbst genutzt werden, die bei der Rezeption seiner beiden Hauptwerke, „Die Grundlagen der Nationalökonomie" (1940/1950) und „Grundsätze der Wirtschaftspolitik" (1952) lange Zeit nicht ausreichend wahrgenommen wurden. So verstanden, können Ideen wie *Hayek*s Konzept der „spontanen Ordnung" oder auch *Buchanan*s konstitutionenökonomischer Ansatz als wertvolle Ergänzungen und Erweiterungen der ordnungstheoretischen Sichtweise aufgefaßt werden, auch wenn sie sich nicht in jedem Falle bruch- und spannungslos in die ursprüngliche Systematik von *Walter Eucken* einfügen.

Wenn wir zunächst trotzdem den ursprünglichen ordnungstheoretischen Entwurf von *Eucken* in den Vordergrund stellen, so geschieht dies nicht in der Absicht, neuere Weiterentwicklungen dieses Denkansatzes auszublenden und dadurch die Ordnungstheorie als hoffnungslos veraltet erscheinen zu lassen; der Grund für diese Darstellung ist vielmehr der Umstand, daß die zugrunde liegende Ordnungskonzeption bei *Eucken* durch eine recht strenge Systematik und Einheitlichkeit gekennzeichnet ist, die eine relativ gedrängte Beschreibung dieses Ansatzes erlauben; darüber hinaus zeigt auch eine nähere Betrachtung des *Eucken*schen Werkes, daß der gegen seine Ordnungskonzeption erhobene Vorwurf der „Statik" erheblicher Relativierung bedarf.

Allerdings spricht der erste Augenschein tatsächlich dafür, daß die Ordnungstheorie, verglichen mit den beiden anderen Denkrichtungen, nicht nur durch eine ausgesprochene Normativität des Ansatzes, sondern auch durch eine gewisse „Statik" des zugrunde liegenden Ordnungsbegriffs gekennzeichnet ist. Bereits der lateinische Begriff „Ordo" – der im Mittelalter zur Kennzeichnung eines idealen „Gottesstaates" diente – legt eine statische Sicht des Ordnungsproblems nahe, und bestimmte Formulierungen *Euckens*, wie etwa die „Konstanz der Wirtschaftspolitik" mit der Forderung, die Wirtschaftspolitik solle „beharrlich" am wirtschaftsverfassungsrechtlichen Rahmen für den Wirtschaftsprozeß festhalten (*Eucken* 1952, S. 289), begünstigten ein primär statisches Verständnis von Ordnungstheorie sowohl bei den Vertretern wie auch den Kritikern dieser Denkrichtung.

Es gibt indessen eine ganze Reihe von Gesichtspunkten, die heute dafür sprechen, die angebliche Statik des ordnungstheoretischen Denkens erheblich zu relativieren. Zum einen sind gerade mißverständliche Ausdrücke, wie zum Beispiel im Postulat „Konstanz der Wirtschaftspolitik", nicht als endgültige Formulierungen zu betrachten, denn es war vor allem *Euckens* früher und un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erwarteter Tod vor Fertigstellung der „Grundsätze", der eine entsprechende Ausdifferenzierung und Qualifizierung solch mißverständlicher Passagen verhinderte.[3] Naheliegende Umformulierungen für mißverständliche Ausdrücke wie „Konstanz der Wirtschaftspolitik" und „beharrliches Festhalten" könnten z. B. der Begriff „Verläßlichkeit der Wirtschaftspolitik" und die Forderung sein, daß in einer ohnehin schon durch Unsicherheiten behafteten Welt der Staat durch diskretionäre wirtschaftspolitische Eingriffe nicht zusätzliche Unsicherheiten schaffen sollte.

Worum es *Eucken* tatsächlich geht, kann man seinen beiden Hauptwerken (1940/1950, 1952) leicht entnehmen: Es geht ihm – nicht zuletzt aufgrund der historischen Erfahrungen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts – vor allem darum, „unstabile Ordnungen" (1952, S. 197-199) zu vermeiden, und zwar vor allem dadurch, daß sein konstituierendes Grundprinzip, die Herstellung eines funktionsfähigen Preissystems vollständiger Konkurrenz als wesentliches Kriterium jeder wirtschaftspolitischen Maßnahme (*Eucken* 1952, S. 254), die Sicherung der Wettbewerbsordnung zur Hauptaufgabe macht. Diese Wettbewerbsordnung selbst war aber, wie *Eucken* durchaus nicht unbekannt war, durchaus dynamisch (*Eucken* 1932). Vieles von dem, was bei *Eucken* als „Statik" verstanden und kritisiert wurde, läßt sich im Lichte dieser Überlegungen besser als „Stabilität" beschreiben – und diese Stabilitätseigenschaft läßt sich in einer dynamischen Wettbewerbswirtschaft gerade nicht durch Festhalten am „Status quo" erreichen.

Einen weiteren deutlichen Hinweis auf die weithin übersehene Dynamik im Denken von *Walter Eucken* gibt sein erstmals 1932 publizierter, 1997 wiederveröffentlichter Aufsatz „Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus". Hier betont er, in bemerkenswerter Übereinstimmung mit etwa zeitgleich argumentierenden, aber in dieser Hinsicht weitaus bekannter gewordenen Ökonomen wie *Josef A. Schumpeter*, gerade die dynamische Sicht des Wirtschaftsprozesses, die er aber weniger an den Persönlichkeitsmerkmalen eines „Pionierunternehmers" festmacht als vielmehr vor allem an der Marktform. Der wenig innovative Unternehmer „solcher Industrien, in denen ... die Peitsche der Konkurrenz fehlt", ist durch „Erstarrung oder Feudalisierung" (*Eucken* 1932, S. 6) geprägt, aber dieser „statische" Unternehmertyp, dem es mehr um die Sicherung monopolistischer Marktstellungen und um (verbands-) politischen Einfluß geht als um die Durchsetzung neuer Produkte und Prozesse, kann sich unter Wettbewerbsbedingungen nicht behaupten. Dort finden wir vielmehr einen „Unternehmertyp des Wettbewerbs", der aufgrund der „Überfülle von Erfindungen ... genügend Anregung [hat], neue Kombinationen

---

[3] Gerade an der fraglichen Stelle (*Eucken* 1952, S. 289) findet sich im Manuskript der Vermerk „Ausbau im einzelnen", auf den auch die Herausgeber der „Grundsätze", *Edith Eucken* und *K. Paul Hensel*, hinweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchzusetzen" (ebenda S. 7). Schon hier werden wichtige Parallelen und Bezüge zwischen *Schumpeters* dynamischer Wettbewerbskonzeption, bei diesem zentriert um die Gestalt des „Pionierunternehmers", und *Euckens* Vorstellung von marktwirtschaftlicher Ordnung[4] und der darin dem Unternehmer zukommenden Rolle deutlich.

Im Kontext seiner durchaus als evolutorisch zu bezeichnenden Überlegungen zu den „staatlichen Strukturwandlungen" entwickelt *Eucken* (1932, S. 10-15) auch Überlegungen zu einer Verflechtung wirtschaftlicher und politisch-administrativer Interessen, die er als „Wirtschaftsstaat" bezeichnet, analysiert und kritisiert. An die Stelle einer klaren Funktions- und Aufgabentrennung zwischen Staat und Wirtschaft (*Eucken* 1932, S. 10, spricht anschaulich von einer „Scheidemauer zwischen den Sphären der Wirtschaft und des Staates") tritt in seiner Analyse seit und vor allem nach *Bismarck* eine zunehmende Verflechtung beider Bereiche, in welcher der Staat immer mehr zum Mediator und Notar des Ausgleichs wirtschaftlicher Einzelinteressen wird, anstatt unparteiisch verbindliche Wettbewerbsregeln für alle vorzugeben. Gewisse Analogien zu der Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg (die *Eucken* nur noch in den ersten Ansätzen erlebte) sind dabei unverkennbar.[5]

Eucken (1932, S. 13) sieht in dieser Verflechtung wirtschaftlicher und staatlicher Interessen auch einen Grund dafür, „[d]aß mit diesem Prozeß die Größe des Staatsapparates außerordentlich wächst, daß sein Etat mächtig anschwillt, daß er ... viel tiefer als früher in die Einkommensgestaltung des einzelnen eingreift, daß sich also eine entschiedene Expansion der Staatstätigkeiten vollzieht," und damit spricht er auch viele Themen an, die im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik (Abschnitt C. unten) dann seit Mitte der 50er Jahre thematisiert werden. Daß die dort vor allem in den letzten 30 Jahren in den Vordergrund gerückten Eigeninteressen staatlicher Organisationen und Entscheidungsträger bei *Eucken* nur am Rande auftauchen, dürfte vor allem der Tatsache zuzuschreiben sein, daß er zu seiner Zeit staatliches Handeln noch mit einigem Recht vor allem durch ein auf Pflichtgefühl und Pflichterfüllung beru-

---

[4] *Eucken* (1932) spricht zwar noch von Kapitalismus, meint aber zweifellos die marktwirtschaftliche Ordnung.

[5] So schreibt die ORDO-Schriftleitung zum Wiederabdruck des Aufsatzes von *Eucken* (1932/1997): „Der Interventionismus *Adenauers* ähnelte insofern demjenigen *Bismarcks*, als er der Staatsräson und der Außenpolitik untergeordnet war. Marktwirtschaftliche Grundsätze wurden zwar akzeptiert, wenn dies politisch opportun erschien, standen aber grundsätzlich zur Disposition. *Bismarck* wie *Adenauer* blieben aber nicht Herren der Geister, die sie gerufen hatten, und ihre Nachfolger hatten nicht das Format, die staatliche Suprematie allgemeiner Grundsätze über den Partialegoismus wirtschaftlicher Interessen wiederherzustellen. Der einsame und nicht immer erfolgreiche Widerstand *Ludwig Erhards* gegen den ungebändigten Interessentenpluralismus ist inzwischen der Praxis gewichen, den Staat zum bloßen Notar von Gruppenverhandlungen zu machen, wobei sich auch die Staats- und Finanzbürokratie mehr als ein Interessent unter anderen versteht" (ORDO, Bd. 48, 1997, S. 3).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hendes Beamtentum verwirklicht sah. Wenn man in heutiger Sicht administrative Partikularinteressen stärker betont als dies zu Zeiten von *Eucken* üblich und wohl auch empirisch begründet war, bedeutet dies aber keinen grundsätzlichen Einwand gegen sein Konzept des „Wirtschaftsstaates", das sich ohne grundsätzliche Schwierigkeiten durch Einbeziehung solcher politischer Parikularinteressen erweitern läßt.

II. Normativität der Ordnungskonzeption und Interdependenz der Ordnungen

Unsere vorangegangenen Überlegungen haben deutlich gemacht, daß sich der vor allem in der Vergangenheit häufig erhobene Vorwurf, *Eucken* habe den Begriff der „Ordnung" (zu) statisch konzipiert, auf dem Hintergrund unserer vorangegangenen Präzisierungen in dieser Allgemeinheit zweifellos nicht mehr aufrecht erhalten läßt. Wie sieht es nun aber mit der „Normativität" von *Euckens* Ordnungskonzeption aus, der Tatsache nämlich, daß er die „Koordination von Einzelinteresse und Gesamtinteresse als ordnungspolitische Aufgabe" (1952, S. 366) betrachtet, die – anders als im klassischen Liberalismus – nicht einfach durch Beseitigung feudaler und monopolistischer Schranken und die Gewährleistung des liberalen Rechtsstaats ein für allemal „erledigt" werden kann, sondern beständigen staatlichen Handelns – besonders in der Wettbewerbspolitik – bedarf. Zweifellos entscheidet sich *Eucken* hier bewußt für ein normativ gestaltendes Konzept von Wirtschaftspolitik auf der Grundlage eines sowohl empirisch ausgerichteten, aber auch normativ bestimmten Ordnungsgedankens. Er (1952, S. 372 f.) verwendet den Begriff „Ordnung" in einem doppelten Sinn: Als „Wirtschaftsordnung" ist sie „die Gesamtheit der realisierten Formen, in denen in concreto jeweils der alltägliche Wirtschaftsprozeß abläuft"; ihm zufolge ist die Analyse dieser konkreten Ordnungen die „Basis für die Ordnungspolitik". Gleichzeitig versteht er sie aber auch als eine „Ordnung, die dem Wesen des Menschen und der Sache entspricht ..., in der Maß und Gleichgewicht bestehen". Damit knüpft *Eucken* ganz bewußt an den mittelalterlichen Begriff des „Ordo" an, den er nun aber nicht mehr als gottgewollte Ordnung, quasi als „Gottesstaat", versteht, sondern – im Sinne des Neukantianismus – als eine regulative Idee, konkreter: als eine auf analytischer Grundlage beruhende und gestaltete „sinnvolle Zusammenfügung des Mannigfaltigen zu einem Ganzen". Dabei sind beide Konzepte – „Ordnungen als individuelle, wechselnde Tatbestände der Geschichte und Ordnung als Ordo" – wechselseitig aufeinander bezogen: „Der Mensch will wissen, wie die konkreten Ordnungen sind, und er sucht eine bessere Ordnung" (*Eucken* 1952, S. 373; wörtlich gleich auch 1950, S. 239).

Die Suche des Menschen nach der besseren Ordnung ist einerseits sittlich geboten, denn er muß sich – gerade als Wirtschaftswissenschaftler – der ethi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Frage stellen: „Wie kann der modernen industrialisierten Wirtschaft eine funktionsfähige und menschenwürdige Ordnung gegeben werden?" (*Eucken* 1952, S. 14; 1950, S. 239). In dieser Perspektive erscheint *Euckens* Ordnungskonzeption als „konstruktivistisch", da sie eine explizite Gestaltungsaufgabe enthält. Das ist bis zu einem gewissen Grade richtig, denn er weist die klassisch-liberale „Wirtschaftspolitik des Laissez-faire" aufgrund seiner Konzeption ebenso zurück wie die traditionelle Praxis staatlicher Intervention in wirtschaftliche Abläufe. Im Gegensatz zum klassischen Liberalismus geht *Eucken* (1952, S. 373) in der Tat nicht mehr davon aus, daß sich die Wettbewerbsordnung von selbst herausbildet, so daß es ausreichen würde, „gewisse Prinzipien des Rechts zu verwirklichen und im übrigen die Entwicklung der Wirtschaftsordnung sich selbst zu überlassen". Aber dieser Konstruktivismus ist nicht beliebig, denn die ihn leitenden Grundideen sind in der Wirklichkeit selbst zumindest ansatzweise schon enthalten. Ordnungspolitik ist also nicht beliebige Konstruktion – und wenn sie es ist, wie man das im Falle der „zentralen Verwaltungswirtschaft" vielleicht sagen könnte, ist ihr Ergebnis wenig zweckdienlich, da dann eine richtige Bewertung von Alternativkosten aufgrund des fehlenden „Knappheitsmessers" (*Eucken* 1950, S. 214) der Preise nicht gelingen kann.

Die vom Wirtschaftswissenschaftler vertretene Ordnungspolitik darf daher nicht einfach voluntaristisch sein, sondern sie muß die Bedingungen dafür schaffen, daß „die starken Tendenzen zur Wirkung [kommen], die auch in der industriellen Wirtschaft zur vollständigen Konkurrenz drängen" (ebenda). Gerade die zweifellos normative Leitidee der funktionsfähigen Wettbewerbsordnung verhindert also, daß in der wirtschaftspolitischen Praxis dezisionistisch und ohne Betrachtung der Folgewirkungen unmittelbar in ökonomische Abläufe und Funktionszusammenhänge eingegriffen wird. Daher legt *Eucken* das Schwergewicht seiner Ordnungskonzeption auf die „konstituierenden Prinzipien der Wirtschaftspolitik", welche die Grundverfassung der (Wettbewerbs-) Wirtschaft bilden, und formuliert nur eher ergänzend deren „regulierende Prinzipien", die in genau spezifizierten (Ausnahme-)Fällen auch einen Eingriff in wirtschaftliche Abläufe gestatten, nämlich dann, wenn trotz einer richtig gestalteten Wettbewerbsordnung die Marktergebnisse aufgrund irgendeiner Form von „Marktversagen" im weitesten Sinne oder aufgrund distributiver Überlegungen korrekturbedürftig erscheinen.[6]

Damit kommen wir nochmals zu dem bereits erörterten Einwand gegen das Konzept der Wettbewerbsordnung, sie sei insbesondere von *Eucken* nicht dynamisch, sondern lediglich statisch konzipiert (*Grosser* 1985, S. 85 f.). Mitun-

---

[6] Die empirische Frage, ob es sich – etwa bei den im regulierenden Prinzip der (korrekten) Wirtschaftsrechnung angesprochenen Externalitäten – tatsächlich nur um „Ausnahmen" handelt, soll hier zunächst einmal unberücksichtigt bleiben; vom konzeptionellen Standpunkt *Euckens* aus handelt es sich zweifellos um Irregularitäten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ter wird *Eucken* etwa vorgeworfen, sein „funktionsfähiges Preissystem vollständiger Konkurrenz", dessen Herstellung oberstes Gebot und erstes regulierendes Prinzip der Wirtschaftspolitik ist, stelle in der Praxis die wenig innovative „Schlafmützenkonkurrenz" vieler kleiner, wenig innovativer Polypolisten dar, die aufgrund ihres Eingebundenseins in parametrische Preiskonstellationen keinesfalls dazu geeignet seien, als *Schumpeter*sche Pionierunternehmer auf dynamischen Märkten neue Produktionsprozesse und neue Produkte zu entwickeln und durchzusetzen (*Grosser* 1985, S. 63-93). Dieser Einwand unterscheidet sich von dem zuvor diskutierten Vorwurf insofern, als er auf die (angebliche) faktische Unmöglichkeit von Innovation bei vielen kleinen Polypolisten hinweist, die bei vollkommenem Wettbewerb in der Tat keine über die marktmäßige Entlohnung der Faktoren hinausgehenden (Hyper-)Gewinne erzielen können und die auch aufgrund dieser Marktbedingungen, insbesondere auch aufgrund ihrer polypolistisch niedrigen Betriebsgröße, Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Innovationen durch Eigen- oder Fremdkapital haben werden, da für sie eine hohe Kapitalakkumulation ebenso schwierig sein dürfte wie die Beschaffung von Fremdkapital zur Innovationsfinanzierung (vor allem mangels ausreichender Sicherheiten).

Dieser Einwand ist dann beachtlich, wenn man das (statische) Modell des vollkommenen Wettbewerbs als zureichende Beschreibung einer in Wahrheit dynamischen Wettbewerbswirtschaft auffaßt und in diesem Sinne „zu wörtlich" nimmt. Dadurch wird ein an sich bedeutsames Problem – nämlich die Schwierigkeit einer Finanzierung innovativer, also noch nicht hinreichend erprobter Produkte, Leistungen und Verfahren – so stark pointiert, daß daraus auf eine Unmöglichkeit geschlossen wird. Die Annahme, Polypolisten seien prinzipiell zur Innovation unfähig, verliert einiges an Plausibilität, wenn man sich *Euckens* „funktionsfähiges Preissystem der vollständigen Konkurrenz" als eine gedankliche Ruhelage, als eine Art Referenzsystem vorstellt, auf dessen Hintergrund sich die Dynamik des realen Wettbewerbsprozesses entfaltet. Überhaupt erscheint es uns als eine produktive Lesart der *Euckens*chen Ordnungskonzeption, wenn man sie als eine alternative Formulierung der angelsächsischen Wohlfahrtsökonomik auffaßt, die zumindest ansatzweise die beiden Hauptsätze der Welfare Economics anspricht und darüber hinaus auf deren institutionelle Fundierung eingeht.

Gegen eine Kritik, die der klassischen Ordnungstheorie undifferenziert ein statisches Denken vorwirft, kann man schließlich noch den bei *Eucken* allerdings meist nur angedeuteten Gedanken der „Interdependenz der Ordnungen" geltend machen.[7] Dieser Gedanke begrenzt nicht nur den immanent vorhande-

[7] Eine wichtige Ausnahme sind *Euckens* Überlegungen zur Interdependenz der wirtschaftlichen und der staatlichen Ordnung. Vgl. dazu *Eucken* (1932) sowie *Eucken* (1952), Kap. XIX, Abschnitt IV.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen Konstruktivismus der Ordnungspolitik, indem er auf innerökonomische Folgewirkungen partieller Eingriffe hinweist; so spricht *Eucken* von „Interdependenz" im Sinne einer wechselseitigen Abhängigkeit „aller wirtschaftlichen Erscheinungen, aller Bewertungen, aller Handlungen". Darüber hinaus geht es ihm aber auch um eine Interaktion der Wirtschaftsordnung insgesamt wie auch ihrer Teilordnungen mit allen übrigen – staatlichen, gesellschaftlichen, kulturellen usw. – Lebensordnungen. Gerade diese umfassende Interdependenz der Ordnungen verleiht der Ordnungskonzeption eine gewisse immanente Dynamik, die *Eucken* allerdings nicht hinreichend expliziert. Immerhin hat er einige Hinweise gegeben, die den Interdependenzgedanken etwas näher illustrieren. Bezogen auf die Funktionsweise der Marktwirtschaft stellt er z. B. – natürlich keineswegs überraschend – fest, daß die Prinzipien der Wettbewerbsordnung nicht nur von der Gesetzgebung, sondern auch von Rechtsprechung und Verwaltung zu verwirklichen seien. Vergleichbare Konsistenzansprüche stellt *Eucken* (1952, S. 306-324) an die Konjunktur- und die Sozialpolitik. Unübersehbar ist dabei allerdings die normative Überlastung des Wettbewerbskonzepts, wenn er etwa im Hinblick auf die Vermögenskonzentration meint, diese beruhe weniger auf Einkommen aus (ererbtem) Kapitalbesitz als vielmehr auf der starken Marktstellung der großen Unternehmen, und daher sei (vollkommener) Wettbewerb das beste Mittel zur Herstellung einer akzeptablen Einkommens- und Vermögensverteilung. Bedenkt man etwa die gegenwärtige Diskussion um globalen Wettbewerb und nationale Standortvorteile, so wird heute – in gewisser Weise nahezu umgekehrt – argumentiert, daß die Überlegenheit des amerikanischen Marktmodells u. a. gerade auf den großen Einkommensunterschieden beruht, die dieses Modell auf dem Arbeitsmarkt zuläßt.[8]

Besonders deutlich werden *Euckens* Intuitionen zur Interdependenz der Ordnungen anhand seiner Analyse des Staates, die er nach den bereits erörterten Überlegungen zu den „Staatlichen Strukturwandlungen" (1932) dann systematischer in den „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik" (1952) durchführt. Dazu formuliert er zwei „staatspolitische Grundsätze der Wirtschaftspolitik". Der erste Grundsatz verpflichtet die staatliche Politik darauf, „wirtschaftliche Machtgruppen aufzulösen oder ihre Funktion zu begrenzen", denn „jede Festigung der Machtgruppen verstärkt die neufeudale Autoritätsminderung des Staates" (1952, S. 334). Nach dem zweiten Grundsatz sollte die „wirtschaftspolitische Tätigkeit des Staates ... auf die Gestaltung der Ordnungsform der Wirtschaft gerichtet sein, nicht auf die Lenkung des Wirtschaftsprozesses" (S. 336). Beide Grundsätze sind nach *Eucken* „auf den Aufbau einer zureichenden Staatsordnung gerichtet und gehören notwendig zusammen" (S. 337). Er vergleicht sie mit dem Grundsatz der Gewaltenteilung, der den einzelnen Men-

[8] So hat jüngst Daimler-Benz-Chef *Schrempp* anläßlich der Übernahme von Chrysler unter Hinweis auf amerikanische Spitzeneinkommen eine stärkere Anhebung deutscher Managergehälter gefordert, „um international wettbewerbsfähig zu bleiben".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen vor der Übermacht des Staates schützen soll, während die beiden staatspolitischen Grundsätze darauf zielen, „dem Staat eine unabhängige Willensbildung zu ermöglichen". Auch wenn *Eucken* diese staatspolitischen Grundsätze relativ allgemein hält, kann man doch aus ihnen – in Verbindung mit seinem Gesamtwerk[9] – die Vorstellung erkennen, daß eine klare Zuordnung von Zuständigkeiten und Rechten einerseits, verknüpft mit einer ebenso deutlichen Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Pflichten andererseits, auch ein Grundprinzip der staatlichen Ordnung sein muß. Andernfalls kommt es – z. B. über die von ihm angesprochenen „wirtschaftlichen Machtgruppen" – zu den Phänomenen, die etwa die Neue Politische Ökonomie und generell die Neue Institutionenökonomik in das Zentrum ihrer Analyse stellen: Trittbrettfahrerverhalten, Rent-seeking und Überwälzung von Kosten auf Dritte. Insofern finden sich bereits, zumindest ansatzweise, in der Ordnungspolitik wichtige Themen, die in der späteren Diskussion sehr viel ausführlicher und mit moderneren analytischen Mitteln behandelt worden sind.

III. Neuere Erweiterungen des ordnungstheoretischen Ansatzes

Daß der ursprüngliche ordnungstheoretische und systemvergleichende Ansatz von *Walter Eucken* durchaus immanent erweiterungsfähig ist (auf die spätere Hinzufügung von Elementen anderer liberaler Denker, wie *Hayek* und *Buchanan* wurde bereits hingewiesen), das zeigt z. B. das Werk von *K.P. Hensel* (1977). Dieser betrachtet zunächst die konstitutiven Formelemente wirtschaftlicher Gesamtordnungen und damit von Wirtschaftssystemen, nämlich die Systeme der Planung arbeitsteiliger Gesamtprozesse (1977, S. 14 f.). Alle anderen Formelemente – wie etwa die konkrete Eigentumsordnung, die Unternehmensverfassung, die betriebliche Ergebnisrechnung, die Gestaltung der Geldversorgung und die konkrete Preisbildung auf unterschiedlichen Märkten – sind demgegenüber akzidentiell, aber keineswegs unbedeutend: Sie „lassen sich dem Planungssystem zwar nicht beliebig, aber doch in außerordentlich vielen Kombinationen zuordnen ... Es gibt also zwei Grundsysteme, aber nicht nur zwei, sondern sehr viele Modelle wirtschaftlicher Gesamtordnungen dezentraler oder zentraler Planung der Prozesse. Mit anderen Worten: Für jedes der beiden Grundsysteme gibt es eine beträchtliche Variationsbreite der ordnungspolitischen Ausgestaltung" (ebenda). Gerade nach dem Zusammenbruch der osteuropäischen Planwirtschaften gewinnt diese Modifikation der ursprünglichen *Euckens*chen Ordnungskonzeption für die Systemforschung unseres Erachtens eine besondere Bedeutung.

Das Problem des „Wandels von Ordnungen" wird von *Walter Eucken* (1932) zwar am Beispiel der „staatlichen Strukturwandlungen" – vom „libera-

[9] Besonders wichtig sind hier *Eucken* (1932, 1950).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len Staat" hin zum „Wirtschaftsstaat" und vom „Friedensprinzip" des 19. Jahrhunderts in den internationalen Beziehungen hin zum „Hereinschleppen zahlreicher Kriegsreste in den Frieden"[10] (*Eucken* 1932, S. 18) – erörtert, aber eine umfassende und systematische Analyse des evolutionären Ordnungsaspekts hat er nicht unternommen. Auch *Alexander Rüstow* (1950-1957) behandelt dieses Thema eher historisierend als analytisch. *Wilhelm Röpkes* (1997) Überlegungen zur langfristigen Entwicklung[11] sind so stark von der zu Beginn der Bundesrepublik noch durchaus virulenten Debatte um „Marktwirtschaft" versus „Sozialismus" und die seinerzeitigen politischen Systemkonflikte geprägt, daß hierbei eine langfristige Entwicklungsperspektive jenseits der ordnungspolitischen Grundentscheidung kaum erkennbar ist.[12] Moderne Ordnungstheoretiker (*Leipold* 1996) greifen daher zunehmend auf evolutorische Ansätze zurück, um mit dem Wandel von Ordnungen verbundene Phänomene, wie beispielsweise Pfadabhängigkeiten der Entwicklung, zu analysieren. In diesem Zusammenhang können etwa Wirtschaftsordnungen und ihre Teilordnungen als Netzwerkstrukturen betrachtet werden.

Unter Aufnahme spieltheoretischer Konzepte, wie des Gefangenendilemmas, leitet *Leipold* (1997, S. 403) wichtige forschungsstrategische Konsequenzen für die Ordnungstheorie ab: Da „die Entstehung glaubhafter Bindungen oder Restriktionen des individuellen Vorteilskalküls eine notwendige Bedingung für die Evolution geordneter Beziehungen ist [...,] gilt es, die Beweggründe oder Wurzeln solcher Bindungen zu klären. Die Einsicht, daß die Aufrechterhaltung der Ordnung gerade in anonymen, großen Gruppen oder Gesellschaften ... steten Gefährdungen unterliegt, verweist auf die Notwendigkeit, die Befolgung von Regeln zu überwachen und notfalls zu erzwingen. Folglich gilt es zu klären, wie diese Überwachung zu organisieren ist und wie die Kontrolleure selbst zu kontrollieren sind." Die Aufnahme solcher institutionenökonomischer Überlegungen hat aber nicht nur den Zweck, die Notwendigkeit von Ordnungspolitik quasi spieltheoretisch zu motivieren, sie kann auch wichtige Hinweise dafür geben, daß die Ausschaltung von Wettbewerb in und zwischen verschiedenen Staaten eine wesentliche Bedingung für das Aufkommen und die Persistenz „despotischer Imperien" ist, die in der Regel durch militärische Überlegenheit und Unterwerfung benachbarter Länder den friedlichen Sy-

---

[10] Gemeint ist der Versailler Vertrag.

[11] *Wilhelm Röpkes* Entwurf entstand aus Anlaß der zweiten Bundestagswahl von 1953, wurde aber seinerzeit nicht veröffentlicht und erst durch die Publikation in ORDO, Bd. 48 (1997), allgemein zugänglich.

[12] Zudem wählt *Röpke* eine so breite Definition von „Sozialismus" (unter Einschluß des Wohlfahrtsstaats, der Sozialisierung und der Planwirtschaft), daß differenzierende Betrachtungen unterschiedlicher Ausprägungen von Marktwirtschaft angesichts dieser polarisierenden Gegenüberstellung analytisch insofern erschwert werden, als sie stets unter dem Vorwurf des „Ersatzsozialismus", *Röpke* (1997), S. 45, stehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stemwettbewerb weitgehend ausschalten und zugleich die Grundlage zur Stabilisierung interner Willkürherrschaft und damit einhergehender repressiver und ökonomisch unproduktiver Regeln schaffen konnten (*Leipold* 1967, S. 411). Hier wird die positive Rolle deutlich, die der Wettbewerb zwischen den europäischen Staaten und Regierungen sowie innerhalb dieser Länder für die Entstehung eines europäischen „Sonderwegs" spielt; dieser Sonderweg ist durch Entstehung und Befolgung friedfertiger Regeln, also durch ausgeprägte marktwirtschaftliche und politisch-demokratische Ordnungselemente, gekennzeichnet. Wie der europäische Einigungsprozeß zeigt, bestehen aber weiterhin Anreize zu wirtschaftlicher und politischer Kollusion, also zur Beschränkung institutionellen Wettbewerbs. *Leipold* (1997, S. 422) ist daher der Auffassung, daß die Theorie der Ordnungsentstehung zugleich die notwendige Grundlage für die normative Theorie der Ordnungs- und Wettbewerbspolitik ist, „zu deren vorrangigen Aufgaben es gehört, adäquate Regeln für den institutionellen Wettbewerb zu entwickeln". Damit wird zumindest perspektivisch ein auch in der Zukunft bedeutsames Feld moderner Ordnungstheorie und Ordnungspolitik eröffnet.[13]

Einen wichtigen, bislang wohl unterschätzten Bezug zu Fragestellungen des klassischen Institutionalismus in den USA und in Deutschland, welche die Neue Institutionenökonomik (Abschnitt C. unten), wenn auch meist in neoklassisch-modellmäßigem Rahmen, wieder aufgenommen hat, bildet schließlich das von *Eucken* in den „Grundlagen" (1950, S. 15-23) formulierte „Antinomieproblem", die Frage nämlich, „ob und inwieweit angesichts der gewaltigen Vielgestaltigkeit und geschichtlichen Vielförmigkeit der wirtschaftlichen Verhältnisse der Anspruch der Nationalökonomie einlösbar ist, allgemeine wirtschaftliche Gesetze formulieren und wirtschaftliche Zusammenhänge angemessen erklären zu können" (*Leipold* 1998, S. 6). Wie *Leipold* überzeugend argumentiert, hat *Eucken* mit seiner Ordnungstheorie eine eigenständige, wenn auch noch unvollständige Lösung der Antinomie durch sein Verfahren der pointierend hervorhebenden Abstraktion geliefert, indem er das Besondere historisch-konkreter Verhältnisse herausarbeitet und zu reinen Ordnungsformen des Wirtschaftens destilliert. *Leipold* (1998, S. 37) macht, vor allem anhand einer Interpretation von *Adam Smith*, deutlich, daß „[i]n der analytischen Berücksichtigung der moralischen Voraussetzungen für das Zustandekommen eines friedfertigen und produktiven Zusammenlebens der Menschen ... der entscheidende Ansatzpunkt für die Überwindung der großen Antinomie der Ökonomie zu sehen [ist]". Dieses Problem wird in den vorherrschenden

---

[13] Die von *Leipold* (1997) skizzierte Perspektive des institutionellen Wettbewerbs ist wohl auch ein guter Ansatzpunkt, um das kulturhistorisch-religionssoziologische Anliegen älterer Theoretiker, wie etwa von *Alexander Rüstow*, *Alfred Müller-Armack* und *Alfred Weber* (1935/1950), in einem relativ systematisch-analytischen Kontext wieder aufzunehmen und weiter zu bearbeiten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ökonomischen Erklärungsansätzen – auch in der Neuen Institutionenökonomik (Abschnitt C.) und in der Evolutorischen Ökonomik (Abschnitt D.) – bisher noch deutlich unterschätzt.

Die konkreten Ausprägungen insbesondere realtypischer marktwirtschaftlicher Ordnungen, wie sie etwa *K.P. Hensel* in Erweiterung von *Eucken* im Auge hatte, werden auf diesem Hintergrund in ihren Entstehungsbedingungen verständlicher. Ergänzt werden muß allerdings eine derartige Sicht institutionellen Wandels durch eine Analyse der realen Funktionsweise konkreter (marktwirtschaftlicher) Ordnungen. Hierzu liefert *Hirschmans* (1970) kontrastierende Gegenüberstellung von „voice" (Widerspruch) und „exit" (Abwanderung) einen guten theoretischen Ansatzpunkt, den wir auch im Hinblick auf konkrete wirtschaftspolitische Empfehlungen (etwa im Vergleich zwischen den USA und Deutschland) für weiter ausbaufähig halten (*Eger / Nutzinger* 1998).[14]

C. Neue Institutionenökonomik

I. Allgemeine Bemerkungen

Mit den Begriffen „(Neo-)Institutionalismus" und „Neue Institutionenökonomik" wird eine Vielzahl sehr heterogener Theorieentwicklungen vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg bezeichnet, die sich wohl nur auf einen sehr generellen gemeinsamen Nenner bringen lassen, nämlich die Vorstellung, daß es – im Unterschied zur institutionslosen „Wohlfahrtsökonomik" – auf Institutionen entscheidend ankommt. Die meisten Vertreter des heutigen Neo-Institutionalismus knüpfen nur noch mit ihren Fragestellungen – wie Betonung von Institutionen, von Transaktionen, von geschichtlichen Veränderungen – an die historischen Vorläufer – den amerikanischen Institutionalismus und die (Jüngere) Historische Schule – an. Sie vertreten dagegen im allgemeinen einen „methodologischen Individualismus", der bei den beiden genannten historischen Vorläufern gerade ein zentrales Objekt der Kritik an den damaligen „Grenznutzen-Schulen" gebildet hatte. Insofern ist die Bezugnahme führender Vertreter der „Neuen Institutionenökonomik" auf die geschichtlichen Vorgänger eher als ein Anknüpfen an Fragestellungen denn als ein Rückgriff auf deren methodologisches Verständnis zu sehen.[15]

---

[14] Mit dieser Begrifflichkeit arbeitet auch *Leipold* (1987, S. 411-413), um die relative Stabilität despotischer Autokratien zu erklären, nämlich wesentlich aufgrund ihrer simultanen Einschränkung von Abwanderung und Widerspruch.

[15] Als wichtige Ausnahme von dieser Charakterisierung des heutigen „Neo-Institutionalismus" bzw. der „Neuen Institutionenökonomik" ist der deutsch-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler *K. William Kapp* (1910-1976) zu nennen, der sich in seinen umwelt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In allgemeiner Sicht ist eine Institution ein Normensystem, das die Interaktionen von Menschen koordiniert und reguliert. Je nachdem, ob Institutionen kodifiziert sind oder nicht und ob die Sanktionsgewalt hierarchisch organisiert ist oder nicht, kann man formale Institutionen wie Verfassungen, Satzungen und Gesetze von informellen Institutionen wie Tabus, Bräuchen, Konventionen, Usancen, Sitten, Traditionen und Verhaltenskodizes unterscheiden.[16]

Viele Autoren definieren aber Institutionen auch als Einrichtungen, die für einen bestimmten Bereich zuständig sind und bestimmte Zwecke erfüllen, wie z. B. Unternehmungen, Kirchen, Staaten, Behörden:

„Eine Institution im hier verwendeten Sinne ist ein auf ein bestimmtes Zielbündel abgestelltes System von Normen einschließlich deren Garantieinstrumenten, mit dem Zweck, das individuelle Verhalten in eine bestimmte Richtung zu steuern" (*Richter* 1994, S. 2).

„Neue Institutionenökonomik" ist ein Gattungsbegriff für verschiedene neue Theorieansätze, die sich mit Institutionen befassen und die folgendes gemeinsam haben (*Richter / Furubotn* 1996):

Zum einen grenzen sich diese Ansätze sowohl gegenüber der (institutionslosen) Neoklassik ab als auch gegenüber dem „Alten Institutionalismus" (wie z. B. *Veblen*, *Commons* und *Mitchell* sowie der deutschen Historischen Schule), der als unzureichend theoretisch fundiert angesehen wird.[17] Zum anderen sind diese Ansätze dadurch gekennzeichnet, daß sie den „harten Kern" der Neoklassik, nämlich stabile Präferenzen der Individuen, rationale Wahl der Akteure und Konzentration auf Gleichgewichtsstrukturen interdependent handelnder Individuen, beibehalten, gleichzeitig aber den Anwendungsbereich der neoklassischen Analyse durch eine Lockerung der restriktiven Annahmen traditioneller neoklassischer Modelle erweitern.[18]

Ausgangspunkt institutionenökonomischer Modelle sind individuelle Akteure mit stabilen und unabhängigen Präferenzen, die eine Zielfunktion unter Nebenbedingungen maximieren. Im Unterschied zur traditionellen Neoklassik

---

und entwicklungsökonomischen Schriften relativ stark an den historischen Vorbildern orientiert, wenn er auch zentrale Begriffe, wie die „Sozialkosten", aus der Wohlfahrtsökonomik mit in seine Überlegungen integriert. Vgl. vor allem *Kapp* (1950/1979).

[16] Ökonomen berufen sich bei der Unterscheidung zwischen formalen und informellen Institutionen häufig auf *North* (1990). Wenig beachtet wird demgegenüber die grundlegende Arbeit von *Theodor Geiger* (1964), der „Recht" von anderen sozialen Normen danach unterscheidet, ob die Reaktion der Öffentlichkeit auf Normverletzungen stärker organisiert ist oder eher spontan erfolgt.

[17] Inwiefern diese Einschätzung der „Alten Institutionalisten" zutreffend ist, sei hier einmal dahingestellt. Zu einer Kritik dieser Einschätzung vgl. etwa *Reuter* (1998) und die dort angegebene Literatur.

[18] Vgl. hierzu z. B. *Eggertson* (1990), S. 3 ff., S. 29 f.; *Richter / Furubotn* (1996), S. 211.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird allerdings das Modell der rationalen Wahl insbesondere in zweierlei Hinsicht erweitert: Einerseits stehen im Mittelpunkt der entsprechenden Arbeiten nicht mehr die Güter und Produktionsfaktoren, sondern vielmehr die Rechte bezüglich dieser Güter und Produktionsfaktoren („property rights").[19] Andererseits wird explizit die Existenz von Transaktionskosten berücksichtigt, d. h. als zusätzliche Nebenbedingungen werden in die Modelle rational handelnder Akteure Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie Überwachungs- und Durchsetzungskosten – kurz: in der traditionellen Neoklassik vernachlässigte „Reibungsverluste" wirtschaftlicher Transaktionen – eingefügt. Aus positiven Transaktionskosten folgt, daß reale Verträge niemals vollständig spezifiziert, sondern immer mehr oder weniger unvollständig sind.

In der Neuen Institutionenökonomik werden die Handlungen von Organisationen (wie beispielsweise einer Unternehmung) auf das Verhalten ihrer Mitglieder zurückgeführt, die unter jeweils spezifischen Beschränkungen bestimmte Ziele erreichen wollen („methodologischer Individualismus"). Unternehmungen werden nicht mehr als profitmaximierende Einheiten betrachtet, das Unternehmensverhalten wird vielmehr auf das Verhalten der in der Unternehmung kooperierenden Individuen zurückgeführt, deren private Ziele nur partiell übereinstimmen. So mögen beispielsweise die Beschäftigten an hohen Löhnen, sicheren Arbeitsplätzen und angenehmen Arbeitsbedingungen interessiert sein. Manager fragen ebenfalls hohe Einkommen und angenehme Arbeitsbedingungen nach, betrachten aber darüber hinaus ihre Tätigkeit auch in stärkerem Maße als „gewöhnliche" Beschäftigte als ein Mittel, Macht- und Prestigebedürfnisse zu befriedigen, wobei häufig unterstellt wird, daß Macht und Prestige mit der Unternehmensgröße und dem Unternehmenswachstum zunehmen. Die Kapitalgeber bzw. Anteilseigner streben demgegenüber nach einer hohen Rendite ihres Kapitaleinsatzes. Es hängt dann von den technischen und organisatorischen Nebenbedingungen und den damit verbundenen Meß-, Kontroll- und Durchsetzungskosten ab, welches Gewicht den einzelnen Interessen bei der tatsächlich verfolgten Unternehmungspolitik zugemessen wird.[20] Dementsprechend werden staatliche Behörden nicht (mehr) als Instrumente betrachtet, das Gemeinwohl zu fördern. Vielmehr wird das Verhalten der Behörden auf das Verhalten der entsprechenden Amtsinhaber zurückgeführt, die ihre privaten Ziele unter der Nebenbedingung der jeweils spezifischen Organisationsregeln verfolgen (*Downs* 1965).

Beobachtbare Verhaltensweisen, Organisationsformen und Institutionen werden als Gleichgewichte interdependent handelnder Individuen mit spezifi-

---

[19] Vgl. hierzu auch die grundlegende Arbeit von *Coase* (1960).

[20] Vgl. etwa *Ridder-Aab* (1980); *Aoki* (1984); *Milgrom / Roberts* (1992); *Eger / Nutzinger / Weise* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Zielfunktionen unter jeweils spezifischen Nebenbedingungen interpretiert.[21] Dabei lassen sich grob zwei Erkenntnisziele der Neuen Institutionenökonomik unterscheiden:

1. Wie wirken bestimmte Institutionen auf das Verhalten der betroffenen Individuen und Organisationen sowie auf die Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft insgesamt? Daraus läßt sich auch die (normative) Frage ableiten, wie Institutionen ausgestaltet sein sollten, um ein gewünschtes Ergebnis zu erreichen.

2. Wie entstehen und wandeln sich Institutionen?

Betrachten wir die Herangehensweise der Neuen Institutionenökonomik bezüglich beider Erkenntnisziele etwas genauer.

II. Ökonomische Konsequenzen von Institutionen

Zur ersten Fragestellung gibt es inzwischen eine Vielzahl theoretischer und empirischer Untersuchungen, von denen nur einige beispielhaft aufgeführt werden sollen:

- Sollte man natürliche Monopole wie etwa bestimmte kommunale Versorgungsunternehmen in Staatseigentum überführen, sollte man das Angebot privaten Anbietern überlassen, deren Preise und Qualitäten einer staatlichen Regulierung unterliegen, oder sollte man Lizenzen versteigern, die demjenigen privaten Anbieter das befristete Recht geben, exklusiv bestimmte wohlspezifizierte Leistungen anzubieten, der bereit ist, den niedrigsten Preis für diese Leistungen zu verlangen? Für alle drei Lösungen gibt es inzwischen zahlreiche Anwendungsbeispiele und zahlreiche institutionenökonomische Arbeiten, die herzuleiten versuchen, unter welchen Bedingungen welche Lösung zu den besseren Ergebnissen führt.[22]
- Ein freier Zugang zu knappen Ressourcen führt tendenziell zu einer Übernutzung dieser Ressourcen, d. h. zu Überweiden, Überfischen, Überjagen oder Raubbau an Wäldern. Diese wichtige Erkenntnis hat in den letzten Jahren insofern zu Kontroversen geführt, als das Problem der Übernutzung in Anlehnung an *Hardin* (1968) häufig auch als „Tragödie des Gemeineigentums" oder „Trauerspiel der Allmende" (*Richter / Furubotn* 1996, S. 105) bezeichnet wird. Neuere Arbeiten zu diesem Thema versuchen zu spezifizieren, durch welche Nutzungsbeschränkungen öffentliches Eigentum bzw.

---

[21] Siehe auch *Eggertson* (1990), S. 29 f.

[22] Ein sehr kurzer Überblick, der die wesentlichen Argumente enthält, findet sich bei *Frank* (1991), S. 399 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gemeineigentum gekennzeichnet ist und inwiefern sich diese Eigentumsform somit von einem freien Zugang, also der Abwesenheit jeglichen Eigentums, unterscheidet.[23]

- Ausführlich untersucht wurde in den letzten Jahren die Frage, welchen Beitrag alternative Haftungsregeln leisten können, Individuen und Organisationen dazu zu veranlassen, eine effiziente Schadensvorsorge zu betreiben. Insbesondere die in vielen Industriestaaten zu beobachtende Tendenz, die im Deliktsrecht vorherrschende Verschuldenshaftung durch eine (verschuldensunabhängige) Gefährdungshaftung zu ersetzen (z. B. Produkthaftungsrecht, Umwelthaftungsrecht), ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen.[24]
- Ein interessantes Anwendungsgebiet institutionenökonomischer Ansätze ist auch die Frage, inwieweit das moderne Patent- und Urheberrecht die Anreize beeinflußt, zu gesamtwirtschaftlich gerechtfertigten Kosten Erfindungen zu machen, Innovationen durchzusetzen und neue Werke der Literatur, Wissenschaft, Musik oder Kunst zu schaffen, und in welchem Maße dieses Recht die Nutzung dieser Ideen beeinträchtigt.[25] Aktuell ist insbesondere die Frage, in welcher Weise die Wirkung des bestehenden Patent- und Urheberrechts durch die zunehmende internationale Konkurrenz, durch den technischen Fortschritt in der Aufzeichnungs- und Kopiertechnik sowie durch die Einführung neuer digitaler Informations- und Kommunikationstechniken beeinflußt wird (*Palmer* 1986; *Ott / Schäfer* 1994; *Dreier* 1997).
- Häufig befassen sich Institutionenökonomen auch mit der Frage, wodurch bei einer gegebenen Rechtsordnung die Wahl einer bestimmten Organisations- bzw. Vertragsform bestimmt wird, wie z. B. die Wahl zwischen Festpachtverträgen und Ernteteilungsverträgen (*Cheung* 1969; *Rao* 1971; *Reid* 1977; *Allen / Lueck* 1992), die Wahl zwischen funktionaler und multidivisionaler Unternehmensorganisation (*Williamson* 1975, 1985), die Wahl zwischen Franchising und eigenen Verkaufsstellen (*Rubin* 1978; *Mathewson / Winter* 1985; *Hadfield* 1990), die Wahl zwischen Spotmarktgeschäften, langfristigen Vertragsbeziehungen und vertikaler Integration (*Eger* 1995; *Hart* 1995).

---

[23] Vgl. insbesondere *Stevenson* (1991).

[24] Grundlegend zur ökonomischen Analyse des Schadensrechts ist *Shavell* (1987). Zur Empirie vgl. neuerdings *Dewees / Duff / Trebilcock* (1996).

[25] *Walter Eucken* (1952), S. 268, hob seinerzeit sehr stark die Gefahren des Patentrechts für den Wettbewerb hervor: „Wirtschaftsformen, die mit der Wettbewerbsordnung unvereinbar sind, systemfremde Wirtschaftsformen also, entstanden oft in Anknüpfung an das moderne Patentrecht. ... Anders als erwartet, hat das Patentrecht trotz gewisser gesetzlicher Vorsichtsmaßregeln starke Tendenzen zur Monopolbildung und zur Konzentration in der Industrie ausgelöst." Vgl. auch *Eucken* (1932), S. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Als Spezialfall des normativen Aspekts dieser Fragestellung könnte man die Konstitutionenökonomik interpretieren, die sich mit der Frage befaßt, welchen Verfassungsregeln rational handelnde Individuen in einem hypothetischen Naturzustand freiwillig zustimmen würden, um bestimmte Ziele zu erreichen (*Buchanan / Tullock* 1962; *McKenzie* 1984).[26]

III. Entstehung und Wandel von Institutionen aus institutionenökonomischer Sicht

Aus institutionenökonomischer Sicht lassen sich Institutionen als Instrumente begreifen, die dem Ziel dienen, unter den jeweiligen räumlichen und zeitlichen Bedingungen Transaktionskosten zu senken und die Transaktionssicherheit zu erhöhen. Danach wird institutioneller Wandel immer dann auftreten, wenn die neuen Institutionen höhere Nettovorteile für eine Gesellschaft erwarten lassen als die alten Institutionen. Das „klassische" Zitat von *Demsetz* lautet: "... property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization" (*Demsetz* 1967, S. 350). „Property rights" oder – frei übersetzt – „soziale Normen" bzw. „Institutionen" werden hier wie Güter behandelt, die nach einer volkswirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Analyse aufgrund einer nicht näher beschriebenen (kollektiven) rationalen Wahlhandlung produziert werden.

North / Thomas (1973) haben sich in ihrer bahnbrechenden Arbeit, in der sie den institutionellen Wandel in Westeuropa zwischen 900 und 1700 als effiziente Antwort auf sich verändernde Ressourcenknappheiten beschrieben, dieser Sichtweise bedient. Gemäß dieser effizienzorientierten Erklärung mußte ein Land wie Spanien, dessen ineffiziente Institutionen wirtschaftliches Wachstum für lange Zeit behinderten, als Anomalie erscheinen, die darauf zurückzuführen war, daß das grundlegende Ziel der jeweiligen Herrscher, sich die erforderlichen Steuereinnahmen zu möglichst geringen Transaktionskosten zu beschaffen, unter den gegebenen Bedingungen nur mit ineffizienten Institutionen zu erreichen war.

Später bediente sich *North* (1981) einer neoklassischen Theorie des Staates, die das private Interesse des Herrschers an hohen und sicheren Einnahmen in den Mittelpunkt stellt. Dabei hat der Herrscher zum einen potentielle Rivalen um die Herrschaft, zum anderen Kosten der Berechnung, der Durchsetzung und des Einsammelns von Abgaben zu berücksichtigen. Effiziente Institutionen setzen sich nach dieser Sichtweise nur unter spezifischen Bedingungen als

---

[26] Zum Forschungsprogramm einer *positiven* Konstitutionenökonomik mit Verfassungsregeln als Explanans bestimmter ökonomischer Variablen oder als Explanandum siehe *Voigt* (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleichgewichtige Institutionen durch, d. h. effiziente, wachstumsfördernde Institutionen sind die Ausnahme, nicht die Regel.

In seinem (vorläufig) letzten großen Werk untersucht *North* (1990) die möglichen Gründe für die Persistenz ineffizienter Institutionen etwas genauer. Im Mittelpunkt seiner Überlegungen steht die Feststellung, daß die jeweils bestehenden Institutionen den Erwerb von Wissen und Qualifikationen sowie die Wahrnehmung der Welt seitens der Menschen systematisch beeinflussen. Die technologische und institutionelle Entwicklung sind somit in starkem Maße pfadabhängig, und Selbstverstärkungseffekte begünstigen die einmal vorhandene institutionelle Struktur, sei sie nun effizient oder ineffizient. Basiert ein System in starkem Maße auf Rent-seeking, d. h. auf Umverteilungsaktivitäten, so werden sich entsprechende Erwartungen bei den wirtschaftlichen Akteuren bilden, und es wird ein Anreiz bestehen, die Umverteilung allmählich zu perfektionieren.[27] Aufgrund der Schwierigkeit, die unterstützenden informellen Institutionen und Ideologien zu ändern, ist es für einen potentiellen „politischen Unternehmer" mit überaus großen Problemen verbunden, den Übergang zu einem effizienteren, stärker auf Produktivitätsfortschritt ausgerichteten, System zu organisieren und durchzusetzen. Wie diese Prozesse der Stabilisierung und Destabilisierung von Institutionen im einzelnen ablaufen, ist allerdings bei *North* nicht näher ausgeführt. Derartigen Fragen widmet sich zum Teil die Evolutorische Ökonomik, der wir uns im folgenden zuwenden werden.

D. Evolutorische Ökonomik

I. Allgemeine Bemerkungen

Die verschiedenen Ansätze, die sich unter der Bezeichnung „Evolutorische Ökonomik" versammelt haben, sind noch wesentlich disparater, als das bei der „Neuen Institutionenökonomik" der Fall ist.[28] Allen diesen Ansätzen ist gemeinsam, daß sie das Gleichgewichtskonzept der Neoklassik für unzulänglich halten, Prozesse und Wandel zu erklären. Darin erschöpfen sich aber auch schon die Gemeinsamkeiten. So stellen viele evolutorische Ökonomen „Neuerungen" in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung, d. h. sie endogenisieren den technischen Fortschritt, indem sie die Entstehung und Verbreitung neuer Ideen analysieren (*Hesse* 1990; *Witt* 1987; *Witt* 1992). Andere sehen demgegenüber die Veränderung der natürlichen Umwelt durch das Zusammenwirken der Menschen als wichtige Quelle wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandels (*Georgescu-Roegen* 1976; *Guha* 1981; *Daly* 1996). Wiederum andere konzen-

---

[27] Vgl. hierzu auch das Modell von *Eger / Weise* (1992).

[28] Vgl. auch den Überblick bei *Nelson* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trieren sich auf den Wandel sozialer Institutionen und betonen die „konstitutionelle Unwissenheit" des Menschen und seine Neigung, sich an Regeln zu orientieren (*Hayek* 1980-1981).[29] Einige Autoren sehen im Hinblick auf die Offenheit evolutorischer Prozesse mathematische Modelle als ungeeignet an, derartige Prozesse zu modellieren. Andere bedienen sich spieltheoretischer Modelle oder nicht-linearer dynamischer Gleichungssysteme, um typische Merkmale dieser Prozesse besser erfassen zu können.

In Analogie zu den Begrifflichkeiten biologischer Evolutionstheorien[30] können zwei Aspekte jedes Evolutionsprozesses unterschieden werden:

1. Variation: Entsprechend der Variation durch (zufällige) Kopierfehler oder (sexuelle) Rekombination von Genen in der Biologie muß der Ökonom erklären, wie es – auch ohne exogene Umgebungsveränderungen – zur Variation von Handlungen in der Zeit kommt. Hierbei kann es sich um die Durchsetzung bereits vorhandener Ideen handeln (*Schumpeter* 1911/1964), um die Entstehung neuer Ideen (*Hesse* 1990), um den Übergang zu neuen Handlungen aufgrund eines abnehmenden Grenznutzens in der Zeit (*Weise* 1991) oder um einfache Irrtümer, die sich später als erfolgreich erweisen.

2. Selektion: Nach welchen Prinzipien wird entschieden, welche Handlungen sich als erfolgreich erweisen? Was ist überhaupt Gegenstand der Selektion – die einzelne Handlung (*Weise* 1997), die Routine (*Nelson / Winter* 1982) oder unpersönliche Verhaltensregeln menschlicher Gruppen (*Hayek* 1980-81)? Sind Regeln, die sich spontan gebildet haben, effizient, weil sie die „geronnenen Erfahrungen" von vielen Menschen über viele Generationen enthalten (*Hayek*

---

[29] „Der Mensch ist ebenso sehr ein Regeln folgendes wie ein zweckgeleitetes Lebewesen ... Und er ist erfolgreich nicht, weil er weiß, warum er die Regeln beachten sollte, die er beachtet, oder weil er sogar fähig ist, alle diese Regeln in Worte zu fassen, sondern weil sein Denken und Handeln von Regeln geleitet wird, die sich in einem Selektionsprozeß in der Gesellschaft, in der (er) lebt, entwickelt haben und die auf diese Weise das Produkt der Erfahrung von Generationen sind"; *Hayek* (1980, Bd. 1), S. 27.

[30] Für die Evolutorische Ökonomik scheint die Vorstellung von *Lamarck*, daß erlernte Eigenschaften vererbt werden, relativ gut geeignet zu sein, während diese Vorstellung für die biologische Evolutionstheorie widerlegt wurde. Vgl. hierzu auch *Mayr* (1998), S. 247 f. Nach *Nelson* (1995), S. 54, läßt sich das allgemeine Konzept der Evolutionstheorie durch die folgenden Elemente charakterisieren: "The focus of attention is on a variable or set of them that is changing over time and the theoretical quest is for an understanding of the dynamic process behind the observed change; a special case would be a quest for understanding of the current state of a variable or a system in terms of how it got there. The theory proposes that the variable or system in question is subject to somewhat random variation or perturbation, and also that there are mechanisms that systematically winnow on that variation. Much of the predictive or explanatory power of that theory rests with its specification of the systematic selection forces. It is presumed that there are strong inertial tendencies preserving what has survived the selection process. However, in many cases there are also forces that continue to introduce new variety, which is further grist for the selection mill."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1980-81), oder sind derartige Regeln nicht vielmehr anhand der Anreizstruktur zu bewerten, die sie produziert hat (*Cooter* 1996)? Welche Rolle spielen Veränderungen der Selektionsumgebung und Pfadabhängigkeiten bei der Entwicklung der beobachteten Variablen in der Zeit?[31] Viele evolutorische Ansätze leiden daran, daß sie diesen Selektionsprozeß nur unvollkommen abbilden.[32]

Wie bereits angedeutet, gibt es zwei Typen mathematischer Modelle, die evolutorische Prozesse abzubilden versuchen: spieltheoretische Modelle und Modelle komplexer dynamischer Systeme. Im folgenden werden einige, in diesem Zusammenhang besonders interessante spieltheoretische Modelle diskutiert. Daran anschließend werden die Grundzüge synergetischer Modelle vorgestellt, die besonders geeignet erscheinen, typische Nicht-Linearitäten komplexer dynamischer Systeme abzubilden.

II. Spieltheoretische Modelle

Alle Modelle evolutorischer Spiele gehen davon aus, daß ein jeweils spezifisches gesellschaftliches Organisationsproblem durch eine geeignete Institution gelöst werden kann. Es wird dann untersucht, ob sich diese Institution bei einer ständigen Wiederholung des Spiels spontan herausbildet.

Im folgenden sollen drei Typen von Spielen diskutiert werden, die besonders häufig zur Erklärung der Entstehung jeweils spezifischer Institutionen herangezogen werden: das Koordinationsspiel, das Gefangenendilemma-Spiel und das Chicken-Spiel. Um die Darstellung zu vereinfachen, wird – ohne Verlust an Allgemeingültigkeit – jeweils ein Zwei-Personen-Spiel zugrunde gelegt.[33]

---

[31] *Nelson* (1995), S. 58. Insbesondere bei der kulturellen Evolution ist davon auszugehen, daß sich die Selektionsumgebung relativ schnell verändert. „Es gibt ... keine Gewähr dafür, daß eine Orientierung der Menschen an sozialen Normen auf Dauer die Bedingungen reproduziert, unter denen sich die Handlungen vergangener Generationen als erfolgreich erwiesen haben mögen"; *Eger* (1996), S. 239.

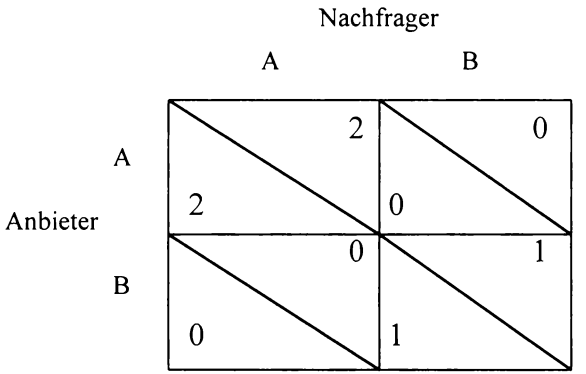
[32] Ein Beispiel für die Auseinandersetzung um die Effizienz spontan entstandener Regeln ist die lang anhaltende Diskussion um die Frage, ob die Rechtsprechung (insbesondere das Common Law) dazu tendiert, sich einem effizienten Zustand anzugleichen, weil der „Gerichtsmechanismus" aufgrund der ihm immanenten Anreize systematisch ineffiziente Richtersprüche verdrängt (hierzu auch *Eger* 1991 und die dort angegebene Literatur). Ein anderes Beispiel ist die aktuelle Streitfrage, ob in der EU eine stärkere Harmonisierung von Steuersätzen, Umwelt- und Sozialgesetzgebung, Sicherheitsstandards u.a.m. erforderlich ist, um den Leistungswettbewerb zu fördern, oder ob ein „Systemwettbewerb" besser geeignet ist, die geeigneten Steuersätze, Umwelt-, Sozial- und Sicherheitsstandards usw. zu entdecken. Zur Befürwortung eines stärkeren Systemwettbewerbs vgl. etwa *Streit / Mussler* (1995); *Siebert / Koop* (1994). Zu einer skeptischen Beurteilung vgl. *Sinn* (1997); eine vermittelnde Position vertritt *Apolte* (1999).

[33] Vgl. auch *Hirshleifer* (1982).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Das Koordinationsspiel: Dieses Spiel ist besonders gut geeignet, das Entstehen von überregionalen Märkten zu erklären. Anbieter und Nachfrager, die sich am Fernhandel beteiligen wollen, werden nur bereit sein, den weiten und mühseligen Anmarsch zu bestimmten Orten auf sich zu nehmen, wenn sie erwarten, zu dieser Zeit an diesem Ort hinreichend viele Tauschpartner zu finden. Die wesentlichen Anreizprobleme dieses Koordinationsproblems lassen sich recht gut anhand eines Zweipersonenspiels mit einem Anbieter und einem Nachfrager veranschaulichen, die zwischen zwei Orten, A und B, wählen können.[34]

Wenn wir einmal annehmen, daß sowohl der Anbieter als auch der Nachfrager Ort A dem Ort B vorziehen und daß beide Spieler ein koordiniertes Verhalten einem unkoordinierten Verhalten vorziehen, so ergibt sich eine Matrix mit der folgenden Auszahlungsstruktur:[35]



Es läßt sich leicht zeigen, daß dieses Spiel neben den beiden Gleichgewichten in den reinen Strategien (2,2) bzw. (1,1) ein instabiles Gleichgewicht in den gemischten Strategien hat. Erwartet der Anbieter, daß der Nachfrager den Ort A mit einer Wahrscheinlichkeit von 1/3 und den Ort B mit einer Wahrscheinlichkeit von 2/3 wählt, so ist er indifferent zwischen beiden Orten, d.h. beide Strategien haben für ihn den gleichen Erwartungswert. Die gleichen Überlegungen gelten für den Nachfrager. Wählt also jeder mit einer Wahrscheinlichkeit von 1/3 Ort A und mit einer Wahrscheinlichkeit von 2/3 Ort B, so hat keiner einen Anreiz, von dieser gemischten Strategie abzuweichen, sofern der andere seine Strategie beibehält.

---

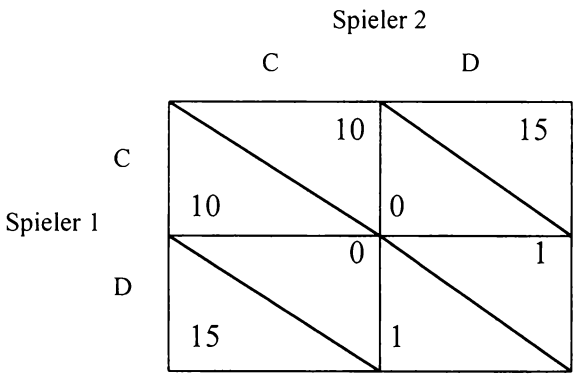
[34] Der Einfachheit halber unterstellen wir, daß die zeitliche Koordination bereits gelöst ist. Das grundlegende Koordinationsproblem ändert sich nicht, wenn man viele mögliche Orte und viele mögliche Zeitpunkte unterstellt.

[35] Wichtig ist die Rangfolge der Bewertungen, die absoluten Zahlen sind willkürlich gewählt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Überträgt man diese Überlegungen auf ein wiederholtes Spiel mit sehr vielen Teilnehmern, so läßt sich der folgende evolutorische Prozeß modellieren:[36] Jeder Spieler bildet zunächst A-priori-Erwartungen über das Verhalten der jeweils anderen Spieler und wählt eine optimale Strategie aus. In den darauffolgenden Zügen beobachtet jeder Spieler die Strategienwahl der anderen Spieler und paßt seine Erwartungen entsprechend an. Es entsteht ein stochastischer Prozeß, der in einem Gleichgewichtspunkt endet, in dem alle Erwartungen wechselseitig bestätigt werden. Das Ergebnis dieses Prozesses hängt ausschließlich von der vergangenen Entwicklung ab, d. h. es besteht eine Pfadabhängigkeit. Übertragen auf die obige Auszahlungsmatrix bedeutet das: Wählen in der Ausgangssituation weniger als 1/3 der Marktteilnehmer Ort A, so wird sich im Laufe der Zeit Ort B als „Marktort" durchsetzen; wählen in der Ausgangssituation mehr als 1/3 Ort A, so wird sich dieser Ort durchsetzen. Es besteht somit ein kritisches Masse-Phänomen, das sich auch zur Interpretation zahlreicher Phänomene, die mit Netzwerken zu tun haben, heranziehen läßt (VHS-Video-System, Windows u. a.).

2. Das Gefangenendilemma-Spiel: Dieses Spiel eignet sich zur Erklärung der spontanen Entstehung von Institutionen, die die Kooperation zwischen Individuen mit einer wohldefinierten Ausgangsausstattung erleichtern sollen. Nehmen wir als Ausgangspunkt wiederum die Auszahlungsmatrix eines einfachen Zweipersonen-Spiels:



Jeder Spieler hat die Wahl zwischen einer defekten Strategie (D) und einer kooperativen Strategie (C). Jedes Gefangenendilemma-Spiel ist dadurch gekennzeichnet, daß für beide Spieler die defekte Strategie zugleich die dominante Strategie ist; d. h. unabhängig davon, was der andere Spieler wählt, führt

36 Vgl. zu derartigen Modellen *Schotter* (1981).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D immer zu einer höheren Auszahlung als C. Zugleich könnten sich aber beide Spieler besser stehen, wenn sich beide für die C-Strategie entscheiden würden. Es gibt somit ein ineffizientes Nash-Gleichgewicht (D,D) und einen ungleichgewichtigen Pareto-superioren Zustand (C,C).

Ein Anreiz zu kooperativem Verhalten kann allerdings entstehen, wenn das Spiel wiederholt wird (wobei die Anzahl der Wiederholungen den Spielern unbekannt sein muß) und wenn der Diskontierungsfaktor hinreichend hoch ist. In diesem Fall bleibt zwar die D-Strategie als Gleichgewichtsstrategie bestehen („spiele immer defekt"), es gibt aber auch andere Gleichgewichtsstrategien, von denen die bekannteste und interessanteste „Tit-for-tat" (wie Du mir, so ich Dir) ist. Bei dieser Strategie beginnt man im ersten Spiel mit der kooperativen Strategie und wählt in den folgenden Spielen jeweils die Strategie, die der andere Spieler im vorangegangenen Spiel gewählt hat. Man spielt somit kooperativ, um den anderen Spieler in Zukunft zu kooperativem Verhalten zu veranlassen. Diese Strategie hat sich in der Computersimulation im Vergleich zu anderen Strategien als sehr erfolgreich erwiesen (*Axelrod* 1984).

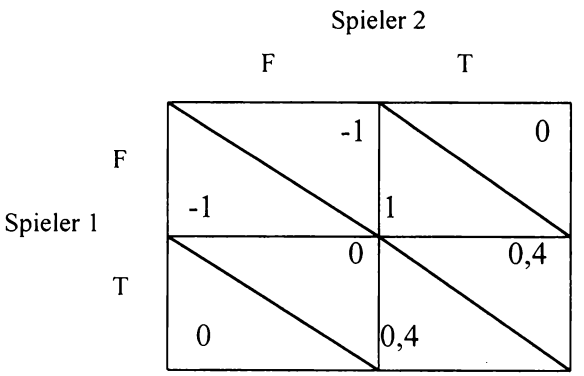
Nun bildet diese Grundform des wiederholten Gefangenendilemma-Spiels die spontane Herausbildung von Institutionen, die kooperatives Verhalten sicherstellen sollen, insofern nur sehr unvollkommen ab, als die einzige Sanktionsmöglichkeit im Übergang zur defekten Strategie besteht. In der Realität läßt es sich dagegen häufig beobachten, daß Menschen auf das defekte Verhalten anderer mit spezifischen Sanktionshandlungen reagieren, indem sie den defekt Spielenden ermahnen, beschimpfen, ächten, ihn aus der Gruppe ausschließen u. a. m. *Axelrod* (1986) hat versucht, diesen Fall durch eine Variante eines Mehr-Personen-Gefangenendilemma-Spiels abzubilden, bei dem spezifische Sanktionshandlungen derart zugelassen werden, daß ein defekt spielender Spieler mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit von einem anderen Spieler dabei beobachtet wird und mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit dafür bestraft wird.

Mit Hilfe einer Computersimulation überprüfte *Axelrod*, unter welchen Bedingungen sich kooperatives Verhalten als Norm durchsetzt. Verhaltensänderungen resultieren daraus, daß die Spieler sich wechselseitig beobachten und daß die weniger Erfolgreichen die Strategien der Erfolgreicheren imitieren. Darüber hinaus wird eine gewisse Mutation zugelassen. Die Spieler werden durch zwei Merkmale beschrieben. Durch die „Dreistigkeit" wird bestimmt, wie hoch für einen Spieler die Wahrscheinlichkeit, beim Defekt-Spielen entdeckt zu werden, maximal sein darf, um gerade noch defekt zu spielen. Die „Rachsüchtigkeit" beschreibt die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Spieler einen defekt spielenden Spieler bestraft. Die Computersimulation zeigt, daß es unabhängig von der Ausgangsausstattung der Spieler mit „Dreistigkeit" und „Rachsüchtigkeit" nicht zur Herausbildung einer Norm kooperativen Verhaltens kommt. Der Grund liegt darin, daß die Bestrafung von Normverletzern kostspielig ist und daß diese Kosten der bestrafende Spieler alleine tragen muß,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

während sich die Erträge (= erhöhte Abschreckung) auf alle verteilen. Dieses Problem muß allerdings nicht mehr auftreten, wenn nicht nur Normverletzer bestraft werden, sondern auch diejenigen, die sich weigern, einen Normverletzer zu bestrafen. Ist die Rachsüchtigkeit gegen „Nicht-Bestrafer" positiv mit der Rachsüchtigkeit gegen Normverletzer korreliert, kann eine Norm kooperativen Verhaltens stabilisiert werden.

3. Das Chicken-Spiel (Falke-Taube-Spiel): Dieses Spiel ist relativ gut zur Erklärung der spontanen Entstehung von wechselseitig anerkannten Eigentumsrechten geeignet, die aus dem ungeregelten Konflikt um knappe Ressourcen hervorgehen, und wurde zunächst auf das (genetisch festgelegte) Verhalten von Tieren und deren Fortpflanzungserfolg angewendet.[37] Nehmen wir an, zwei Tiere konkurrieren um eine knappe Ressource mit dem Wert 1. Je nach der genetischen Ausstattung wird sich ein Tier entweder als „Falke" verhalten und aggressiv um die Ressource kämpfen, oder es wird sich als „Taube" verhalten und Konflikten aus dem Wege gehen. Es bestehen dann die folgenden Möglichkeiten: Treffen ein Falke und eine Taube aufeinander, erhält der Falke alles (1) und die Taube nichts. Treffen zwei Tauben aufeinander, so werden sie sich die Ressource teilen oder – was auf dasselbe hinausläuft – wird jede Taube die Ressource mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,5 erhalten; unterstellt man, daß dabei „Verhandlungskosten" entstehen, so erhält jede Taube etwas weniger als die Hälfte des Wertes der Ressource (z. B. 0,4). Treffen zwei Falken aufeinander, so erhält jeder die Ressource mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,5. Gleichzeitig besteht aber in diesem Fall für jeden Falken auch das Risiko einer ernsthaften Verletzung, das hier mit -1,5 angesetzt wird, so daß die erwartete Auszahlung bei Aufeinandertreffen zweier Falken 0,5 - 1,5 = -1 beträgt.[38] Daraus resultiert die folgende Auszahlungsmatrix:



[37] Vgl. ausführlich *Maynard Smith* (1982).

[38] Vgl. zu einer umfassenden Interpretation des Falke-Taube-Spiels auch *Weise* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dieses Spiel hat ein evolutionsstabiles Gleichgewicht in den gemischten Strategien. Beträgt nämlich der Anteil von Falken in der Population 3/8 und damit der Anteil von Tauben 5/8, so erhalten Falken und Tauben auf die Dauer und im Durchschnitt die gleiche Auszahlung (nämlich 1/4) und werden somit die gleiche durchschnittliche Anzahl an Nachkommen erzeugen, so daß diese Anteile immer wieder reproduziert werden.[39] Jede Abweichung von diesem Gleichgewicht führt zu einer automatischen Wiederherstellung des evolutionsstabilen Zustandes. Steigt etwa der Anteil der Falken über den evolutionsstabilen Zustand von 3/8, so sinkt der Erwartungswert der Falken unter den der Tauben, weil relativ häufig Falken auf Falken treffen und sich ernsthafte Verletzungen zufügen. Die Tauben werden somit im Durchschnitt mehr Nachkommen haben als die Falken, bis das evolutionsstabile Gleichgewicht wieder erreicht ist.

Läßt man ein variables Verhalten zu, so kann sich ein evolutionsstabiles Gleichgewicht in den reinen Strategien durchsetzen. Verhalten sich beispielsweise Erstbesitzer eines Reviers bei der Revierverteidigung generell als Falken, während sich Reviereindringlinge generell als Tauben verhalten, so ist für alle Beteiligten die Auszahlung auf die Dauer und im Durchschnitt größer als bei dem evolutionsstabilen Gleichgewicht in den gemischten Strategien. Ist etwa jeder Spieler mit der gleichen Wahrscheinlichkeit Verteidiger und Herausforderer und verhalten sich die Verteidiger als Falken und die Herausforderer als Tauben, so beträgt die durchschnittliche Auszahlung für jeden ½, und nicht ¼ wie in dem Gleichgewicht bei genetisch festgelegtem Verhalten.

Es ist somit nicht verwunderlich, daß man in der Tierwelt sehr häufig beobachtet, daß sich ansonsten friedliche Tiere sehr aggressiv verhalten können, wenn es um die Revierverteidigung oder die Verteidigung des Nachwuchses geht. *Sugden* (1989) untersucht den Prozeß, durch den sich derartige Verhaltenskonventionen bei Interaktionen vom Falke-Taube-Typ zwischen Menschen spontan entwickeln. Nach *Sugden* bilden sich auf Grundlage gemeinsamer Erfahrungen der Individuen aus anderen Interaktionszusammenhängen gewisse A-priori-Erwartungen darüber, welche Form der Koordination der Verhaltensweisen in dem konkreten Spiel angemessen ist. Konventionen, die vielseitig anwendbar sind und leicht durch Analogieschluß übertragen werden können, werden sich mit einer größeren Wahrscheinlichkeit durchsetzen als Konventionen, die diese Eigenschaften nicht erfüllen. Es ist somit zu erwarten, daß sich mit einer relativ großen Wahrscheinlichkeit die Konvention „Erstbesitzer verhalten sich als Falken, Herausforderer verhalten sich als Tauben" durchsetzt, da der Grundsatz „wer zuerst kommt, mahlt zuerst" in seinen verschiedenen Vari-

---

[39] Der Erwartungswert der Strategie Falke entspricht dem Erwartungswert der Strategie Taube, wenn folgende Bedingung erfüllt ist: $x \cdot (-1) + (1-x) \cdot 1 = x \cdot 0 + (1-x) \cdot 0{,}4$, woraus folgt: $x = 3/8$. Dabei bezeichnet x den Anteil der Falken und (1 - x) den Anteil der Tauben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anten weit verbreitet und für analoge Übertragungen besonders geeignet ist. Die spontane Entstehung von wechselseitig anerkannten Eigentumsrechten läßt sich somit auf Grundlage wiederholter Interaktionen vom Falke-Taube-Typ recht gut erklären.

Obwohl derartige evolutorische Spiele insoweit „nicht-konstruktivistisch" sind, als die zu erklärenden Institutionen durch die interdependenten Handlungen der Individuen spontan entstehen, basieren sie doch auf relativ starken Annahmen wie stabilen, unabhängigen Präferenzen der Individuen, einer wohlstrukturierten Handlungsumgebung sowie einem gemeinsamen Wissen der Individuen über das zugrunde liegende Organisationsproblem und über die Rationalität der jeweils anderen Individuen.

III. Synergetische Modelle

Legt man demgegenüber Wert auf die „konstitutionelle Unwissenheit" des Menschen und unterstellt eine schlecht strukturierte Handlungsumgebung, so bieten synergetische Modelle eine Möglichkeit, wesentliche Eigenschaften evolutorischer Prozesse besser erfassen und erklären zu können (*Haken* 1982, *Weidlich / Haag* 1983; *Weise / Eger* 1987; *Weise / Brandes* 1990; *Eger / Weise* 1995). In diesen Modellen entstehen Institutionen als Resultat der Interaktionen in einer Gruppe von Menschen, die wechselseitig Druck und Einfluß aufeinander ausüben, sich konform zu verhalten. Neben dieser Konformitätskraft, deren Einfluß durch eine analog wirkende Antikonformitätskraft begrenzt wird, lassen sich in synergetischen Modellen zwei weitere Kräfte unterscheiden. Die Fluktuationskraft sorgt dafür, daß die Individuen unabhängig vom Verhalten der anderen in der Zeit zwischen den verschiedenen möglichen Handlungen wechseln (Neuerungen, Irrtümer usw.). Die Präferenzkraft gibt die Neigung eines Individuums an, unabhängig vom Verhalten der anderen eine bestimmte Handlung gegenüber anderen denkbaren Handlungen zu bevorzugen. Mit Hilfe derartiger Modelle lassen sich bestimmte, für das Studium evolutorischer Prozesse interessante Phänomene wie Pfadabhängigkeit, Lock-in-Effekte, Bifurkation und der plötzliche Zusammenbruch von Institutionen auf bestimmte kritische Parameterkonstellationen zurückführen.

Der Grundgedanke synergetischer Modelle besteht in der Selbstorganisation, d. h. Strukturen wie zum Beispiel informelle Institutionen werden zirkulärkausal erzeugt, indem sie rückwirkend die Ursachen stabilisieren (Gleichgewicht) bzw. verändern (Wandel), aus denen sie entstehen. Derartige Modelle konzentrieren sich auf die Prozesse, durch die Verhaltensregelmäßigkeiten aufgebaut, stabilisiert und gegebenenfalls auch wieder destabilisiert werden. Die Koordination der individuellen Handlungen erfolgt durch Ordner, die durch die interdependenten Handlungen aller Individuen zusammen erzeugt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden und die von jedem einzelnen Individuum als Beschränkung aufgefaßt werden. Ordner können beispielsweise Preise sein, in etwas längerer Sicht lassen sich Regeln wie Traditionen, Sitten und Recht und in noch längerer Sicht auch die regionale Bevölkerungsdichte oder der Vorrat an nicht-regenerierbaren Ressourcen als Ordner auffassen. Die gesellschaftliche Evolution als Selbstorganisationsprozeß läßt sich somit auf eine Hierarchie von Ordnern zurückführen, die sich mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten verändern und als „endogene Koordinatoren" dafür sorgen, daß dieser Prozeß aus einer irreversiblen Vergangenheit in eine ungewisse Zukunft verläuft (*Eger / Weise* 1986; *Weise* 1997).

E. Schlußfolgerungen

Aus unserer Sicht besteht das große Verdienst der *Euckens*chen Ordnungstheorie darin, den Leistungswettbewerb als zentrales Element einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nicht nur analytisch begründet, sondern auch als Leitbild praktizierter Wirtschaftspolitik hervorgehoben zu haben. Bestimmte Elemente des *Euckens*chen Ansatzes, wie etwa seine (neu-) kantianische Begründung des Ordnungsgedankens, die uns heute als naturrechtlich fundiert und damit fragwürdig erscheint, lassen sich allerdings im Lichte moderner Ansätze weniger angreifbar herleiten; so hat in jüngster Zeit *Vanberg* (1997, S. 708) gezeigt, „daß [*Euckens*] Forschungsprogramm letztlich auf die Ordnungsinteressen oder konstitutionellen Interessen der Bürger der jeweils in Betracht gezogenen Jurisdiktionen abstellt". Auch wenn *Euckens* Überlegungen über die nahezu ideale Funktionsweise einer staatlichen Wettbewerbsbehörde in den „Grundsätzen" (1952, S. 298 f.) uns heute zu optimistisch erscheinen mögen, so hat er doch durchaus an anderer Stelle (insbesondere *Eucken* 1932, S. 14) schon frühzeitig auf die Gefahr des „Wirtschaftsstaates" hingewiesen, der „heute nicht mehr allein dem eigenen Willen, sondern in hohem Maße dem Willen von Interessenten [dient]". Er hat also die Gefahr eines solchen Rent-seeking durchaus schon sehr früh hervorgehoben, obgleich er dabei die heute in den Vordergrund gerückten Eigeninteressen der staatlichen Verwaltung weitgehend vernachlässigt hat. Schließlich hat er den gerade für den Vergleich unterschiedlicher realer Ausprägungen von Marktwirtschaft wichtigen Gesichtspunkt der Interdependenz der Ordnungen eingebracht, wenn auch nicht mehr systematisch entwickelt.

Aus heutiger Sicht scheint allerdings sein wettbewerbliches Leitbild der vollständigen Konkurrenz differenzierungsbedürftig. In modernen Marktwirtschaften hat sich eine Vielfalt von Wettbewerbsformen auf nationaler und internationaler Ebene herausgebildet – man denke nur an strategische Allianzen, neue Vertriebssysteme, veränderte Beziehungen zwischen Zulieferern und Abnehmern (etwa in der Automobilindustrie) –, die nicht nur unter dem Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sichtspunkt der Wettbewerbsbeschränkung betrachtet werden dürfen, sondern auch unter geeigneten Bedingungen einen intensivierten Leistungswettbewerb zugunsten der Verbraucher bedeuten können.

An dieser Stelle wird die Leistungsfähigkeit der Neuen Institutionenökonomik für den Systemvergleich im weiteren Sinne deutlich. So ermöglichen neuere institutionenökonomische Ansätze wie die Theorie der Eigentums- und Verfügungsrechte (*Furubotn / Pejowich* 1974; *Schüller* 1983), die Transaktionskostenökonomik (*Coase* 1937) sowie die Neue Industrieökonomik (*Tirole* 1988) ein vertieftes Verständnis der tatsächlich ablaufenden Wettbewerbsprozesse. Im Gegensatz zu den traditionellen Formen des Wettbewerbs, die *Eucken* im Auge hatte, sind es heute nicht mehr so sehr gegebene Organisationen, die vor allem mit dem Preis um Absatzmärkte konkurrieren; das heutige Bild ist von der Gleichzeitigkeit partieller Kooperation und partieller Konkurrenz (z. B. in strategischen Allianzen) und von einer erhöhten Variabilität der Organisationsgrenzen gekennzeichnet. An die Stelle des klassischen Unternehmens mit klaren Grenzen zwischen „innen" und „außen" treten heute flexible Strukturen, zu denen Profit Center, vielfach verzweigte Konzerne, langfristige Lieferverflechtungen bis hin zu Just-in-time-Beziehungen sowie eine Vielzahl von Beschäftigungsformen jenseits des „Normalarbeitsverhältnisses" gehören. Unter diesen Bedingungen können Wettbewerbsbeschränkungen in einem Bereich den Wettbewerb in anderen Bereichen intensivieren (z. B. intrabrand versus interbrand competition). Gerade weil angesichts der Komplexität dieser Strukturen eine Unterscheidung zwischen Leistungs- und Behinderungswettbewerb allein aus der Perspektive der vollständigen Konkurrenz nicht mehr möglich erscheint, ist der Beitrag der Neuen Institutionenökonomik zu einem realistischeren Verständnis von Wettbewerbsprozessen besonders wichtig.

Eine wesentliche Bereicherung liefert hier auch die Ökonomische Analyse des Rechts, indem sie differenzierte Antworten auf die Frage gibt, wie insbesondere das Eigentums-, das Vertrags- und das Deliktsrecht ausgestaltet sein sollten, um unter derartigen Bedingungen den Leistungswettbewerb zu fördern (*Posner* 1992; *Cooter / Ulen* 1995). Für eine Begrenzung des Behinderungswettbewerbs durch Rent-seeking liefert schließlich die Neue Politische Ökonomie wichtige und im Vergleich zu älteren Ansätzen wesentlich detailliertere Gestaltungshinweise, indem sie systematisch der Frage nachgeht, welche Formen der „politischen Ordnung" ein derartiges Rent-seeking begünstigen oder zurückdrängen (*Mueller* 1979; *Buchanan / Tollison / Tullock* 1980).

Einen wichtigen Beitrag zur analytischen Erfassung der von *Eucken* in die Diskussion gebrachten „Interdependenz der Ordnungen" leistet schließlich die Evolutorische Ökonomik. Sie stellt ein geeignetes Instrumentarium bereit, um insbesondere Antworten auf diejenigen Fragen eines Systemvergleichs zu finden, die von den bisher genannten Ansätzen allenfalls am Rande wahrgenommen werden: (1) Welche Rolle spielen historisch gewachsene Verhaltensstan-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dards für die Stabilität und Transformation von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen? Insbesondere geht es dabei um ein theoretisches Verständnis der empirischen Tatsache, daß in der Realität verschiedene Ausprägungen von Marktwirtschaft mit jeweils spezifischen Vor- und Nachteilen gleichzeitig existieren und daß die Transformation der ehemals sozialistischen Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas in durchaus unterschiedlichen Formen verläuft. (2) Wie bauen sich derartige, für den Transformationsprozeß bedeutsame Verhaltensstandards in der Zeit auf? Dies führt zu der weiteren Frage: Schwächen spontane Prozesse der Bildung informeller Institutionen den gesamten Reformprozeß oder unterstützen sie ihn? Inwieweit sind derartige spontane Prozesse einer politischen Beeinflussung zugänglich, und wenn ja, was sind die dafür relevanten Aktionsparameter?

Zu diesen Fragen hat im Detail nicht nur die Traditionelle Ordnungstheorie, sondern auch die Neue Institutionenökonomik bisher wenig zu sagen (*Eggertson* 1998, S. 18 f.). Die Evolutorische Ökonomik erscheint uns daher als eine wichtige Ergänzung zu den beiden anderen Ansätzen insbesondere in den Fällen, wo es nicht um kleinere institutionelle Änderungen innerhalb etablierter und stabiler Wirtschaftssysteme geht, sondern um grundlegende Änderungen zentraler Systemkomponenten, die zu fundamentalen Verhaltensänderungen der betroffenen Menschen und zum Aufbau neuer Verhaltensstandards führen können. Aus diesen Gründen glauben wir, daß es gegenwärtig keinen überlegenen Königsweg des Systemvergleichs gibt, dessen Beschreiten in jedem Falle den wirtschaftswissenschaftlichen Erfolg verbürgt, sondern daß vor allem die jeweils gewählte Fragestellung über die Brauchbarkeit der einzelnen Ansätze und Erklärungsmodelle entscheidet.

Literaturverzeichnis

Allen, D. / *Lueck*, D. (1992), Contract Choice in Modern Agriculture: Cash Rent versus Cropshare, in: Journal of Law and Economics, 35, S. 397-426.

Aoki, M. (1984), The Co-operative Game Theory of the Firm, Oxford.

Apolte, Th. (1999), Die ökonomische Konstitution eines föderalen Systems. Dezentrale Wirtschaftspolitik zwischen Kooperation und institutionellem Wettbewerb, Tübingen.

Axelrod, R. (1984), The Evolution of Cooperation, New York.

– (1986), An Evolutionary Approach to Norms, in: American Political Science Review, 80, S. 1095-1111.

Buchanan, J.M. (1975), The Limits of Liberty – Between Anarchy and Leviathan, Chicago.

– / *Tullock*, G. (1962), The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor.

– / *Tollison*, R.D. / *Tullock*, G. (1980), Hg., Toward a Theory of the Rent-Seeking Society, Texas.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Cheung, S.N.S. (1969), The Theory of Share Tenancy, Chicago.

Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, in: Economica, 4, S. 386-405.

– (1960), The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics, 3, S. 1-44.

Cooter, R. (1996), The Structural Approach to Decentralizing Law: A Theory of Games and Norms, in: Buxbaum / Hertig / Hirsch / Hopt, Hg., European Economic and Businesss Law. Legal and Economic Analysis of Integration and Harmonization, Berlin / New York, S. 341-364.

– / *Ulen*, Th. (1995), Law and Economics, 2. A., Reading, Mass.

Daly, H.E. (1996), Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development, Boston.

Demsetz, H. (1967), Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review, 57, S. 347-359.

Dewees, O. / *Duff*, O. / *Trebilcock*, M. (1996), Exploring the Domain of Accident Law. Taking the Facts Seriously, New York / Oxford.

Downs, A. (1965), Nonmarket Decision Making. A Theory of Bureaucracy, in: American Economic Review, 55, S. 439-446.

Dreier, T. (1997), Urheberrecht und digitale Werkverwertung. Die aktuelle Lage des Urheberrechts im Zeitalter von Internet und Multimedia, Bonn.

Eger, Th. (1991), Veränderungen von Rechtsnormen im Systemvergleich: Eine ökonomische Analyse, in: Wagener, H.-J., Hg., Anpassung durch Wandel. Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen, Berlin, S. 81-99.

– (1995), Eine ökonomische Analyse von Langzeitverträgen, Marburg.

– (1996), Die Entstehung von Recht als Prozeß der Selbstorganisation, in: Priddat, B. / Wegner, G., Hg., Zwischen Evolution und Institution. Neue Ansätze in der ökonomischen Theorie, Marburg, S. 211-244.

– / *Weise*, P. (1986), Liberalismus und gesellschaftliche Selbstorganisation, in: Nutzinger H.G., Hg., Liberalismus im Kreuzfeuer. Thesen und Gegenthesen zu den Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Frankfurt am Main, S. 60-78.

– (1992), Economic Transformation Processes: Political Possibilities and Social Limitations, in: Wagener, H.-J., Hg., On the Theory and Policy of Systemic Change, Heidelberg, S. 51-65.

– (1995), Die Evolution von Normen aus Unordnung: Ein synergetisches Modell, in: Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 11: Markt, Norm und Moral, Frankfurt am Main, S. 192-209.

Eger, Th. / *Nutzinger*, H.G. (1998), Soziale Marktwirtschaft zwischen Abwanderung und Widerspruch: Theoretische Überlegungen und empirische Befunde, in: Elsner, W. / Engelhardt, W.W. / Glastetter, W., Hg., Ökonomie in gesellschaftlicher Verantwortung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Siegfried Katterle, Berlin, S. 193-210.

– / *Weise*, P. (1993), Eine ökonomische Analyse der mitbestimmten Unternehmung, in: Ott C. / Schäfer, H.-B., Hg., Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts. Beiträge zum 3. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, Heidelberg, S. 78-116.

Eggertson, Th. (1990), Economic Behavior and Institutions, Cambridge.

– (1998), State Reforms and the Theory of Institutional Policy. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Diskussionsbeitrag 11-98, Jena.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eucken, W. (1932), Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 36, S. 297-321; zitiert nach dem Wiederabdruck in: ORDO, Bd. 48, S. 5-24.

– (1940/50), Die Grundlagen der Nationalökonomie, Jena 1940, zitiert nach der 6. A., Berlin u. a. 1950.

– (1952), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen.

Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme (1987), Hg., Ordnungstheorie: Methodologische und institutionenökonomische Entwicklungstendenzen. Arbeitsberichte zum Systemvergleich Nr. 11, Marburg.

Furubotn, E.G. / Pejovich, S. (1974), Hg., The Economics of Property Rights, Cambridge, Mass.

Geiger, Th. (1964), Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts, Neuwied.

Georgescu-Roegen, N. (1976), Energy and Economic Myths. Institutional and Analytical Economic Essays, New York.

Grosser, D. (1985), Hg., Der Staat in der Wirtschaft der Bundesrepublik, Opladen.

Guha, A.S. (1981), An Evolutionary View of Economic Growth, Oxford.

Hadfield, G.K. (1990), Problematic Relations: Franchising and the Law of Incomplete Contracts, in: Stanford Law Review, 42, S. 927-992.

Haken, H. (1982), Synergetik. Eine Einführung, Berlin / Heidelberg.

Hardin, G. (1968), The Tragedy of the Commons, in: Science, 162, S. 1243-1248.

Hart, O. (1995), Firms, Contracts, and Financial Structure, Oxford.

Hayek, F.A. von (1980-1981), Recht, Gesetzgebung und Freiheit, 3 Bände, Landsberg.

Hensel, K.P. (1977), Systemvergleich als Aufgabe, Stuttgart.

Hesse, H. (1990), Evolutorische Ökonomik oder Kreativität in der Theorie, in: Witt, U., Hg., Studien zur Evolutorischen Ökonomik I, Berlin, S. 49-73.

Hirschman, A.O. (1970), Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States, Cambridge, Mass.

Hirshleifer, J. (1982), Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation vs. Conflict Strategies, in: Research in Law and Economics, 4, S. 1-60.

Kapp, K.W. (1979), Soziale Kosten der Marktwirtschaft, Frankfurt am Main (amerikanisches Original: Social Costs of Business Enterprise, Cambridge, Mass. 1950.

Leipold, H. (1996), Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung. Erklärungsansätze des Wandels von Ordnungen, in: Cassel, D., Hg., Entstehung und Wettbewerb von Systemen, Berlin, S. 93-115.

– (1997), Der Zusammenhang zwischen der Entstehung und dem Wettbewerb von Ordnungen, in: Delhaes, K. von / Fehl, U., Hg., Dimensionen des Wettbewerbs, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Bd. 52, Stuttgart, S. 397-427.

– (1998), Die große Antinomie der Nationalökonomie: Versuch einer Standortbestimmung, in: ORDO, Bd. 49, S. 15-42.

Mathewson, G.F. / *Winter*, R.A. (1985), The Economics of Franchise Contracts, in: Journal of Law and Economics, 28, S. 503-526.

Maynard Smith, J. (1982), Evolution and the Theory of Games, Cambridge.

Mayr, E. (1998), Das ist Biologie. Die Wissenschaft des Lebens, Heidelberg / Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

McKenzie, R.B. (1984), Hg., Constitutional Economics. Containing the Economic Powers of Government, Lexington.

Milgrom, P. / *Roberts*, J. (1992), Economics, Organization and Management, London.

Mueller, D.C. (1979), Public Choice, Cambridge, Mass.

Müller-Armack, A. (1981), Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte, Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 34, 2. A., Bern / Stuttgart.

Nelson, R.R. (1995), Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change, in: Journal of Economic Literature, 33, S. 48-90.

– / *Winter*, S.G. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Mass.

North, D.C. (1981), Structure and Change in Economic History, New York / London.

– (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.

– / *Thomas*, R.P. (1973), The Rise of the Western World. A New Economic History, Cambridge.

Nutzinger, H.G. / *Müller*, E. (1997), Die protestantischen Wurzeln des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft, in: Behrends, S., Hg., Ordnungskonforme Wirtschaftspolitik in der Marktwirtschaft, Berlin, S. 27-64.

Ott, C. / *Schäfer*, H.-B. (1994), Hg., Ökonomische Analyse der rechtlichen Organisation von Innovationen. Beiträge zum IV. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, Tübingen.

Palmer, J. (1986), Hg., The Economics of Patents and Copyrights, Research in Law and Economics, Vol. 8.

Posner, R.A. (1992), Economic Analysis of Law, 4. A., Boston.

Rao, C.H.H. (1971), Uncertainty, Entrepreneurship, and Sharecropping in India, in: Journal of Political Economy, 79, S. 578-595.

Reuter, N. (1998), Institutionen in der Ökonomik – zum Verhältnis von „alter" zu „neuer" Institutionenökonomik, in: Elsner, W. / Engelhardt, W.W. / Glastetter, W., Hg., Ökonomie in gesellschaftlicher Verantwortung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Siegfried Katterle, Berlin, S. 61-91.

Richter, R. (1994), Institutionen ökonomisch analysiert, Tübingen.

– / *Furubotn*, E. G. (1996), Neue Institutionenökonomik, Tübingen.

Ridder-Aab, Ch.-M. (1980), Die moderne Aktiengesellschaft im Lichte der Theorie der Eigentumsrechte, Frankfurt am Main.

Röpke, W. (1997), Kernfragen der Wirtschaftsordnung, in: ORDO, Bd. 48, S. 27-63.

Rubin, P.H. (1978), The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract, in: Journal of Law and Economics, 21, S. 223-233.

Rüstow, A. (1950-1957), Ortsbestimmung der Gegenwart. Eine universalgeschichtliche Kulturkritik, Erlenbach / Zürich, 3 Bände.

Schmidtchen, D. (1984), German „Ordnungspolitik" as Institutional Choice, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140, S. 54-70.

Schotter, A. (1981), The Economic Theory of Social Institutions, Cambridge.

Schüller, A. (1983), Hg., Property Rights und ökonomische Theorie, München.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schumpeter, J.A. (1911/1964), Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin.

Shavell, S. (1987), Economic Analysis of Accident Law, Cambridge, Mass.

Siebert, H. / *Koop*, M.J. (1974), Europa zwischen Wettbewerb und Harmonisierung, in: WiSt, S. 611-616.

Sinn, H.-W. (1997), The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition, in: Journal of Public Economics, 66, S. 247-274.

Stevenson, G.G. (1991), Common Property Economics. A General Theory and Land Use Applications, Cambridge.

Streit, M.E. (1995); Ordnungsökonomik – Versuch einer Standortbestimmung. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Diskussionsbeitrag 04-95, Jena.

– / *Mussler*, W. (1995), Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, in: Gerken, L., Hg., Europa zwischen Ordnungswettbewerb und Harmonisierung, Heidelberg, S. 75-107.

Sugden, R. (1989), Spontaneous Order, in: Journal of Economic Perspectives, 3, S. 85-97.

Tirole, J. (1988), The Theory of Industrial Organization, Cambridge, Mass.

Vanberg, V. (1997), Die normativen Grundlagen von Ordnungspolitik, in: ORDO, Bd. 48, S. 707-726.

Voigt, S. (1998), Das Forschungsprogramm der Positiven Konstitutionenökonomik, in: Grözinger, G. / Panther, S., Hg., Konstitutionelle Politische Ökonomie: Sind unsere gesellschaftlichen Regelsysteme in Form und guter Verfassung?, Marburg, S. 279-319.

Weber, A. (1935), Kulturgeschichte als Kultursoziologie, Leiden, 2. A., München 1950; Neudruck als Band 1 der Alfred Weber-Gesamtausgabe, Marburg 1997.

Weidlich, W. / *Haag*, G. (1983), Concepts and Models of a Quantitative Sociology. The Dynamics of Interacting Population, Berlin u. a.

Weise, P. (1991), Würde Gossen die Gossenschen Gesetze akzeptieren?, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 208, S. 94-97.

– (1995), Moral: Die Handlungsbeschränkung für den Deppen? in: Seifert, E.K. / Priddat, B.P., Hg., Neuorientierungen in der ökonomischen Theorie: Zur moralischen, institutionellen und evolutorischen Dimension des Wirtschaftens, Marburg, S. 73-105.

– (1997), Ökonomische Evolution und Selbstorganisation, in: Berliner Debatte INITIAL. Zeitschrift für sozialwissenschaftlichen Diskurs, 8, S. 69-84.

– / *Brandes* W. (1990), A Synergetic View of Institutions, in: Theory and Decision, 28, S. 173-187.

– / *Eger*, Th. (1987), Das Koordinationsproblem sozialer Gruppen, in: European Journal of Political Economy, 3, S. 351-367.

Williamson, O.E. (1975), Market and Hierarchies. Analysis and Antritrust Implications, New York.

– (1985), The Economic Institutions of Capitalism, New York / London.

Witt, U. (1987), Individualistische Grundlagen der evolutorischen Ökonomik, Tübingen.

– (1992), Überlegungen zum gegenwärtigen Stand der evolutorischen Ökonomik, in: Biervert, B. / Held, M., Hg., Evolutorische Ökonomik. Neuerungen, Normen, Institutionen, Frankfurt am Main, S. 23-55.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Thomas Eger / Hans G. Nutzinger*

Traditionelle Ordnungstheorie, Neue Institutionenökonomik und Evolutorische Ökonomik im Vergleich

Von *Alfred Schüller*, Marburg

1. Das Referat ist eine außerordentlich gründliche Neugestaltung und Ausformulierung des in Potsdam vorgelegten Thesenpapiers. Dabei haben die Referenten erfreulicherweise einen erheblichen Teil meiner Anmerkungen und Vorschläge berücksichtigt. Dies bezieht sich insbesondere auf meine Erwägungen im Zusammenhang mit der Feststellung der Referenten, ein Vergleich der Ordnungstheorie mit den „modernen" Denkrichtungen wäre „unfair". Die fehlende Vergleichbarkeit der Ordnungstheorie mit den beiden anderen Ansätzen sahen die Autoren in zwei Gründen: *Euckens* Ansatz sei von einer „ausgesprochenen Normativität", und er gehe von einem „mehr oder weniger statischen ORDO-Begriff" aus. Deshalb lasse sich der Gedanke der spontanen Ordnung und der Verfassungsökonomik – zwei Forschungsbereiche der Evolutorischen Ökonomik und der Neuen Institutionenökonomik – nicht „bruch- und spannungslos" in die Systematik von *Eucken* einpassen.

2. Demgegenüber konnte gezeigt werden, daß es beachtliche Vergleichsmöglichkeiten gibt, wenn erstens die genannten Einwände gegen *Eucken* im Lichte einer genaueren Betrachtung seines Gesamtwerks (1939, 1952) überprüft werden und wenn zweitens versucht wird, die in der Themenstellung angesprochene vergleichende Betrachtung explizit und systematisch nach bestimmten Kriterien, etwa im Hinblick auf gemeinsame Grundfragen und Grundannahmen, in den Mittelpunkt der Darstellung zu rücken.

Dem ersten Vorschlag sind die Autoren – erfreulicherweise auch im Hinblick auf neuere Erweiterungen des ordnungstheoretischen Ansatzes – weitgehend gefolgt. Indem sie damit der großen wissenschaftlichen Leistung *Euckens* und dem darin enthaltenen Erweiterungspotential (Kapitel A. III.) besser gerecht werden, gewinnen sie auch Ansatzpunkte für den zweiten Vorschlag – die vergleichende Betrachtung. Sie beziehen diese – durchaus nachvollziehbar – auf zwei Grundfragen: Welches theoretische Verständnis vermitteln die drei in den Vergleich einbezogenen Denkrichtungen für die Funktionsweise realtypischer Wirtschaftsordnungen, und was leisten diese Ansätze für die Lösung ord-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nungspolitischer Fragen, etwa für die Weiterentwicklung realer Marktwirtschaften oder für die Aufgabe, Transformationsprozesse zu gestalten?

3. Gleichwohl halten die Referenten einen „unmittelbaren Vergleich" der Traditionellen Ordnungstheorie mit der Neuen Institutionenökonomik und der Evolutorischen Ökonomik für „kaum möglich", und zwar aus folgenden Gründen: Die Väter der Ordnungstheorie „verfügten weder über das moderne analytische Instrumentarium, dessen sich die beiden anderen, später entwickelten Denkrichtungen bereits bedienen konnten, noch konnten sie auf die theoretischen und empirischen Erfahrungen der letzten Jahrzehnte zurückgreifen, die wesentlich zum Entstehen der Neuen Institutionenökonomik und der Evolutorischen Ökonomik beigetragen haben" (Kapitel B. I.).

Diese Begründung ist der erste Anlaß für meinen Kommentar: Geht man davon aus, daß sich nur das vergleichen läßt, was sich voneinander unterscheidet, dann müßte ein Vergleich möglich sein, auch hinsichtlich der beiden Grundfragen, an denen die Referenten den Vergleich orientieren. Geht man dagegen davon aus, daß ein Vergleich nur sinnvoll ist, wenn sich die Gegenstände des Vergleichs – etwa hinsichtlich der Grundannahmen und analytischen Instrumente und der theoretischen und empirischen Erfahrungen – nur graduell unterscheiden, wäre erst recht der Versuch eines Vergleichs naheliegend.

4. Schaut man nämlich unter diesem Aspekt genauer hin, werden schon bezüglich der Grundannahmen und analytischen Instrumente beachtliche Gemeinsamkeiten und damit Vergleichsmöglichkeiten erkennbar – vor allem zwischen der Traditionellen Ordnungstheorie und der Neuen Institutionenökonomik, aber auch der Evolutorischen Ökonomik, soweit sie sich „synergetischer Modelle" der Spieltheorie (Kapitel D. III.) bedient:

- Der Mensch als Ausgangspunkt der drei Denkansätze – mit seinen Präferenzen und Bedürfnissen, begrenzten Fähigkeiten und Ressourcen, wie auch mit seiner eingeschränkten Rationalität, die in der Ordnungstheorie auf die systematisch unterstellte Unsicherheit wirtschaftlichen Handelns zurückgeführt wird (methodologischer Individualismus).
- Die Annahme der Ordnungs- oder Institutionenabhängigkeit allen wirtschaftlichen Handelns. Planungsrechte oder Property Rights (Handlungsrechte) begrenzen den tauschwirtschaftlichen Möglichkeitsbereich der Menschen und sind deshalb als analytische Basisinstrumente anzusehen, wenn es um die Unterscheidung, die Erforschung und den Vergleich von Wirtschaftssystemen geht (theoretischer Institutionalismus).
- Die Entwicklung der Theorie aus der Anschauung der geschichtlichen Wirklichkeit (historische Einbettung von Ordnungstheorie und theoretischem Institutionalismus).
- Die Annahme, daß Tauschbeziehungen – wie alle Sozialbeziehungen – (Transaktions-)Kosten verursachen (in der Ordnungstheorie der Sache nach

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

im Spannungsfeld von Plan und Planrealisierung – als Planrisiko – gesehen und als ursächlich für das Interessen-, Leistungs- und Kontrollproblem oder für die Entstehung von „weichen Plänen" thematisiert).

- Die Einbeziehung externer Effekte als Konsequenz von handlungsrechtlichen Umständen, die zu so hohen Transaktionskosten führen, daß die Wirtschaftsrechnung offen bleibt (Frage des Internalisierungspotentials der vorherrschenden Property-Rights-Struktur).

Beschränken wir uns auf den Aspekt der Property Rights und der Transaktionskosten: Die Ökonomik der Property Rights deckt sich vom Grundverständnis her mit dem, was in der Traditionellen Ordnungstheorie die Planungsrechte sind – dem „archimedischen Punkt", von dem alles wirtschaftliche Geschehen seinen Ausgang nimmt. Dabei wird – und das ist nicht unwichtig für die Beantwortung der hier interessierenden Grundfragen der vergleichenden Betrachtung – herausgearbeitet, daß die Theorie unsere Einsichten in das ökonomische Wirkungsspektrum der Planungsrechte nur bei Berücksichtigung von Hypothesen über die Eigenarten der jeweils bestehenden oder gewünschten wirtschaftlichen Gesamtordnung zu bereichern vermag. Diese Erkenntnis ist meines Erachtens gleicherweise für die Property-Rights-Analyse wie für die moderne Transaktionskostenökonomik beachtenswert. So läßt sich zeigen, daß die Transaktionskostenanalyse in Verbindung mit der Analyse des Rechts relativ leicht gegen spontane Marktlösungen mißbraucht werden kann, wenn die Behauptung möglicher Transaktionskosteneinsparungen gegenüber den Anforderungen und Vorteilen eines offenen Marktsystems in einen ungebührlichen (Vor-)Rang erhoben wird. Dies geschieht z. B., wenn die staatliche Einschränkung des dispositiven Rechts zugunsten des zwingenden Rechts mit Transaktionskostenvorteilen begründet und der Vormarsch des unabdingbaren Rechts einseitig als das Streben nach rechtlich verläßlichen Bedingungen des Wirtschaftens gedeutet wird, ohne in Betracht zu ziehen, daß es sich um den Versuch handeln kann, die Privatautonomie und den institutionellen Wettbewerb zu beschränken, um Sondervorteile zu sichern.

Wer dies vermeiden will, muß sich um gründliche Kenntnisse der Funktionsweise des wettbewerblichen Marktsystems bemühen. Dies ist deshalb eine vorrangige wirtschaftswissenschaftliche Aufgabe, weil kein Verlaß darauf ist, daß die Wettbewerbskräfte im politischen Bereich aus sich heraus für die Entstehung effizienter Institutionen der Wirtschaft sorgen. Die Ausführungen, die *James M. Buchanan* 1984 zur Relevanz bzw. Irrelevanz von Transaktionskosten gemacht hat, werden im Kern mit Argumenten begründet, die sich mit *Euckens* konstituierenden Prinzipien der Politik der Wettbewerbsordnung decken. Gerade auch im Hinblick auf dieses Konzept und damit auf die erste Grundfrage (nach dem theoretischen Verständnis für die Funktionsweise realtypischer Wirtschaftsordnungen) bietet die Neue Institutionenökonomik unzweifelhaft bemerkenswerte Möglichkeiten, um zu einem erweiterten und in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vieler Hinsicht subtileren Verständnis der tatsächlich ablaufenden Wettbewerbsprozesse zu gelangen. Darauf machen die Referenten in den Kapiteln C. II. und III. sowie E. nachdrücklich aufmerksam. Hinsichtlich der Konsequenzen für die zweite Grundfrage (nach geeigneten Schlußfolgerungen für die Lösung ordnungspolitischer Fragen) beschränken sie sich dagegen mehr auf Andeutungen, was dafür sprechen könnte, daß die Neue Institutionenökonomik in wettbewerbspolitischer Hinsicht (noch) nicht viel hergibt. Soll die aus dieser Denkrichtung kommende Neigung zum wettbewerbspolitischen Laissez-faire das letzte Wort sein?

5. Die Ausführungen zum Problem des „Wandels von Ordnungen" sind der zweite Anlaß für meinen Kommentar. Ein wenig vermitteln die Referenten den Eindruck, in dieser Hinsicht habe der Erkenntnisfortschritt eigentlich erst mit den theoretischen und empirischen Erfahrungen der letzten Jahrzehnte begonnen. Zunächst einmal wird man feststellen, daß manche Begriffe, die im Zusammenhang mit der Analyse des Wandels von Ordnungen in jüngerer Zeit aufgekommen sind (im folgenden in Anführungszeichen gesetzt), sich auf Sachverhalte beziehen, die unter anderer Bezeichnung auch in der Ordnungstheorie eine Rolle spielen. Dies gilt etwa hinsichtlich der ordnenden Kräfte („Koordinatoren"), der Bindungskraft („Pfadabhängigkeit") von Ordnungen, der Logik der Systementfaltung („Stabilität") von Ordnungen, der Ursachen und Konsequenzen ihres Verfalls oder ihrer Gabelung („Bifurkation") unter dem Einfluß punktueller Eingriffe („Lock-in-Effekte") und dadurch ausgelöster Interventionsspiralen und Transformationsprozesse. Dies gilt schließlich aber auch im Hinblick auf bestimmte andere ordnungspolitische Umstände („kritische Parameterkonstellationen"), die einen ständigen Zwang zur Reform, einen Transformationsdruck oder gar einen Zusammenbruch von Institutionen verursachen.

Wenn nun die Referenten bemerken, *Eucken* habe hinsichtlich des Problems des „Wandels von Ordnungen" keine „umfassende und systematische Analyse unternommen" (siehe Kapitel B. III.), dann ist dem zuzustimmen, selbst dann, wenn die zwischenzeitlichen Erweiterungen der Ordnungstheorie einbezogen werden. Allerdings ist angesichts dieses hohen Anspruchs zu fragen: Wie weit werden die neueren Denkrichtungen dem gerecht?

Zum Wandel von Wirtschaftsordnungen haben sich diejenigen, die vom ordnungstheoretischen Ansatz ausgehen, in vielfältiger Weise geäußert, wobei sie davon ausgehen, daß ökonomische Sachverhalte (z. B. Verknappungserscheinungen) zu einer institutionellen Änderung führen können, es aber nicht müssen. Deshalb geben sie sich mit einer engen ökonomis(tis)chen Erklärung des institutionellen Wandels nicht zufrieden. Soweit dabei der Evolutionsgedanke eine Rolle spielt, wird dieser bevorzugt in Verbindung mit dem gesamten sozialen und kulturellen Lebensprozeß in Betracht gezogen. Nach *Eucken* sind die grundlegenden marktwirtschaftlichen Institutionen, wie wir sie heute

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kennen, in vielen Staaten der Antike und der Neuzeit mit der Staatsverfassung „gewachsen". Erst die klassische Nationalökonomie habe diese Institutionen bewußt entwickelt, um die großen Wirtschaftsreformen an der Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu verwirklichen. Seit dieser Zeit seien die nach einem Gesamtplan konzipierten „gesetzten" Ordnungen auf dem Vormarsch. Es ist nicht zu bestreiten, daß mit dieser Feststellung das Verhältnis von gewachsener (spontaner) Ordnung und gesetzter Ordnung – besonders mit Blick auf die aktuelle Transformationsproblematik – auch nicht annähernd als geklärt angesehen werden kann.

6. Was können wir aber in dieser Hinsicht von der Neuen Institutionenökonomik lernen? *North* (1990) sieht im Wandel der Ordnungen, insbesondere der Handlungsrechtsstrukturen ebenfalls einen gesellschaftlichen Prozeß, in dem es darum geht, bei veränderten Knappheitsverhältnissen (etwa infolge einer Bevölkerungszunahme) oder anderweitig begründeter Veränderungen in den Kosten-Nutzen-Relationen (z. B. durch steigende Transaktionskosten) das Internalisierungspotential der vorherrschenden Property-Rights-Struktur durch deren Reform zu vergrößern. Von diesem inneren Druck zum institutionellen Wandel werden ökonomische Wirkungen erwartet, die als geeignet angesehen werden, entsprechende Reformen auf der politischen Verfassungsebene hervorzurufen.

Nun ist aber immer wieder zu beobachten, daß sich im Wandel der Ordnungen häufig nicht die besten Lösungen durchsetzen, weil es Politiker, Staatsbedienstete und Vertreter von Gruppeninteressen gibt, die Nachteile davon erwarten und sich der Reform widersetzen. *North* hat deshalb seine ursprünglich enge ökonomische Sicht des institutionellen Wandels erweitert, einmal durch Beachtung der Kalküle staatlichen Handelns im Sinne der Public-Choice-Theorie, zum anderen durch Berücksichtigung ideologischer Einflüsse. Damit tut sich allerdings ein weites Feld auf bis hin zu Einschätzungen, nach der die gestaltende und ordnende Kraft der verantwortlichen Menschen auf der Basis ihrer sittlich-kulturellen Grundeinstellung und ihrer davon bestimmten politisch-moralischen Willens- und Überzeugungskraft für Art und Reichweite des institutionellen Wandels wichtig ist.

Freilich lohnt es sich durchaus, den Zugewinn an Erkenntnis durch eine ökonomische, am Transaktionskostenkalkül orientierte Analyse des Ordnungswandels festzuhalten: Je weniger dieser Wandel der Politik des Staates und ideologischen Einflüssen unterliegt, desto mehr ist dieser Vorgang einer schlüssigen theoretischen Analyse zugänglich. Geht dagegen der Wandel „durch die Politik des Staates hindurch" (*Eucken*) – und das dürfte nicht selten sein – wird die Rückwirkung einer ökonomischen Datenänderung auf die Institutionenentwicklung eher als eine mittelbare anzusehen sein. Um so mehr wird man weiterhin mit *Eucken* feststellen können, daß sich der Wandel von Ordnungen einer vollständigen theoretischen Analyse entzieht; sie vermag höchstens anzu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deuten, in welche Richtung dieser gehen könnte. Und bei *North* (1999) heißt es: „... die Richtung, in die wir gehen, wird sich erst aus den Erfahrungen von morgen ergeben und aus den Lehren, die wir daraus ziehen, aus einem Wissen also, das wir zweifellos heute noch nicht besitzen".

Im übrigen hat *Eucken* mit seinen Analysen des politischen Prozesses und der staatlichen Verfassungsebene Gedanken der Neuen Politischen Ökonomie und der Verfassungsökonomik vorweggenommen, die allerdings – wie die Referenten mit Recht feststellen (siehe Kapitel B. II.) – inzwischen „sehr viel ausführlicher und mit modernen analytischen Mitteln behandelt worden sind". Damit wird in bemerkenswerter Weise die gesamte Hierarchie von Ordnungen in ihrer Verschränkung mit der Wirtschaftsordnung und ihren Gestaltungsproblemen direkt in die ökonomische Analyse einbezogen. Für diese höchst attraktive Synthese der Ordnungstheorie mit einer größeren Zahl von Theoriegebieten beginnt sich die Bezeichnung Ordnungsökonomik einzubürgern.

7. Was können wir von der Evolutorischen Ökonomik zur Klärung des Verhältnisses von spontanen und gesetzten Ordnungen lernen, etwa im Hinblick auf die im Referat interessierenden Grundfragen? Wie die Referenten in Kapitel D. feststellen, ist allen Modellen evolutorischer Spiele gemeinsam, „daß ein jeweils spezifisches gesellschaftliches Problem durch eine geeignete Institution gelöst werden kann". Diese Aussage ist reichlich abstrakt. Sie wirft sogleich die Frage auf: Wann kann eine Institution als „geeignet" bezeichnet werden? Ist damit jede Institution, die sich in der „Selbstorganisation" bei ständiger Wiederholung des Spiels spontan herausbildet, ohne weiteres als „geeignet" zu bezeichnen? Was ist z. B. aus den relativ ausführlich behandelten Spieltypen in Kapitel D. II. 1.-3. für die hier interessierenden Grundfragen zu folgern? Eine darauf hinzielende Interpretation dieser Abschnitte hätte jedenfalls dem Leser helfen können, deutlicher zu erkennen, warum in den Schlußfolgerungen des Referats die Evolutorische Ökonomik als „wichtiger Beitrag zur analytischen Erfassung der von *Eucken* in die Diskussion gebrachten „Interdependenz der Ordnungen" bezeichnet wird.

Auch wird in der Evolutorischen Ökonomik ein geeignetes Instrumentarium gesehen, „um insbesondere Antworten auf diejenigen Fragen (gemeint sind damit im wesentlichen auch die Grundfragen, von denen die Referenten ausgehen; A. S.) zu finden, die von den bisher genannten Ansätzen allenfalls am Rande wahrgenommen werden". Um so mehr hätte eigentlich ein „unmittelbarer Vergleich" angestrebt, zumindest aber für möglich gehalten werden können, entgegen der dem Referat zugrunde liegenden Annahme.

8. Die zuletzt zitierte starke Aussage mag zutreffen, erschließt sich mir allerdings zumindest nicht hinreichend deutlich aus der Darstellung in Kapitel D. I. und II. Um so aussagekräftiger müßte dann aber in dem fraglichen Aspekt Abschnitt D. III. sein. Hier geht es um die „synergetischen Modelle" der Evo-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lutorischen Ökonomik. In ihnen sehen die Referenten insbesondere für eine „schlecht strukturierte Handlungsumgebung" ein realistisches Erklärungsmuster für die Entstehung von spontanen Ordnungen. Danach besteht der Grundgedanke „synergetischer Modelle" in einer Selbstorganisation, bei der die individuellen Handlungen durch „Ordner" koordiniert werden, „die durch die interdependenten Handlungen aller Individuen zusammen erzeugt werden ...". Im Ergebnis wird erwartet, daß aus der „endogenen Koordination" eine „Hierarchie von Ordnungen" entsteht, deren Triebkräfte dafür sorgen, „daß dieser Prozeß aus einer irreversiblen Vergangenheit in eine ungewisse Zukunft verläuft". Mit dieser Feststellung schließt die sehr knappe Darstellung.

Angesichts des hohen Erklärungswerts, den die Referenten diesem Ansatz für den Wandel von Ordnungen im Vergleich zur Traditionellen Ordnungstheorie und zur Neuen Institutionenökonomik beimessen (aktuell auch besonders für die Länder, die unter besonderem Reformdruck oder im Übergang zu marktwirtschaftlichen Ordnungen stehen), hätte man sich – und das ist der dritte Anlaß für meinen Kommentar – eine ausführlichere Darstellung und Würdigung gewünscht – warum nicht auf Kosten des vergleichsweise breiten Raums, den die Darstellung der vorher behandelten spieltheoretischen Modelle einnimmt? Denn es ist den Referenten ja unumwunden zuzustimmen, wenn sie sagen: Ordnungstheorie und Neue Institutionenökonomik haben auf folgende Fragen wenig zu sagen: Welche Rolle spielen historisch gewachsene Verhaltensstandards für die Stabilität von Wirtschaftsordnungen? Wie bauen sich Verhaltensstandards auf, die für den Übergang zur Marktwirtschaft als bedeutsam angesehen werden?

Um so gespannter wartet der Leser auf die neuen Antworten. Er dürfte prinzipiell davon überzeugt sein, daß die Umstände der Evolution insgesamt für die Durchsetzung marktwirtschaftlicher Ordnungen günstig sind – seit einiger Zeit ganz besonders günstig. Gleichwohl dürfte er der Vorstellung von der Evolution als einem unausweichlichen Weg zu funktionsfähigen und menschenwürdigen Marktwirtschaften skeptisch begegnen, schon wegen der Offenheit geschichtlicher Prozesse. So glaubten um 1870 die deutschen Freihändler, die Geschichte beweise, daß mit Naturnotwendigkeit dem Freihandel und der Gewerbefreiheit die Zukunft gehören. Immerhin hatte sich in dem vorausgegangenen Jahrzehnt der stärksten Liberalisierung der Welthandel in einer beispiellosen Entwicklung verdoppelt. Trotzdem kam es bald darauf zu einer Wiederbelebung des Protektionismus und des Interventionismus.

Selbst größere politische, kulturelle und religiöse Freiheiten garantieren – wie immer wieder festzustellen ist – noch keinen Gleichlauf der Freiheitsbestrebungen in zentralen Bereichen der Wirtschaftsordnung, soweit diese eine grundlegende Änderung bisheriger menschlicher Verhaltensmuster erfordern. Manche Begleiterscheinungen von spontanen Marktentwicklungen, die von der Bevölkerung als negativ empfunden werden, sind z. B. in Transformationspro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zessen regelmäßig unausweichlich. Obwohl es sich vielfach um Spätfolgen des alten Systems handelt, können sie im politischen Prozeß als typische Mängel marktwirtschaftlicher Ordnungen diskreditiert werden und den Vertretern des alten Systems in die Hände arbeiten.

Wenn es richtig ist, daß tiefgreifende Wirtschaftsreformen in der Regel einem „Krieg mit anderen Mitteln" gleichen, in dem sich Interessengruppen unterschiedlicher Mächtigkeit gegenüberstehen, dann ist es keineswegs sicher, ob sich in dieser Art von „spontaner Koordination" diejenigen „Koordinatoren" durchsetzen, die es durch geeignete Rahmensetzungen ermöglichen, daß „unnötige oder unnötig lange Lernprozesse, instabile Systemzustände und spontane Fehlentwicklungen" (*Karl von Delhaes* 1993) vermieden werden können. Gerade dann, wenn es um grundlegende Reformen im bestehenden System oder gar um einen Systemwechsel geht, wird es nicht selten nur aus der Perspektive einzelner Personen verständlich, wenn bestimmte Systementwicklungen entstehen, weitergeführt oder abgebrochen werden. Deshalb verleiht der menschliche Faktor „jedem gesellschaftlichen System einen mehr oder weniger hohen Grad an Unbestimmtheit ..." (*Hans Willgerodt* 1961). Wenn sich – wie die Referenten in Kapitel D. III. schreiben – mit Hilfe synergetischer Modelle bestimmte, für das Studium evolutorischer Prozesse interessante Phänomene wie „Lock-in-Effekte", „Bifurkationen" oder der plötzliche Zusammenbruch von Institutionen in Verbindung mit individuellen Neuerungen oder Irrtümern „auf bestimmte kritische Parameterkonstellationen zurückführen" lassen, dann wird damit noch einmal unterstrichen, wie wünschenswert eine ausführlichere Behandlung dieser Zusammenhänge gewesen wäre – gerade auch im Hinblick auf eine bessere Erklärung analoger Phänomene, die traditionell auch in der Ordnungstheorie eine beachtliche Rolle spielen. Dies gilt auch hinsichtlich der Frage, inwieweit die Evolutorische Ökonomik eine prinzipielle Vorstellung vom Funktionieren der Gesamtordnung vermittelt, die es erlaubt, Fehlentwicklungen, die aus evolutorischen Prozessen entstehen, als solche zu erkennen und auszuräumen.

Die gestaltenden und ordnenden Kräfte in den Parlamenten, Regierungen, in der Verwaltung und Justiz, in den Kirchen, in den Unternehmen und Interessenverbänden benötigen hierzu Systemwissen. Systemwissen ist auch erforderlich, wenn diese „Koordinatoren" darüber entscheiden, ob es sinnvoll ist, ordnungspolitisch Bewährtes in geeigneter Form zu übernehmen, bestimmte Handlungsmöglichkeiten im Spiel des endogenen Koordinationsprozesses zu eliminieren oder bestimmte Randbedingungen (Gewaltenteilung, Unabhängigkeit der Zentralbank usw.) herzustellen. Zu diesen Fragen hat die Traditionelle Ordnungstheorie und in Verbindung damit die Neue Institutionenökonomik schon eine Menge zu sagen, wie ja auch die Autoren mit dem Hinweis auf die staatspolitischen Prinzipien in *Euckens* Konzept der Wettbewerbsordnung in Kapitel B. II. nachdrücklich feststellen. Aus dieser Sicht ist den Referenten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vollauf zuzustimmen, wenn sie schließlich in der Evolutorischen Ökonomik „eine wichtige Ergänzung (!) zu den beiden anderen Ansätzen" sehen.

9. Mit meiner Kommentierung möchte ich noch einmal die Wichtigkeit dessen unterstreichen, was mir die Hauptintention des Referats zu sein scheint, nämlich zu zeigen, welche Chancen bestehen, die drei Denkrichtungen mit ihren sich ergänzenden Denkstrukturen für ein besseres Verständnis der Ordnungsbedingtheit menschlichen Handelns in der Wirtschaft zu nutzen und der Frage nachzugehen, in welcher Hinsicht das bisherige Fundament der vergleichenden Systemforschung an Breite und Tiefe gewonnen hat und weiter gewinnen kann.

Literaturverzeichnis

Buchanan, J.M. (1984), Rights, Efficiency, and Exchange: The Irrelevance of Transactions Cost, in: Neumann, M., Hg., Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 9-24.

Delhaes, K. von (1993), Ordnungspolitik in der Transformation: Konstruktivismus oder Voraussetzung freiheitlicher Entwicklung?, in: ORDO, Bd. 44, S. 307-318.

Eucken, W. (1939), Die Grundlagen der Nationalökonomie, 6. A. 1950, Berlin u. a.

– (1952), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. A., Tübingen 1990.

North, D.C. (1990), Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge u. a. 1990.

– (1999), Hayeks Beitrag zum Verständnis des Prozesses wirtschaftlichen Wandels, in: V. Vanberg, Hg., Freiheit, Wettbewerb und Wirtschaftsordnung. Hommage zum 100. Geburtstag von Friedrich A. von Hayek, Freiburg u. a., S. 58-78.

Willgerodt, H. (1961), Zum Problem der unbestrittenen Wahrheiten in der Nationalökonomie, in: ORDO, Bd. 12, S. 59-76.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Kennzeichnung und Systematisierung von Koordinationsverfahren – Ein Literaturüberblick –

Von *Armin Bohnet* / *Ivo Bischoff*, Gießen

A. Die Bedeutung von Koordinationsmechanismen in arbeitsteiligen Volkswirtschaften

Der Mensch als soziales Wesen pflegt verschiedenste Kontakte zu seinen Mitmenschen. Aus Sicht der Wirtschaftsordnungstheorie sind vor allem solche Kontakte ein bedeutender Untersuchungsgegenstand, die das Ziel verfolgen, Entscheidungen über die Verwendung von Gütern und Ressourcen in einer Volkswirtschaft vorzubereiten, zu treffen und durchzusetzen.

In einer Volkswirtschaft erfolgt die Koordination der Pläne der Individuen durch eine Vielzahl parallel ablaufender Entscheidungsprozesse. An diesen sind die einzelnen Wirtschaftssubjekte entweder direkt beteiligt oder sie sind indirekt davon betroffen, indem durch die Aktionen anderer die Rahmenbedingungen für eigene Entscheidungen verändert werden. Es gibt nun eine Reihe verschiedener Möglichkeiten, wie die Kontakte zwischen den direkt und indirekt an den Entscheidungsprozessen beteiligten Individuen organisiert werden können. Diese werden als Koordinationsmechanismen bezeichnet.[1] Soweit solche Mechanismen dauerhafte und allgemein akzeptierte Einrichtungen zur Abstimmung des menschlichen Zusammenlebens sind, gehören sie zu den Institutionen.[2]

Neben der Ökonomie befassen sich auch andere Gesellschaftswissenschaften mit den Koordinationsmechanismen, so daß eine große Vielfalt von Systematisierungen dieser Mechanismen in der Literatur zu finden ist.[3] Da diese Ansätze zumeist nicht alle Arten von Koordinationsmechanismen und dann oft nur Teilphasen eines Entscheidungsprozesses umfassen, bietet sich dem interessierten Ökonomen ein eher verwirrendes Bild von Begriffserläuterungen und

---

[1] Verwandte Begriffe, die sich allerdings inhaltlich teilweise stark unterscheiden, werden von *Jeitziner* (1989), S. 70, angeführt.

[2] Zum Begriff und Wesen der Institution vgl. z. B. *Dietl* (1993), S. 35 ff.; *North* (1992).

[3] Einen kurzen Überblick bietet *Jeitziner* (1989), S. 70 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Taxonomien. Im folgenden sollen deshalb zunächst ausgewählte – in der Literatur anzutreffende – Klassifikationsansätze vorgestellt werden, wobei als oberstes Klassifikationskriterium die Anzahl der Kategorien, die sie bilden, verwendet wird (dualistische und mehrdimensionale Klassifikationsansätze). Sodann wird versucht, die verschiedenen Ansätze in ein Gesamtkonzept zu integrieren und so einen Leitfaden für die korrekte Nutzung der verschiedenen Begriffe zu erhalten. Hauptmerkmal dieses Konzeptes ist die Untergliederung von Koordinationsprozessen in die drei Phasen „Entscheidungsvorbereitung", „Entscheidung" und „Entscheidungsdurchsetzung". Damit wird es unseres Erachtens möglich, sämtliche in der Literatur auftauchende Koordinationsarten, aber auch die in der Realität ablaufenden Koordinationsprozesse umfassend und systematisch darzustellen. Dabei beschränken sich die Ausführungen auf solche Mechanismen, die Ergebnis zielgerichteter Handlungen von Individuen oder Gruppen sind. Der Zufall als nicht zielgerichtet einsetzbarer Koordinationsmechanismus findet keine weitere Berücksichtigung.

B. Systematisierungsansätze – Ein Literaturüberblick

I. Dualistische Systematisierungsansätze

1. Horizontale und vertikale Koordination

Eine mögliche Einteilung von Koordinationsmechanismen, die weite Anerkennung gefunden hat, unterscheidet zwischen horizontaler und vertikaler Koordination. Beide basieren auf Macht, die *Max Weber* als „... jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht"[4] definiert. Der Unterschied zwischen horizontaler und vertikaler Koordination liegt in der Art der sozialen Beziehung zwischen den Beteiligten begründet.

a) Besteht ein „Über-Unterordnungsverhältnis" zwischen den beiden Individuen (oder Organisationen), deren Aktivitäten bzw. Regeln untereinander abgestimmt werden, so spricht man von vertikaler Koordination. Grundlage dieses Mechanismus ist ein „Herrschaftsverhältnis" als eine besondere Art von Macht, in dem der Herrschende dem Beherrschten Befehle erteilen kann.[5] Letzterer führt diese Befehle aus, ohne darüber nachzudenken, ob dieses für ihn vorteilhaft ist. Oft wird diese Art der Koordination auch als Hierarchie bezeichnet.[6]

---

4 *Weber* (1956), S. 38.

5 Vgl. *Weber* (1956), S. 38 f.

6 Die „natürliche Autorität", die es einer Person erlaubt, einer anderen Weisungen zu erteilen, ohne daß eine legitimierte Herrschaftsbeziehung besteht, kann als eine spezielle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Sind die Parteien zum Zeitpunkt der Koordination ihrer Aktivitäten hingegen voneinander unabhängig, d. h. autonom, so müssen Aktivitäten horizontal abgestimmt werden. Es liegt eine horizontale Koordination vor. In diesem Fall kann keiner dem anderen Anweisungen erteilen, weil eine dafür notwendige Herrschaftsgrundlage fehlt. Um den anderen Akteur dennoch zu einer gewünschten Verhaltensweise zu veranlassen, können die Akteure einander aber Vorteile bzw. Anreize bieten oder mit Sanktionen drohen. Der jeweilige Adressat eines Angebots wägt Vor- und Nachteile der ihm vorliegenden Handlungsalternativen ab und entscheidet sich frei von adressiertem äußeren Druck für oder gegen die jeweilige Alternative. Auch hier liegt Macht im Sinne von *Max Weber* vor. Sie basiert jetzt aber auf Anreizen, über die ein gewünschtes Verhalten induziert wird.[7]

Die Unterscheidung zwischen vertikaler und horizontaler Koordination wurde zum ersten Mal von *Coase* getroffen. Er reduzierte allerdings das Anwendungsgebiet auf die Kennzeichnung der von ihm unterschiedenen Koordinationsformen in Unternehmen und auf Märkten. Während die Allokation der Ressourcen innerhalb eines Unternehmens durch Hierarchie (Befehl) erfolge, laufe sie auf den Märkten (also zwischen Individuen oder Unternehmungen) über Anreize zwischen gleichberechtigten Partnern ab.[8]

An dieser vereinfachenden Gleichsetzung wird zum einen die implizite Annahme kritisiert, wonach horizontale Koordinationsformen in Unternehmen nicht vorkommen. Denn in der Realität trifft man neben Befehlen auch unternehmensinterne Ausschreibungen, Leistungsanreize, Profit-Centers usw. als Ansätze der horizontalen Koordination innerhalb von Unternehmen an. Sodann ist selbst in bezug auf ein konkretes Handlungsfeld eine strikte Trennung zwischen Markt und Hierarchie nicht möglich. Vielmehr gibt es eine Fülle von Zwischenformen, die eine Kombination hierarchischer und horizontaler Elemente beinhalten. So gibt ein Arbeitsvertrag dem Arbeitgeber zunächst kraft Vertrag das Recht, in Grenzen Herrschaft auf Arbeitnehmer auszuüben. Darüber hinaus wird der Arbeitgeber aber auch Anreize in Form von Akkordlöhnen, Prämien oder Aussichten auf Beförderungen einsetzen,[9] mit denen der Arbeitnehmer dazu animiert werden soll, höhere Leistungen zu erbringen.

Ein weiterer Kritikpunkt richtet sich gegen die Reduzierung möglicher Koordinationsformen auf zwei. So nennen *Boettcher* (1974) und *Williamson* (1985) neben dem Markt und der Hierarchie/Unternehmung die Kooperation,

---

Form der Herrschaft aufgefaßt werden. Die Basis für die Herrschaft liegt in der personellen Konstellation begründet. Sie ist somit nicht interpersonell übertragbar.

7 Vgl. *Bohnet* (1986), S. 392 f.

8 Vgl. *Coase* (1937).

9 Vgl. *Bohnet* (1986), S. 393.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei *Williamson* "relational contracting" genannt, als einen dritten eigenständigen Koordinationsmechanismus.[10] Gegenüber der engen Auslegung des dualistischen Konzeptes von *Coase* stellt die Kooperation, z. B. durch langfristige Lieferverträge, Franchising oder Genossenschaftswesen, oder auch in Peer Groups[11] in der Tat eine dritte Form der Koordination dar.[12] Verwendet man hingegen die originäre, weiter gefaßte Unterteilung in horizontale und vertikale Koordination, dann ist die Kooperation lediglich eine Form der horizontalen Koordination.

Als grundsätzlicher Kritikpunkt an der Unterteilung „horizontal-vertikal" wird sodann hervorgebracht, daß sie lediglich die Entscheidung und deren Durchsetzung in den Mittelpunkt stellt.[13] Die Art der Entscheidungsvorbereitung bzw. das Zustandekommen der Entscheidung kann mit dieser Systematik hingegen nicht befriedigend beschrieben werden.

Schließlich kann kritisch angemerkt werden, daß reale Koordinationsverfahren durch diese duale Einteilung nur unzureichend beschrieben und damit voneinander abgegrenzt werden können. So fallen Wahlen genauso wie Güterkäufe auf Märkten unter den Begriff der horizontalen Koordination, während etwa Verhandlungen als Vorstufe der Entscheidungen überhaupt keine Berücksichtigung finden. Damit erscheint ein weitergehender Systematisierungsansatz erwägenswert.

2. Kollektivinterne und -externe Koordination[14]

Ein zweiter dualistischer Klassifikationsansatz stellt auf die Unterschiede der Koordination in und zwischen Kollektiven ab, wobei unter Kollektiven Staaten, Unternehmen, Dörfer, Vereine usw. verstanden werden. Sie stellen einen (bewußten) Zusammenschluß von Individuen dar, dem gewisse Ziele und Regeln zugrunde liegen, die für alle Mitglieder des Kollektivs bindend sind.[15]

Das Zusammenleben innerhalb eines Kollektivs erfordert ein erhebliches Maß an Koordination. Dies wird mit Hilfe von kollektivinternen Koordinationsmechanismen bewerkstelligt, zu denen z. B. Wahlen und Abstimmungen, aber auch Befehle gehören. Für den Kontakt zwischen verschiedenen Kollektiven existieren kollektivexterne Mechanismen. Dabei tritt ein Kollektiv nach

---

[10] Vgl. *Boettcher* (1974), S. 21 ff.; *Williamson* (1985), S. 71 ff.

[11] Vgl. *Williamson* (1985), S. 41 ff.

[12] Vgl. *Williamson* (1985), S. 74 ff.

[13] Vgl. *Bohnet* (1986), S. 394.

[14] Vgl. *Kleinewefers* (1988), S. 27 ff.

[15] Vgl. *Jeitzinger* (1989), S. 36 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

außen hin als ein Entscheidungsträger auf.[16] Während innerhalb von Kollektiven sowohl vertikale als auch horizontale Koordinationsverfahren möglich sind, finden zwischen Kollektiven nur horizontale Koordinationsformen Anwendung.

Die Schwäche dieses Klassifikationsansatzes liegt vor allem darin, daß Koordinationsschritte in der Entscheidungsvorbereitungsphase, wie Verhandlungen, Versprechungen oder Drohungen, zumindest explizit gänzlich unbeachtet bleiben.

3. Abwanderung und Widerspruch

Abwanderung und Widerspruch beschreiben zwei alternative Möglichkeiten eines Entscheidungsträgers in der Phase der Entscheidungsvorbereitung bzw. der Entscheidung, auf eine bestehende unbefriedigende Koordinationsbeziehung zu reagieren. Zum einen kann der Entscheidungsträger aus der alten Beziehung in eine neue abwandern. Das geschieht, indem er ein altes Kollektiv (einen Verein oder eine Gebietskörperschaft)[17] verläßt oder von einem Anbieter einer Ware zu dessen Konkurrenten wechselt. Demgegenüber kann Widerspruch als „jeder wie immer geartete Versuch bezeichnet werden, einen ungünstigen Zustand zu verändern, anstatt ihm auszuweichen ..."[18] Er zielt darauf ab, die bestehende Beziehung unter veränderten, verbesserten Bedingungen aufrechtzuerhalten. Im Zuge der Abwanderung wird die alte Koordinationsbeziehung hingegen aufgegeben.

Die Abwanderung ist ein wesentliches Merkmal der „unsichtbaren Hand" von *Adam Smith*, die ineffiziente Anbieter bestraft und langfristig vom Markt entfernt.[19] Im Unterschied zum Widerspruch wird die Kritik an der erbrachten bzw. angebotenen Leistung auf eine unpersönliche, indirekte Art geäußert. *Hirschman*, der sich eingehend mit dem Wesen beider Mechanismen beschäftigt hat, nennt die Abwanderung „die Art Mechanismus, die so recht nach dem Geschmack der Ökonomen ist".[20] Im Widerspruch hingegen sieht *Hirschman* vor allem ein politisches Instrument.[21] Er übersieht dabei allerdings, daß nicht nur der Widerspruch, sondern auch eine Abwanderung fein dosiert werden kann. Die Entscheidung darüber, welchen Weg ein Entscheidungsträger wählt,

---

16 Vgl. *Kleinewefers* (1988), S. 27.

17 Diese Form Abwanderung nannte *Tiebout* (1956) "Voting by feet".

18 *Hirschman* (1974), S. 25.

19 Wie ein Widerspruch kann eine drohende Abwanderung den anderen Entscheidungsträger bewegen, die Bedingungen der Beziehung anzupassen, um diese aufrechterhalten zu können. Die Wirkung einer angedrohten Abwanderung entspricht dann der des Widerspruchs. Vgl. *Hirschman* (1974), S. 17 ff., S. 30 ff.; *North* (1988), S. 20 ff.

20 *Hirschman* (1974), S. 13.

21 Vgl. *Hirschman* (1974), S. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

basiert auf einem Kostenvergleich der beiden Alternativen, wobei der Begriff der Kosten bzw. der Nutzen sehr weit gefaßt wird.[22]

Eine solche Abwägung von Kosten und Nutzen und damit die Anwendung der Koordinationsmechanismen Abwanderung und Widerspruch ist allerdings nur denkbar, wenn kein reines Hierarchieverhältnis vorliegt.[23] So kann ein unzufriedener Arbeitnehmer das Arbeitsverhältnis beenden oder durch Widerspruch eine Verbesserung seiner Arbeitsbedingungen verlangen. In beiden Fällen agiert er als autonomer Entscheidungsträger außerhalb der Hierarchie, die er durch den Arbeitsvertrag begründet hat. Liegt allerdings eine reine Hierarchie vor, kann er weder abwandern noch erfolgversprechend Widerspruch üben.

Kritisch anzumerken zu diesem Klassifikationsansatz ist, daß er nur einen Teil der insgesamt verfügbaren Koordinationsprozesse umfaßt. So wird die Entscheidungsdurchsetzungsphase ganz außer acht gelassen. Zudem ist zu bemängeln, daß die beiden genannten Möglichkeiten der Reaktion einmal in der Entscheidungsvorbereitungs- und einmal in der Entscheidungsphase angesiedelt sind.

4. Zentralgeleitete Wirtschaft und Verkehrswirtschaft

Walter Eucken verläßt die Ebene des einzelnen Koordinationsprozesses und entwirft ein Schema, das es erlaubt, ganze Volkswirtschaften nach der Art der Koordination ökonomischer Aktivitäten zu unterteilen. Nach dem Kriterium der Planträgerschaft[24] unterscheidet er die Zentralgeleitete Wirtschaft[25] und die Verkehrswirtschaft. In ersterer werden die Pläne aller Wirtschaftssubjekte von einer zentralen Instanz gesammelt, aggregiert und in einen einzigen Gesamtplan zusammengefaßt. Dieser wird per Befehl von der Zentrale, dem einzigen Planträger, durchgesetzt.[26] Demgegenüber gibt es in der reinen Verkehrswirt-

---

22 Vgl. *North* (1988), S. 20 ff.

23 In der Theorie des institutionellen Wandels nach *North* verfügen bestimmte Gruppen von Untertanen des Königs über genügend eigene Macht, um sich dessen Macht durch Abwanderung zu entziehen bzw. mit Abwanderung zu drohen oder zu widersprechen. Daher können sie dem König als autonome Entscheidungsträger gegenübertreten und so institutionelle Wandlungsprozesse herbeiführen bzw. beeinflussen. Vgl. *North* (1988), S. 20 ff.

24 *Eucken* selbst verwendet diesen Begriff nicht. Er spricht eher davon, wer die Wirtschaft lenkt. Vgl. *Eucken* (1960), S. 162 ff.

25 Für eine Zentralgeleitete Wirtschaft in kleinen Kollektiven, etwa Haushalten oder kleinen Dorfgemeinschaften, verwendet *Eucken* den Begriff der Eigenwirtschaft, bei größeren Kollektiven spricht er von Zentralverwaltungswirtschaft. Letztere wird noch weiter untergliedert. Vgl. *Eucken* (1959), S. 79 ff.

26 Das gilt insbesondere für die Reinform der „total Zentralgeleiteten Wirtschaft". Hier wird sogar die Verteilung der Güter auf die Endverbraucher zentral geplant. Vgl. *Eucken* (1959), S. 80 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft eine Vielzahl autonomer Planträger, die ihre Pläne in einer großen Zahl horizontaler Abstimmungsprozesse mit anderen Wirtschaftssubjekten koordinieren.[27] Eine Übereinstimmung aller Pläne wird erst ex post erreicht. In der Reinform der Zentralgeleiteten Wirtschaft liegt hingegen eine vertikale Ex-ante-Koordination vor.

Kritisiert wird an dem Ansatz von *Eucken*, daß die Zentralgeleitete Wirtschaft und die Verkehrswirtschaft in der Realität nicht in ihrer Reinform anzutreffen sind, sondern vielmehr Idealtypen darstellen:[28] Zum einen existierten auch in der Verkehrswirtschaft vertikale und Ex-ante-Koordinationsformen. Zum anderen komme es auch in Zentralgeleiteten Wirtschaften immer wieder zu informellen Abstimmungsprozessen gleichgeordneter Abteilungen in der Planungshierarchie. Zudem würden häufig Ex-post-Veränderungen an den Plänen der Zentrale vorgenommen. Diese Abweichungen stellen allerdings Ausnahmen von der Regel dar und dienen in erster Linie der Korrektur von Fehlplanungen oder der Ergänzung einer nicht bis ins Detail gehenden Ex-ante-Planung.

II. Mehrdimensionale Systematisierungsansätze

1. Die dreidimensionale Systematik nach *Boulding*

Boulding schlägt eine Systematik mit den Rubriken Tausch, Liebe und Drohung vor.[29] Ganz allgemein versteht er unter Tausch eine freiwillige Leistung eines Beteiligten im Gegenzug für eine freiwillige Gegenleistung eines anderen Beteiligten. Der Tausch erfolgt unter dem Motto: „Ich gebe Dir, weil Du mir gibst." Er gehört zu den horizontalen Koordinationsmechanismen.[30]

---

[27] Vgl. *Eucken* (1959), S. 87 ff; *Eucken* (1960), S. 162 f.

[28] Vgl. *Eucken* (1959), S. 87.

[29] Vgl. *Boulding* (1972), S. 43 ff.

[30] *Jeitziner / Kleinewefers* vertreten mit ihrer monistischen These die Auffassung, daß sich alle Arten von Koordination als Tauschverhältnisse darstellen lassen. Demnach handelt es sich bei jedem Austausch zwischen Individuen oder Kollektiven um einen (nutzenmehrenden) Austausch von Leistung und Gegenleistung. *Alchian / Demsetz* versuchen ihrerseits, in einem unikriteriellen Ansatz die Unterscheidung zwischen Markt und Hierarchie mit dem Hinweis aufzuheben, daß beide auf Verträgen basieren würden. Beide Einteilungen können unseres Erachtens allerdings einige wichtige der o. g. Koordinationsmechanismen (insbesondere die Abwanderung oder die Koordination durch Befehl) nicht befriedigend inkorporieren. Da die vorliegende Arbeit darauf abzielt, die einzelnen Schemata unter Verwendung bestehender Begriffe zu einem Gesamtkonzept zu integrieren, sind sie hier wenig hilfreich. Daher soll auch auf eine umfassende Darstellung und Bewertung verzichtet werden. Interessierte Leser werden daher auf *Jeitziner / Kleinewefers* (1995) sowie die dazugehörigen Kommentare von *Leipold* (1995); *Eickhof* (1995) bzw. auf *Alchian / Demsetz* (1972) verwiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Demgegenüber erwarteten die Beteiligten bei der Koordination aus Liebe (auch integratives System) keine Gegenleistung.[31] Sie folgt der Devise: „Wenn ich Dir etwas Gutes tun kann, freue ich mich."[32] Geht man davon aus, daß sich ein Individuum nicht frei gegen seine Gefühle entscheiden kann, so besteht eine vertikale Beziehung, in der der Liebende der Beherrschte ist. Allerdings kann eine einseitig nur auf Liebe basierende soziale Beziehung, etwa in einer Ehe, langfristig nur existieren, wenn der Liebende für seine Leistung eine Gegenleistung erhält.[33]

Die Drohung als dritter Koordinationsmechanismus baut auf einer starken Machtposition auf. Sie beruht auf dem Motto: „Wenn Du nicht tust, was ich will, so werde ich Dir Schaden bereiten."[34] Ob in diesem Fall eine horizontale Koordination vorliegt, ist fraglich. Man könnte argumentieren, daß der Bedrohte die freie Entscheidung darüber treffen kann, ob er die Sanktion erträgt oder die geforderte Leistung erbringt. Wenn die angedrohte Sanktion allerdings existenzbedrohend ist, besteht für den Bedrohten in Wirklichkeit keine Wahlmöglichkeit.

Als Kritik an der Einteilung von *Boulding* wird vorgebracht, daß sie bei weitem nicht alle Koordinationsmechanismen erfaßt, die in der Realität existieren. So fehlen z. B. Wahlen und Befehle. Sodann ist einzuwenden, daß Tausch einerseits, Drohung und Liebe andererseits unterschiedliche Phasen der Koordination menschlicher Interaktionen erfassen.

2. Die mehrdimensionale Systematik in Anlehnung an *Dahl / Lindblom*

Dahl / Lindblom (1953) wollen eine umfassende Darstellung und Bewertung von sozialen Prozessen liefern, die die Koordination der Aktivitäten von Individuen innerhalb einer Gesellschaft bewirken. Dabei unterscheiden sie zwischen Hierarchie, Polyarchie, Preissystem und Verhandlung (Bargaining).[35] Während die ersten beiden der zentralisierten Koordination dienen, stellen letztere Koordinationsformen in einer dezentralisierten Gesellschaft dar.[36] Die Darstellung dieser Systematik der sozialen Prozesse erfolgt im folgenden unter Berücksichtigung des Originalwerks von *Dahl / Lindblom* wie auch anhand eines weiterentwickelten Ansatzes von *Jeitziner* (1989).[37]

---

31 Vgl. *Boulding* (1972), S. 44.

32 *Frey* (1976), S. 154.

33 Vgl. *Boulding* (1972), S. 45. Erwartet der Liebende von Anfang an eine Gegenleistung, dann liegt genau genommen keine Koordination durch Liebe, sondern vielmehr ein Tausch vor, bei dem Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinanderfallen.

34 *Frey* (1976), S. 155.

35 Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 22, S. 370.

36 Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 23, S. 369 ff.

37 Die folgenden Ausführungen orientieren sich an *Jeitziner* (1989), S. 76 ff.; *Dahl / Lindblom* (1953).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a) Hierarchie: Die Hierarchie nach *Dahl / Lindblom* entspricht der vertikalen Koordination auf der Basis von Herrschaft im Sinne von *Max Weber*: "Hierarchy is a process in which leaders control non-leaders."[38] Deshalb ist sie nur innerhalb von Kollektiven anzutreffen.[39] Die Koordination erfolgt ex ante. Als Instrumente der hierarchischen Abstimmung kommen persönliche Anweisungen, Verhaltensrichtlinien und Pläne in Frage.[40]

b) Polyarchie/Wahlen: Die Koordinationsformen, die in der Polyarchie[41] zur Anwendung kommen, sind Wahlen oder Abstimmungen.[42] Bei beiden handelt es sich um Verfahren der kollektiven Entscheidungsfällung, deren Anwendung die Existenz eines Kollektivs voraussetzt.[43] Wahlen unterscheiden sich von Abstimmungen dadurch, daß bei Wahlen über Personal-, bei Abstimmungen über Sachfragen entschieden wird.[44] In jedem Fall erfolgt auch hier die Koordination ex ante.

Typischerweise denkt man bei Wahlen als erstes an Abstimmungen im politischen Bereich. Sie haben allerdings auch Einzug in andere Kollektive gefunden. Zu diesen zählen etwa Vereine oder Genossenschaften, in denen die Mitglieder ihren Vorstand wählen, aber auch Unternehmen, in denen die Arbeitnehmerschaft den Betriebsrat wählt, oder Aktiengesellschaften, wo ein Teil der Entscheidungen innerhalb der gesetzlich fixierten innerunternehmerischen Entscheidungsgremien per Abstimmung oder Wahl getroffen wird.[45]

c) Verhandlungen (Bargaining): Bei diesem Verfahren handelt es sich um einen horizontalen Koordinationsmechanismus,[46] durch den die Entscheidungsträger in direkten Kontakt miteinander treten, um durch das Erreichen eines Kompromisses die eigenen Ziele zu verfolgen. Verhandlungen dienen der Ent-

---

38 *Dahl / Lindblom* (1953), S. 227. Dabei gehen sie realistischerweise davon aus, daß es eine perfekte Kontrolle des Untergebenen durch den Herrschaftsberechtigten nicht geben kann.

39 Dabei kann es sich auch um eine Anweisung eines übergeordneten Kollektivs an ein untergeordnetes handeln.

40 Vgl. *Jeitziner* (1989), S. 76 ff.

41 Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 272 ff. *Frey* spricht hier von Demokratie. Vgl. *Frey* (1976), S. 155 f.

42 *Frey* spricht in dem Zusammenhang von Demokratie. Vgl. *Frey* (1976), S. 155.

43 Die Schaffung eines Kollektivs ist das Ergebnis von Verhandlungen zwischen allen potentiellen Mitgliedern des neu zu gründenden Kollektivs in der Phase der Entscheidungsvorbereitung. Die Entscheidungsfällung erfolgt durch Erstellung und einstimmige Abstimmung zu einer Satzung. Vgl. dazu *Jeitziner* (1989), S. 82; *Brennan / Buchanan* (1993).

44 Den Möglichkeiten zur Ausgestaltung von Wahl- bzw. Abstimmungsverfahren sind fast keine Grenzen gesetzt. Vgl. z. B. *Bernholz / Breyer* (1994), S. 45 ff. Sie reichen von der Einstimmigkeitsregel über verschiedene Mehrheitsregeln bis hin zum Rangsummenverfahren.

45 Vgl. z. B. das Aktien-Gesetz oder die verschiedenen Gesetze, die die unternehmerische Mitbestimmung regeln.

46 "Bargaining is a process, in which leaders control leaders." *Dahl / Lindblom* (1953), S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scheidungsvorbereitung zwischen autonomen Entscheidungsträgern. Am Ende eines solchen Abstimmungsprozesses steht in der Regel ein Vertrag. Zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung und der darauffolgenden Entscheidungsdurchsetzung finden keine Verhandlungen mehr statt. Die Koordination erfolgt ex ante. Verhandlungen können sowohl zwischen Individuen als auch zwischen Kollektiven (z. B. Tarifverhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebervertretern) geführt werden.[47] Ihre Bedeutung steht in einem reziproken Verhältnis zu dem Ausmaß der Koordination durch Hierarchie in einer Gesellschaft.[48] So kommen Verhandlungen in einer Zentralgeleiteten Wirtschaft viel weniger stark zur Anwendung als in Verkehrswirtschaften.

d) Preissystem/Wettbewerb: *Dahl / Lindblom* nennen als vierten sozialen Prozeß das Preissystem. In der von ihnen verwendeten umfassenden Definition beinhaltet er weit mehr als den Wettbewerb, den *Jeitziner* als vierten Koordinationsmechanismus identifiziert.[49] Genaugenommen beinhaltet die Koordination über das Preissystem auch Verhandlungen zwischen Marktteilnehmern unterschiedlicher oder der gleichen Marktseite. Im Unterschied zu diesem Koordinationsmechanismus liegt das Augenmerk nun auf Koordinationsprozessen, in denen autonome Entscheidungsträger außerhalb von Kollektiven ihre Pläne koordinieren, ohne direkten Kontakt miteinander zu pflegen. Die Abstimmung solcher Aktionen erfolgt über den Wettbewerb zwischen diesen.[50] Daher wird der Wettbewerb auch als eigenständiger Koordinationsmechanismus aufgefaßt.[51]

Neben dem Wettbewerb auf Güter- und Faktormärkten, der einen klassischen Untersuchungsgegenstand der Ökonomik darstellt, rückt zunehmend der Wettbewerb von Politikern und Parteien um politische Ämter in den Mittel-

---

47 Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 484.

48 Eine Gesellschaft, in der keine Verhandlungen stattfinden, ist allerdings nur theoretisch denkbar. Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 324 ff.; *Jeitziner* (1989), S. 94 ff.

49 Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 193; *Jeitziner* (1989), S. 94 ff.

50 *Kleinewefers* (1985), S. 365 ff., charakterisiert Wettbewerb anhand folgender Bedingungen:

- Es gibt mehrere selbständige (individuelle oder kollektive) Entscheidungsträger.
- Diese verfügen über Handlungsspielräume, die sie bei der Formulierung und Verfolgung ihrer Ziele nutzen können.
- Es existiert mindestens eine gemeinsame Restriktion dergestalt, daß die Handlungen des einen potentiell zu Lasten des anderen gehen.
- Die Entscheidungsträger verfolgen ihre Ziele unabhängig voneinander.

Die ersten drei Bedingungen sind Voraussetzungen für die Existenz eines Wettbewerbspotentials. Die vierte Bedingung schließt kooperative Lösungen aus. Ihre Erfüllung bedeutet somit effektiven Wettbewerb.

51 Vgl. *Jeitziner* (1989), S. 94 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

punkt der ökonomischen Forschung.[52] Eine besondere Beachtung verdienen die Formen des Wettbewerbs, die sich ergeben, wenn eine große Anzahl von Nachfragern um ein fixes Angebot konkurriert. Das ist z. B. dann der Fall, wenn sich mehrere Aspiranten um einen Arbeitsplatz oder einen Studienplatz bewerben, oder aber auch, wenn ein einzigartiges Gut, etwa ein Gemälde, von vielen Sammlern begehrt wird. Die Entscheidung darüber, welcher Nachfrager den Zuschlag erhält, kann durch Auktionen, Windhundverfahren, Warteschlangen[53] oder „Duelle" getroffen werden.

Die Koordination erfolgt beim Wettbewerb ex post. Die Handlungsabsichten der Konkurrenten sind ex ante bestenfalls zufällig kompatibel, so daß eine Anpassung während des Wettbewerbsprozesses erfolgen muß. Das Ergebnis zeichnet sich erst im Zuge dieses Prozesses ab. Am Ende haben die vielen vorgenommenen Korrekturen der einzelnen Teilnehmer an ihren Plänen dazu geführt, daß ein Gleichgewicht entsteht, d. h. daß ihre Pläne konsistent sind.

Ähnlich wie die Koordination durch Wahlen ist der Wettbewerb ein Koordinationsmechanismen, bei dem diejenigen, deren Pläne angeglichen werden sollen (die der Konkurrenten), keinen Kontakt miteinander haben müssen, um eine gemeinsam akzeptierte Entscheidung zu treffen. Die Entscheidung wird vielmehr vom parallelen Verhalten der Wettbewerber bestimmt, ohne daß eine Einigung in Form von Verhandlungen herbeigeführt wird. In dem Moment, in dem ein direkter Kontakt zwischen Wettbewerbern hergestellt wird, wird vom Mechanismus Wettbewerb zu einem anderen Mechanismus (z. B. Verhandlungen oder Drohung) gewechselt. Im Gegensatz zu Verhandlungen kann man sich dem Wettbewerb nicht entziehen.

Gegen die hier vorgestellte Einteilung der Koordinationsmechanismen in Anlehnung an *Dahl / Lindblom* wird als zentraler Kritikpunkt vorgebracht, daß die genannten Verfahren teilweise verschiedenen Phasen des Koordinationsprozesses zuzuordnen sind.[54] So gilt z. B., daß Wahlen zu den Verfahren der Entscheidungsfällung gehören, während Verhandlungen zwischen Teilnehmern unterschiedlicher Marktseite und Wettbewerb der Phase der Entscheidungsvorbereitung bei horizontaler Koordination auf Märkten zuzuordnen sind.

---

[52] Vgl. *Dahl / Lindblom* (1953), S. 414. Der hier angesprochene Vergleich des politischen mit dem ökonomischen Wettbewerb ist die Grundlage des Forschungsprogramms der Neuen Politischen Ökonomie. Vgl. dazu *Downs* (1957); *Bernholz / Breyer* (1994).

[53] Dieses Verfahren fand insbesondere bei der Zuteilung von knappen Gütern in sozialistischen Ländern Anwendung, da staatliche Preisfestsetzung eine Selektion über die (monetäre) Zahlungsbereitschaft verhinderte.

[54] Vgl. *Schenk* (1982), S. 67 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Die mehrdimensionale Systematik von *Schenk*

Schenk unterscheidet mit Wahlen, Gruppenverhandlungen, Hierarchie und Markt ebenfalls vier Koordinationsmechanismen. Diese stehen bei ihm allerdings nicht gleichgeordnet nebeneinander, sondern sie werden zwei Sphären des Koordinationsprozesses, nämlich der Willensbildungs- und der Produktions- und Zirkulationssphäre, zugeteilt. In der ersten Sphäre läuft die Entscheidungsfindung ab. Hier wird darüber entschieden, welche Güter in welcher Menge und Qualität zu welchem Preis in welchem Verfahren usw. produziert werden sollen. *Schenk* spricht davon, daß hier die „Regie" ausgeübt wird. Das geschieht durch Wahlen oder Gruppenverhandlungen mit Herbeiführung einer Konsenslösung. In der zweiten Phase, die nur die Umsetzung dieser Entscheidung beinhaltet und somit der ersten Phase untergeordnet sei, besteht seiner Ansicht nach die Wahl zwischen Markt und Hierarchie. Die Phasen werden nach *Schenk* nacheinander durchlaufen.[55]

Kritisch anzumerken ist, daß *Schenk* die Phasen der Entscheidungsvorbereitung und der Entscheidung zusammenfaßt, da in diesen unterschiedliche Formen der Koordination Anwendung finden. Aber auch die Unterordnung der zweiten Phase unter die erste ist problematisch, weil die Durchsetzung von Entscheidungen eine in vielen Fällen zentrale Aufgabe der Koordination ist. Positiv zu vermerken ist die Einführung von aufeinander folgenden Phasen der Koordination.

C. Bewertung der vorliegenden Klassifikationsansätze und deren Integration in ein Gesamtkonzept

I. Problematik der vorliegenden Klassifikationsansätze

Die bisher entwickelten und vorgestellten Ansätze zur Systematisierung von Koordinationsmechanismen bringen für den potentiellen Nutzer mehrere Probleme: Zum ersten sind sie nicht umfassend. Entweder erfassen sie nur einen Teil der möglichen bzw. praktisch relevanten Koordinationsverfahren oder sie dienen lediglich zur Beschreibung einzelner Phasen des gesamten Koordinationsprozesses, die bis zur Durchsetzung einer Maßnahme in der Realsphäre (Produktion eines Gutes oder Tausch von Ware gegen Geld) durchlaufen werden. Zum zweiten lassen sich die einzelnen Klassifikationsansätze nicht ohne weiteres zusammenfügen, weil sie zumindest teilweise verschiedene Phasen des gesamten Koordinationsverfahrens in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung stellen. So ist es etwa für den Anwender solcher Ansätze außerordentlich schwie-

[55] Vgl. *Schenk* (1981), S. 63 ff., insbesondere S. 68.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rig, die Unterschiede zwischen Wettbewerb, Verhandlung und horizontaler Koordination zu definieren. Schließlich leiden einige der vorgestellten Klassifikationsansätze darunter, daß sie in sich inkonsistent sind, weil die von ihnen unterschiedenen Koordinationsverfahren zum Teil aus verschiedenen Phasen des Koordinationsprozesses abgeleitet wurden. Dies gilt insbesondere für die Ansätze von *Boulding* und *Dahl / Lindblom* bzw. *Jeitziner*.

II. Integration der vorliegenden Klassifikationsansätze in ein Gesamtkonzept

Im folgenden wird versucht, die von den verschiedenen Autoren genannten Arten der Koordination in ein integriertes Gesamtkonzept einzubauen. Hauptgedanke des Gesamtkonzepts ist die Zerlegung des Koordinationsprozesses in die drei Phasen Entscheidungsvorbereitung, Entscheidungsfällung sowie Entscheidungsdurchsetzung. Dadurch wird ein umfassendes Schema zur Charakterisierung eines Entscheidungsprozesses geliefert. Auch können die wesentlichen der o. g. Koordinationsmechanismen den Phasen zugeordnet werden, so daß eine vollständige Beschreibung verschiedenster Entscheidungsprozesse mit Hilfe des Schemas möglich ist. Wenn spezielle Formen der Koordination, die in der Literatur genannt werden, nicht berücksichtigt wurden, so entstehen dadurch keine Lücken in der Systematik, weil diese nicht angeführten Mechanismen Misch- oder Unterformen der im Schema enthaltenen Koordinationsmechanismen darstellen.[56]

1. Die Entscheidungsvorbereitungsphase: In der Entscheidungsvorbereitungsphase kann ein einzelner Entscheidungsträger seine Entscheidung ohne direkten Kontakt mit anderen Entscheidungsträgern vorbereiten. Er muß dann lediglich Informationen über seine Wettbewerber und sonstige Rahmenbedingungen seiner anstehenden Entscheidung sammeln und verarbeiten.

Treten mehrere Entscheidungsträger in der Entscheidungsvorbereitungsphase in direkten Kontakt zueinander, so ist zwischen Abstimmungsprozessen von autonomen Entscheidungsträgern und solchen innerhalb von Entscheidungsgremien zu unterscheiden. Zur Durchsetzung der jeweiligen Ziele stehen dem Entscheidungsträger vier Möglichkeiten zur Verfügung.

a) Verhandlungen: Sie finden sowohl auf Märkten zwischen Käufern und Verkäufern oder zwischen Anbietern von Arbeit und Arbeitsplatzsuchenden als auch innerhalb von Organisationen, z. B. zwischen den Fraktionen eines Parlaments, statt.

---

[56] Vgl. dazu z. B. *Herder-Dorneich* (1993), S. 35 f., S. 42 ff., sowie die dort angegebene Literatur; *Williamson* (1985), S. 71 ff.; *Boettcher* (1974), S. 21 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Widerspruch: Innerhalb einer Organisation kann ein Organisationsmitglied bereits in der Entscheidungsvorbereitungsphase einem Konzept widersprechen und damit die spätere Entscheidung zugunsten dieses Konzepts zu verhindern suchen. Aber auch zwischen autonomen Entscheidungsträgern kann ein Wirtschaftssubjekt, das von einer geplanten Maßnahme eines anderen Wirtschaftssubjektes nachteilige Auswirkungen auf sich selbst befürchtet, dem Projekt schon in der Planungsphase widersprechen.

c) Drohung: Hier kann ein Wirtschaftssubjekt sowohl gegenüber einem anderen autonomen Entscheidungsträger (so beispielsweise der Marktführer gegenüber dem Mitkonkurrenten) als auch innerhalb einer Organisation den Entscheidungsträgern Sanktionen (z. B. Nichtwiederwahl) für den Fall androhen, daß diese ein unerwünschtes Verhalten zeigen. Es kann aber im Falle eines erwünschten Verhaltens auch Versprechungen über Belohnungen oder ähnliches machen.

d) Anonymer Wettbewerb[57]: Während bei den drei ersten Arten der Abstimmung die Beteiligten adressiert, Absender und Empfänger also bekannt sind, besteht anonymer Wettbewerb in unadressierten Informationen, die einem Akteur über Preisauszeichnungen, Börsenkurszettel, Kataloge, Parteiprogramme u. ä. zur Kenntnis gelangen und ihn in seinen Entscheidungen beeinflussen.

In einer Organisation, in der formal nur ein Entscheidungsträger existiert, dieser aber auf die Kooperationsbereitschaft seiner Mitarbeiter angewiesen ist, verfügen letztere zwar nicht de jure, wohl aber de facto über ein Entscheidungsrecht. Daher kommen in der Entscheidungsvorbereitungsphase zwischen den De-jure- und den De-facto-Entscheidungsträgern auch die oben genannten Mechanismen (Drohung, Verhandlungen, Widerspruch) zur Anwendung. Sie können von beiden Seiten angewendet werden. So kann der formale Entscheidungsträger mit Entlassung oder Nicht-Beförderung drohen, während die Mitarbeiter im Falle einer sie benachteiligenden Entscheidung z. B. einen Bummelstreik androhen können. Wenn die Macht der an der Entscheidungsfindung beteiligten Mitarbeiter der des formalen Entscheidungsträgers nicht erheblich nachsteht, liegt eine Entscheidungsvorbereitung vor, an der mehrere autonome Entscheidungsträger beteiligt sind. Das ist allerdings nur in Ausnahmefällen zu erwarten, denn die Machtbasis des Vorgesetzten ist in der Regel größer als die der Mitarbeiter.

2. Entscheidungsphase: In der Entscheidungsphase ist wiederum danach zu unterscheiden, ob Entscheidungen von einem oder mehreren Entscheidungsträgern gefällt werden müssen. Bei mehreren beteiligten Entscheidungsträgern kann zwischen Abstimmungen unter autonomen Entscheidungsträgern und

---

[57] Anmerkung: Wettbewerb im umfassenden Sinn umfaßt alle 3 Phasen der Koordination und verschiedene Arten der Abstimmung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidungen innerhalb von Organisationen unterschieden werden. Im ersten Fall erfolgt die Abstimmung durch Vertrag, der schriftlich abgefaßt oder auch nur durch Handschlag oder mündliches Versprechen besiegelt werden kann.[58] In Organisationen dominieren Wahlen und Abstimmungen als Entscheidungsverfahren, in denen die siegreiche Alternative nach unterschiedlichen Mehrheitskriterien bis hin zur Einstimmigkeit ermittelt werden kann. Wenn kein Konsens erreicht wird, dann findet entweder eine Abwanderung zu einem anderen Lieferanten bzw. einer anderen Organisation statt, oder es wird eine neue Entscheidungsvorbereitungsphase eingeleitet.

3. Die Entscheidungsdurchsetzungsphase: Die Entscheidungsdurchsetzungsphase ist dadurch gekennzeichnet, daß in ihr Abstimmungsinstrumente eingesetzt werden, um eine Entscheidung in der Realsphäre durchzusetzen. Im Fall einer horizontalen Beziehung zwischen den Beteiligten findet zwischen den autonomen Wirtschaftssubjekten ein Tausch von einer Leistung und einer Gegenleistung statt. Kommt eine Seite ihrer Pflicht nicht nach, so kann die andere Partei einen erneuten Entscheidungsprozeß einleiten, indem sie etwa eine Nachbesserung verlangt. Sie kann aber dem Partner auch mit der Anwendung einer Vertragsstrafe für den Fall der Nichterfüllung einer Zusage oder der Minderung des Kaufpreises bei unzureichender Qualität oder Menge des gelieferten Gutes drohen.

Die vertikale Entscheidungsdurchsetzung erfolgt vor allem durch Befehle. Wie bereits erwähnt wurde, werden diese manchmal mit dem horizontalen Element des Tausches gekoppelt. Ein solcher Fall ist z. B. gegeben, wenn ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer nach Verhandlungen in einem Arbeitsvertrag festgeschrieben hat, daß der Arbeitnehmer eine Prämie für gute Leistungen erhalten soll. Der Arbeitnehmer führt dann die Anweisung, ein gewisses Gut zu produzieren, durch. Zusätzlich erhält er als Gegenleistung für eine überdurchschnittliche Leistung eine Prämie.

Im Zuge der Entscheidungsdurchsetzung kommen oftmals Scheine zur Anwendung. Konkrete Formen sind z. B. Berichte, Gutscheine, Berechtigungsscheine, Wahlscheine und Geldscheine.[59] Beim Tausch werden diese Scheine als Leistung der einen Seite für eine Gegenleistung eines anderen Wirtschaftssubjektes, sei es eine Privatperson, ein Unternehmen oder eine staatliche Behörde, übergeben. So kann z. B. ein Industrieunternehmen mit einem Zertifikat ein Emissionsrecht erwerben, das es ihm erlaubt, eine gewisse Menge eines Schadstoffes in die Umwelt zu emittieren. Oder private Haushalte erhalten Bezugsscheine, mit denen sie Mangelgüter, wie Fleisch oder Reis, erhalten können. Werden die Scheine hingegen als Mittel der vertikalen Entscheidungs-

---

[58] Der Begriff des Vertrages ist hier keineswegs auf den klassischen Vertrag verengt. Es kann sich auch um relationale Verträge o. ä. handeln. Vgl. *Williamson* (1985).

[59] Vgl. *Herder-Dorneich* (1993), S. 68 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchsetzung eingesetzt, so hat der Untergebene diese Scheine in einer bestimmten ihm vorgeschriebenen Weise zu verwenden. Beispiele für die hierarchische Entscheidungsdurchsetzung in Organisationen sind Planauflagen, die die politische Zentrale an die Staatsbetriebe weiterreicht, oder Produktionszahlen, die dem Produktionsbereich eines Unternehmens von dessen Unternehmensführung vorgegeben werden.

Abbildung 1 versucht, alle erdenklichen Arten von Koordinationsschritten von der Entscheidungsvorbereitung bis zur Entscheidungsdurchsetzung in einem kombinierten Klassifikations- und Ablaufdiagramm unterzubringen und dabei zugleich die in der Literatur genannten Arten der Koordination systematisch in der für sie maßgeblichen Phase der Koordination zu berücksichtigen.

III. Die Jahresplanung der DDR als Anwendungsfall

Die Anwendbarkeit dieses Ansatzes kann anhand von möglichen bzw. real existierenden Koordinationsprozessen in einer Volkswirtschaft geprüft werden. Dabei zeigt sich, daß das Schema so unterschiedliche Prozesse wie unternehmerische Personal- und Make-or-buy-Entscheidungen einerseits und politische Entscheidungsprozesse andererseits in ihrer Vorbereitung, Findung und Durchsetzung beschreiben kann.[60] Die Anwendbarkeit soll im folgenden am Beispiel der Jahresplanerstellung der DDR für den Volkswirtschaftsplan 1973/74 demonstriert werden.

Die Entscheidungsvorbereitung begann mit der Herausgabe der staatlichen Aufgaben[61] durch die Plankommission (Abbildung 2). Diese Aufgaben wurden zunächst bis auf Kombinats- und Betriebsebene aufgeschlüsselt, wo sie diskutiert wurden. Am Ende der Diskussion standen Planentwürfe, die nicht immer mit den Aufgaben übereinstimmten, was als eine milde Form des Widerspruchs interpretiert werden kann. Die Planentwürfe wurden sodann wieder auf Ministeriums- und Plankommissionsebene hochaggregiert und Abweichungen gegenüber den Aufgaben in Verhandlungen begründet oder durch Drohungen bzw. Versprechen den Aufgaben angepaßt. Soweit Abstimmungen zwischen Betrieben/Kombinaten bzw. zwischen Ministerien erforderlich waren, konnte dies ebenfalls nur auf dem Verhandlungsweg und unter Einsatz von Drohungen, Widersprüchen oder Versprechungen geschehen. Wurden außenwirtschaftliche Transaktionen bei der Aufstellung

---

[60] Das schließt solche Fälle ein, in der die beteiligten Entscheidungsträger zunächst keine Einigung erzielen konnten und in gleicher oder veränderter Zusammensetzung erneut in die Entscheidungsvorbereitungsphase eintreten.

[61] Im folgenden wird angenommen, daß die Entscheidung über die Planaufgaben bereits getroffen wurde, etwa im Rahmen eines Fünfjahresplanes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

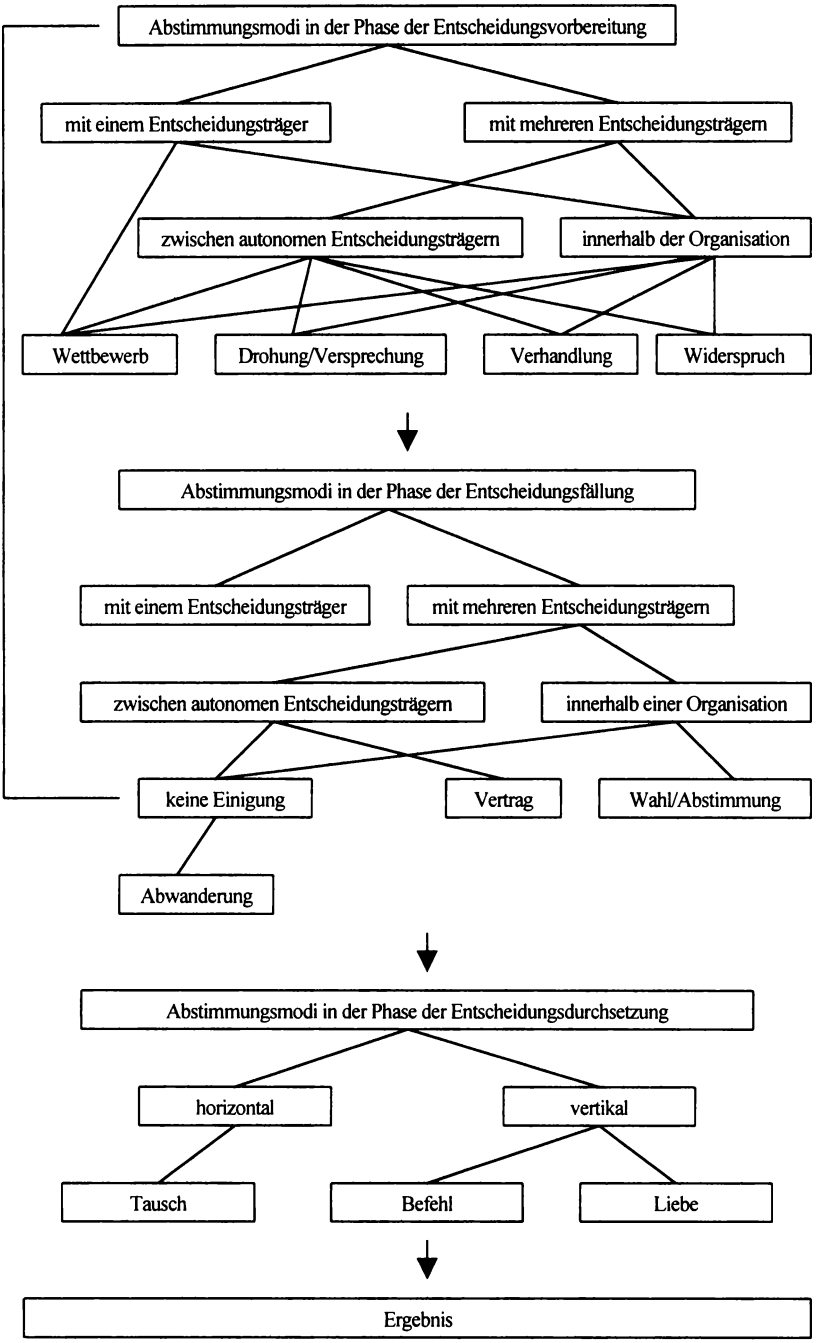
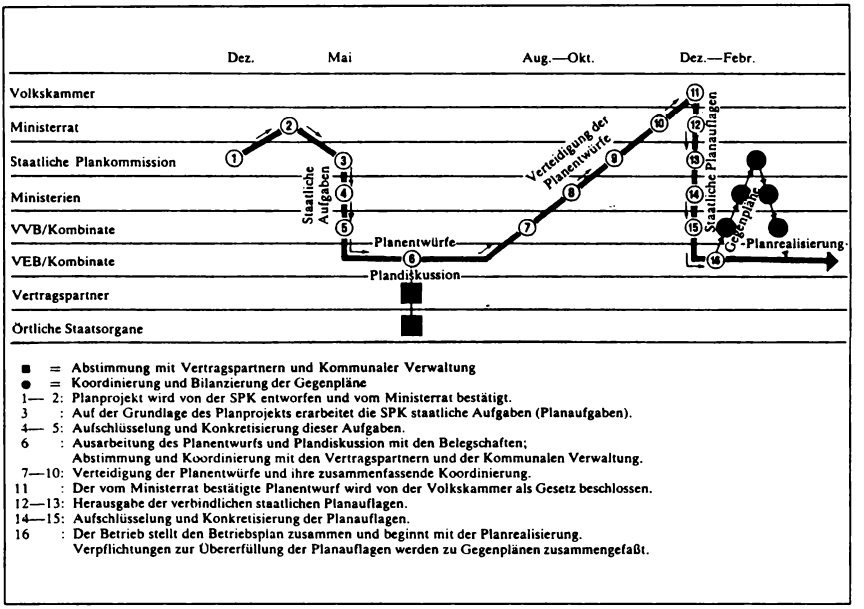


Abbildung 1: Systematik der Koordinationsprozesse (Mechanismen)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quelle: Bundesministerium für innerdeutsche Beziehungen (1975).

Abbildung 2: Der Planungsablauf des Jahresvolkswirtschaftsplans 1973/74

des Plans einbezogen, stand die DDR im Wettbewerb mit den Wirtschaftsakteuren anderer Länder. Den potentiellen Handelspartnern wie auch den Wettbewerbern trat sie dabei als autonomer Entscheidungsträger gegenüber. Die Vorbereitung der Außenhandelsbeziehungen wurde in Form von Verhandlungen geführt, die allerdings nicht selten von Widersprüchen und Drohungen direkt und indirekt betroffener Wirtschaftsakteure, insbesondere der Sowjetunion, begleitet wurden.

Die Entscheidungsphase begann mit der Planverabschiedung durch den Ministerrat, der sich eine (zustimmende) Abstimmung in der Volkskammer anschloß. Soweit die Plandaten Handlungsspielräume für die nachgeordneten Ebenen enthielten, wurden sie durch Aufschlüsselung auf diesen Ebenen ausgefüllt. Die Entscheidung über die Außenhandelsbeziehungen der DDR wurden von deren Unterhändlern in Verträgen besiegelt. Diese mußten in der Regel in den jeweiligen Entscheidungsgremien der betroffenen Handelspartner durch Abstimmung ratifiziert werden.

Die Entscheidungsdurchsetzung erfolgte vor allem durch Befehl. Den Betrieben und Kombinaten wurden Produktionsauflagen, Lieferverpflichtungen usw. vorgegeben, für deren Erfüllung sie zu sorgen hatten. Dazu wurden Bezugsrechte für Investitionsgüter sowie andere Inputs gewährt. Überhaupt spiel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten Scheine bei der vertikalen Durchsetzung eines so hochkomplexen Planes eine sehr große Rolle. Die Entscheidungsdurchsetzung der Inhalte der Außenhandelsverträge wurde in der Regel durch Tausch vollzogen. Aufgrund der Spezifika des RGW kamen dabei keine Geld- oder geldnahen Scheine, sondern nur Bezugsscheine zum Einsatz.

Im Inland konnte Nichterfüllung auf verschiedenste Art und Weise, zumeist durch monetäre oder güterwirtschaftliche Strafen, sanktioniert werden. Soweit die Planauflagen Handlungsspielräume offenließen, versuchten die übergeordneten Planungsorgane die Entscheidungen durch das Setzen von Anreizen (ökonomische Hebel) im Sinne der zentral bestimmten Zielvorstellungen zu beeinflussen.[62] Wenn im Zuge der Durchführung des zentralen Planes Ungleichgewichte auftraten, konnten diese entweder auf dem Wege inoffizieller horizontaler Kontakte zwischen den Durchführungsorganen oder im Zuge eines neuen Planungsverfahrens beseitigt werden. In beiden Fällen durchliefen die beteiligten Entscheidungsträger erneute Entscheidungsprozesse.

Literaturverzeichnis

Alchian, A.A. / *Demsetz*, H. (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, in: American Economic Review, Vol. 62, S. 777-795.

Bernholz, P. / *Breyer*, F. (1994), Grundlagen der Politischen Ökonomie, Bd. 2, Ökonomische Theorie der Politik, 2. A., Tübingen.

Boettcher, E. (1974), Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft, Tübingen.

Bohnet, A. (1983), Preissystem und Preispolitik im Wirtschaftssystem der DDR, in: Gutmann, G., Basisbereiche in der DDR, Stuttgart.

– (1987), Neuere Ansätze zur Wirtschaftsordnungstheorie, in: Gutmann, G., Hg., Methoden und Kriterien des Vergleichs von Wirtschaftssystemen, Berlin 1987, S. 91-130.

Boulding, K.E. (1972), Beyond Economics, Ann Arbor.

Brennan, G. / *Buchanan*, J.M. (1993), Die Begründung von Regeln, Tübingen.

Bundesministerium für innerdeutsche Beziehungen (1975), Hg., DDR Handbuch, Köln, S. 645.

Clapham, R. (1995), Die Öffnung des Dualismus, in: Jahrbücher der Neuen Politischen Ökonomie, Bd. 15, S. 47-65.

Coase, R.H. (1937), The nature of the firm, in: Economica 4, S. 386-405.

Dahl, R.A. / *Lindblom*, C.L. (1953), Politics, Economics and Welfare, New York.

Dietl, H. (1993), Institutionen und Zeit, Tübingen.

Downs, A. (1957), An Economic Theory of Democracy, New York.

---

[62] So wurde z. B. in der DDR in der zweiten Hälfte der 70er Jahre versucht, die Betriebe zur Erstellung hochwertiger Produkte durch Bewilligung eines Preisaufschlages auf den jeweiligen staatlichen Festpreis zu bewegen. Vgl. *Bohnet* (1983), S. 43 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eickhof, N. (1995), Kommentar zu Jeitziner/Kleinewefers, in: Jahrbücher der Neue Politische Ökonomie, Bd. 15, S. 107-109.

Eucken, W. (1959), Grundlagen der Nationalökonomie, 7. A., Berlin u. a.

– (1960), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 3. A., Tübingen / Zürich.

Frey, B S. (1976), Gesellschaftliche Entscheidungssysteme, in: WiSt, S. 153-158.

Groser, M. (1995), Kommentar zu Clapham, in: Jahrbücher der Neuen Politischen Ökonomie, Bd. 15, S. 66-70.

Herder-Dorneich, P. (1993), Ökonomische Systemtheorie. Eine kurzgefaßte Hinführung, Baden-Baden.

Hirschman, A.O. (1974), Abwanderung und Widerspruch, Tübingen.

Jeitziner, B. (1989), Ordnungstheorie auf entscheidungstheoretischer Grundlage, Baden-Baden.

– / *Kleinewefers*, H. (1995), Dualismus, Pluralismus oder Monismus der Steuerungssysteme, in: Jahrbücher der Neuen Politischen Ökonomie, Bd. 15, S. 81-106.

Kleinewefers, H. (1985), Reformen für Wirtschaft und Gesellschaft: Utopien, Konzepte, Realitäten, Frankfurt am Main / New York.

– (1988), Grundzüge einer verallgemeinerten Wirtschaftsordnungstheorie, Tübingen.

Leipold, H. (1995), Kommentar zu Jeitziner / Kleinewefers, in: Jahrbücher der Neue Politische Ökonomie, Bd. 15, S. 110-113.

North, D.C. (1988), Theorie des Institutionellen Wandels, Tübingen.

– (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.

Schenk, K.-E. (1981), Märkte, Hierarchien und Wettbewerb. Elemente einer Theorie der Wirtschaftsordnung, München.

Streit, M. (1995), Kommentar zu Clapham, in: Jahrbücher der Neuen Politischen Ökonomie, Bd. 15, S. 70-77.

Tiebout, C.M. (1956), A Pure Theory of Local Expenditures, in: Journal of Political Economy 64, S. 416-424.

Weber, M. (1956), Wirtschaft und Gesellschaft, Studienausgabe erster Halbband, Tübingen.

Williamson, O.E. (1985), The economic institutions of Capitalism, New York / London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Armin Bohnet / Ivo Bischoff*

Zur Kennzeichnung und Systematisierung von Koordinationsverfahren – Ein Literaturüberblick –

Von *Andreas Wass von Czege*, Hamburg

Vielversprechend klingt der Titel des Beitrages von *Bohnet / Bischoff*. Das die Literatur durchziehende Begriffswirrwarr der verschiedensten Koordinationsformen ist bislang weder hinreichend erfaßt noch themen- und fachübergreifend systematisiert worden. Bei Definition und Abgrenzung von Phänomenen wie autonome und überlappende Gruppen, Zelte und Adhoc-kratien, Netzwerke und Allianzen in ihren vielfältigen Ausprägungsformen, "interlocking directorates", zirkuläre Organisationen, Cluster und virtuelle Unternehmen – um nur den Bereich der Koordinationsformen in und zwischen Unternehmen herauszugreifen – sind selbst die Experten sich nicht immer einig. Der Leser wartet daher gespannt auf den von *Bohnet / Bischoff* vorgeschlagenen Systematisierungsansatz, zumal der Anspruch der Autoren über eine solche Systematisierung noch hinausgeht: Verschiedene Klassifikationsansätze der Literatur sollen zu einem „Gesamtkonzept" integriert werden, um so „einen Leitfaden für die korrekte Nutzung der verschiedenen Begriffe zu erhalten". Doch kann es ein allumfassendes Gesamtkonzept überhaupt geben? Ist nicht jede Systematisierung ziel-, themen- und damit interessenbezogen, erkennbar bereits an den jeweils herangezogenen Selektions- und Gewichtungskriterien?

A. Die Auswahl – eine versteckte Gewichtung?

Der Systematisierungsansatz von *Bohnet / Bischoff* bildet hier – wie noch zu belegen sein wird – keine Ausnahme. Dieses zeigt sich bereits in der vorgenommenen Auswahl von Klassifikationsansätzen und ihrer Untergliederung in dualistische und mehrdimensionale Ansätze. Es fragt sich, ob letzteres ein der Zielsetzung angemessenes Unterscheidungskriterium ist, zumal nicht nur in der Literatur zur Systemtheorie in Zweifel gezogen wird, ob Koordinationsverfahren bzw. Steuerungsmechanismen überhaupt zahlenmäßig erfaßt werden können, ob nicht durch die sich entwickelnde „Vernetzung der Steuerungssysteme"

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(*Herder-Dorneich*) einzelne Koordinationsverfahren nicht mehr als isolierter Mechanismus, sondern nur in Verbindung mit anderen Steuerungsmechanismen, also kombiniert erfaßt werden sollten.

Nun können sich *Bohnet / Bischoff* zu Recht auf die Literatur berufen, die trotz eines solchen Einwandes ein großes Arsenal an Klassifikationsansätzen mit unterschiedlichen Kategorien von Koordinationsverfahren anzubieten hat. Aus der Vielzahl dieser Ansätze wählen die Autoren einige wenige heraus, wobei weder die Auswahlkriterien noch der Grund für die jeweils vorgenommene Gewichtung explizit genannt werden. Warum finden dualistische Ansätze wie z. B. organische und mechanistische Strukturen,[1] stabilisierende und entwicklungsfähige Organisationen,[2] spontane und organisierte Koordinationsformen[3] oder fundamentale und sekundäre Institutionen[4] keine Berücksichtigung? An einer teilweisen inhaltlichen Überschneidung dieser Ansätze kann dies nicht liegen, schließen sich doch auch die von *Bohnet / Bischoff* ausgewählten Ansätze keineswegs gegenseitig aus. Klassifiziert wird lediglich nach unterschiedlichen Kriterien: nach der Machtverteilung (horizontal/vertikal), nach der Organisationsabgrenzung (kollektivintern/-extern), nach der Verhaltensreaktion (Abwanderung/Widerspruch) und nach der Entscheidungsphase. Warum halten die Autoren diese Merkmalsklassen einer Koordination für relevanter als z. B. die der Umweltdynamik (stabilisierende/entwicklungsfähige Koordinationsformen), der Plan- und Gestaltbarkeit (fundamentale/sekundäre Institutionen) oder der Art der Umweltbedingungen (eine hohe Umweltdynamik erfordert organische, eine hohe Umweltkomplexität dagegen mechanistische Koordinationsverfahren)?

Gerade die „modernen" Koordinationsverfahren – formelle und informelle Netzwerke, Hybridformen von Märkten und Hierarchien, sich selbst reorganisierende Institutionen – fallen somit aus dem Klassifikationsraster heraus. Der Hinweis der Autoren, hierdurch entstünden keine Lücken in der Systematik, weil die nicht aufgeführten Mechanismen Misch- oder Unterformen der in ihrem Gesamtkonzept explizit genannten Koordinationsformen seien, ist nicht unmittelbar nachvollziehbar und bedarf zumindest eines detaillierteren Beleges.

Aus den bisherigen Ausführungen sollte bereits deutlich geworden sein, daß es sich bei dem besprochenen Beitrag nicht – wie im Titel angegeben – um einen Literaturüberblick, sondern um eine – durchaus legitime – Literaturauswahl handelt. Doch nach welchen Kriterien erfolgte diese Auswahl?

---

1 *Kieser* (1974).

2 *Gomez / Zimmermann* (1993).

3 *Wass von Czege* (1986).

4 *Dietl* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Probleme der Aggregation und Zuordnung

Aus der Einzelkritik an den vorgestellten Ansätzen – auf deren Berechtigung hier nicht weiter eingegangen werden soll – läßt sich ableiten, worauf die Autoren abzielen: Betont werden jeweils die Unvollständigkeit und mangelnde Abgrenzbarkeit der Ansätze – vor allem hinsichtlich ihrer Zuordnung zu den einzelnen Phasen des Entscheidungsprozesses. Ohne auf die inhaltliche Berechtigung des dahinter stehenden Anspruchs näher eingehen zu wollen, muß aus methodischer Sicht gefragt werden, ob durch eine Aggregation derart kritisierter Ansätze zu einem „Gesamtkonzept" Mängel dieser Art grundsätzlich behoben werden können. So werfen die Autoren dem Markt-Hierarchie-Dualismus vor, daß er Zwischenformen, die eine Kombination hierarchischer und horizontaler Elemente beinhalten, nicht berücksichtigt – eine durchaus richtige, aber auch auf das später von ihnen vorgestellte integrierte Gesamtkonzept übertragbare Kritik. Dieses Konzept, dessen Hauptmerkmal die Untergliederung von Koordinationsprozessen in die Phasen Entscheidungsvorbereitung, Entscheidungsfällung und Entscheidungsdurchsetzung ist, soll ermöglichen, „sämtliche in der Literatur auftauchende Koordinationsarten, aber auch die in der Realität ablaufenden Koordinationsprozesse umfassend und systematisch darzustellen". Kann dieses Ziel durch eine simple Aggregation der von den Autoren ausgewählten und nach subjektiven Ermessen gewichteten Klassifikationsansätze erreicht werden?

Die gewählte Unterteilung nach den drei Phasen Vorbereitung, Fällung und Durchsetzung einer Entscheidung entspricht zwar der gängigen Literatur zur Entscheidungstheorie,[5] andere Phaseneinteilungen sind aber auch denkbar und in der Literatur vertreten. So kommt man z. B. bei einer Zweiteilung der Entscheidungsprozesse in Ideengenerierung und Lösungsimplementation zu einer differenzierten Betrachtung der Abhängigkeit der Innovationsfähigkeit einer Organisation vom eingesetzten Koordinationsverfahren.[6] Auch ist aus der Literatur bekannt, daß Phasen der Ideenfindung oder Entscheidungsvorbereitung ganz andere und oft auch gegensätzliche Koordinationsverfahren erfordern als Phasen der Lösungsimplementation bzw. Entscheidungsdurchsetzung, wobei gilt: Je unterschiedlicher die Organisationsstrukturen der verschiedenen Akteure, desto aufwendiger die einzusetzenden Koordinationsverfahren.[7] Grundsätzlich spricht jedoch gegen das Phasenkonzept der Umstand, daß in jeder Phase wiederum Entscheidungen vorbereitet, gefällt und durchgesetzt werden müssen (z. B. in der Vorbereitungsphase die Auswahl der Entscheidungsprämissen), wodurch eine Zuordnung der diversen Koordinationsverfahren zu den

---

5 *Kirsch* (1977).

6 Vgl. u. a. *Wilson* (1966).

7 *Lawrence / Losch* (1969); *Kieser* (1974).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einzelnen Entscheidungsphasen erschwert wird. Die Autoren umgehen dieses Problem, indem sie jedes (nach welchen Kriterien auch immer ausgewählte) Koordinationsverfahren nur einmal in das Konzept einbauen: So gibt es den Befehl nur in der Durchsetzungsphase, Widerspruch, Drohung und Verhandlung nur in der Phase der Vorbereitung einer Entscheidung. Zwar finden sich durch diese Vereinfachung alle ausgewählten Klassifikationsansätze in dem Gesamtkonzept wieder, doch ergibt die Aggregation unvollständiger Teile in der Regel noch keine Vollständigkeit: Wo lassen sich im aufgezeigten Gesamtkonzept z. B. Koordinationsverfahren wie personelle Verflechtungen, Clans, Netzwerke, strategische Allianzen integrieren? Zu fragen ist auch, ob eine Aufteilung der in der Literatur zumeist einstufig konzipierten Systematisierungsansätze auf ein nunmehr dreistufiges Entscheidungsprozeßmodell den ursprünglichen Konzeptideen immer gerecht wird. So sind *Hirshmans* Verhaltensalternativen Abwanderung und Widerspruch auf jeder Entscheidungsstufe denkbar und nicht – wie hier geschehen – spaltbar und auf verschiedene Ebenen verteilbar.

Schon diese wenigen Fragen und Hinweise deuten auf eine mangelnde Eindeutigkeit der Zuordnung und damit auf die Problematik einer Übertragung des Konzepts auf konkrete Entscheidungsfälle. Es verbleibt somit seine Relevanz für die Weiterentwicklung der Theorie, für die Bereitstellung einer neuen Ordnungssystematik mit dem Ziel, die Transparenz in der wissenschaftlichen Literatur zu erhöhen und einen Rahmen für die Einordnung aller gegenwärtigen und zukünftigen Koordinationsformen anzubieten.

Inwieweit dieses gelungen ist, möge der Leser anhand der folgenden – zugegebenermaßen ebenfalls willkürlich ausgewählten – Literaturbeispiele für von *Bohnet / Bischoff* in ihr „Gesamtkonzept" nicht integrierte Klassifikationsraster selbst beurteilen.

C. Dualistische Systematisierungsansätze

Von den unberücksichtigt gebliebenen „dualistischen" Systematisierungsansätzen sei hier nur die von *Dietl* vorgenommene Unterscheidung in fundamentale und sekundäre Institutionen erwähnt,[8] zumal *Bohnet / Bischoff* selbst in Anlehnung an *Dietl* und unter Verweis auf ihn Koordinationsmechanismen als Institutionen bezeichnen, „soweit solche Mechanismen dauerhafte und allgemein akzeptierte Einrichtungen zur Abstimmung des menschlichen Zusammenlebens sind". Die von *Dietl* neben einer Zweiteilung der Institutionen in Regeln bzw. Normen einerseits und korporative Gebilde andererseits vorgenommene Untergliederung in fundamentale und sekundäre Institutionen deckt

[8] *Dietl* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich mit der in der Literatur zu findenden Unterscheidung zwischen evolvierenden, d. h. nicht rational planbaren (deshalb aber nicht zufälligen!) und rational gestaltbaren Institutionen. Ältere Autoren sprechen von „organischen" und „pragmatischen" Institutionen.[9] Sie alle bilden die Grundlage von Erwartungen. Sie unterscheiden sich aber in dem gesellschaftlichen Sanktionspotential, das mit einer Enttäuschung der jeweiligen Erwartungen verbunden ist. Fundamentale Regeln und Normen – z. B. der Kalender und die Uhr – werden meist unbewußt befolgt, sind als Ergebnis langwieriger Evolutionsprozesse „verinnerlicht", unabhängig davon, ob ihnen im nachhinein eine Rechtsform verliehen wurde. Die aus fundamentalen Institutionen abgeleiteten – hierarchisch ihnen untergeordneten – sekundären Institutionen können selbst wieder die Grundlage für weitere – den Gestaltungsspielraum noch mehr einschränkende – Institutionen bilden. So entsteht eine Institutionenhierarchie bzw. Hierarchie von Koordinationsmechanismen mit von oben nach unten zunehmend eingegrenzten Gestaltungsspielräumen, aber auch Gestaltungskonsequenzen in Form von Unsicherheit.

Dietl selbst weist auf eine weitere „dualistische" Klassifizierungsmöglichkeit von Koordinationsverfahren – in seiner Terminologie „sozioökonomische Institutionen" – hin. Es handelt sich um die Unterscheidung zwischen überwachungsbedürftigen und sich selbst kontrollierenden Institutionen.[10] Dieser Einteilung liegt die spieltheoretische Situation des Gefangenendilemmas zugrunde: Das Gefangenendilemma läßt sich durch die Bildung von Institutionen auflösen, indem durch sie ein Sanktionspotential geschaffen wird, das abweichendes, nicht kooperatives Verhalten mit zusätzlichen Nachteilen belegt. Solche Institutionen werden als „überwachungsbedürftig" bezeichnet, da fehlende Kontrolle die Gefahr abweichenden Handelns in sich birgt.[11] Ihnen gegenüber stehen die sich selbst kontrollierenden Institutionen, die dadurch gekennzeichnet sind, daß normen- oder regelverletzendes Handeln keinen individuellen Vorteil verspricht, sondern Nutzeneinbußen zur Folge hat.[12] Beispiele für solche Institutionen sind die Sprache oder der Rechts- bzw. Linksverkehr auf der Straße.

D. Mehrdimensionale Systematisierungsansätze

Auch die von *Bohnet / Bischoff* als „dreidimensional" bezeichneten Ansätze sind durchaus ergänzungsfähig und -bedürftig: *Ouchi* hat je nach Grad der Leistungsspezifizierung Märkte (vollständig spezifizierte Verträge), Bürokra-

---

9 *Menger* (1883).

10 *Dietl* (1993), S. 78 ff.

11 *Kunz* (1985).

12 Vgl. auch *Ullmann-Margalit* (1977), die zwischen „Prisoners'-Dilemma-Normen" und Koordinationsnormen unterscheidet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tien (unvollständig spezifizierte Verträge) und Clans (fehlende bzw. bedeutungslose Verträge) unterschieden. Unter Transaktionskostengesichtspunkten weisen seiner Ansicht nach Märkte Effizienzvorteile auf, wenn die Leistungen spezifiziert, die Ziele kontrovers sind. Umgekehrt weisen Clans Effizienzvorteile auf, wenn es gemeinsame Ziele und Werte gibt, die Leistungen aber unspezifiziert sind. Bürokratien sind dagegen vorzuziehen, wenn die sehr anspruchsvollen Rahmenbedingungen der beiden erstgenannten Koordinationsverfahren, nämlich vollständige Leistungsspezifizierung bzw. gemeinsame Werte und Ziele, in der Realität nicht erfüllt sind.[13]

Eine weitere dreiteilige Systematik bietet uns *Khandwalla* an: Er unterscheidet personenorientierte Koordinationsverfahren (z. B. Gruppenarbeit), strukturelle Koordinationsverfahren (Einsatz von Stäben, Matrixorganisation) und technologische Koordinationsverfahren (z. B. Budgets, Kennzahlensysteme). Ziel ist jeweils die Reduktion der Unsicherheit durch Strukturierung und Segmentierung bzw. die Bewältigung der durch diese Differenzierung entstehenden Koordinationsprobleme mit Hilfe von „Integrationsmechanismen" wie partizipative Entscheidungsfindung.[14]

Von *Bohnet / Bischoff* gänzlich unberücksichtigt bleiben in der Literatur behandelte Systematisierungsansätze, die nicht von einer konkreten Anzahl von Koordinierungsverfahren ausgehen, sondern von ihrer Anordnung auf einem Kontinuum zwischen Extremwerten. Hierbei sind eindimensionale (z. B. die Markt-Hierarchie-Achse von *Williamson*, *Schenk* u. a.) und mehrdimensionale Ansätze (z. B. das Klassifizierungsraster von *Gomez / Zimmermann*) zu unterscheiden. Diese Ansätze können aufgrund ihres Verzichts auf die Hervorhebung einer bestimmten Anzahl von Koordinationsverfahren auch als Integrationsversuche aller in der Realität beobachtbarer Mechanismen interpretiert werden und treten somit hinsichtlich ihrer Zielsetzung mit dem Integrationsversuch von *Bohnet / Bischoff* in Konkurrenz.

So sollte der durchaus gerechtfertigte Hinweis auf den Ansatz von *Schenk* im Zusammenhang mit der hier aufgeworfenen Fragestellung andere Kernaussagen hervorheben: Gerade in seinem Bemühen um die Überwindung des Dualismus von Markt und Hierarchie geht *Schenk* von einem Kontinuum der Koordinationsverfahren zwischen Markt und Hierarchie aus, wobei sein Hauptaugenmerk auf den vertikalen Koordinationsformen liegt. Hier unterscheidet er – je nach Schnitt durch das gesellschaftliche Koordinationssystem – Regime (zwischen Staat und Eigentümern), Regieverfahren (zwischen Eigentümern und Managern) und Managementverfahren (unternehmensinterne Koordination). Nach bestimmten Kriterien – Handlungsautonomie, Regelgebundenheit der Eingriffe, Art der vertikalen Informationsströme, Zeithorizont möglicher Len-

[13] *Ouchi* (1980).

[14] *Kieser* (1974), S. 307 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kungsvariationen – werden die Regime wiederum in kommerzielle Regime, Regulierungsregime und Regime direkter staatlicher Leitung, die Regieverfahren in Preisregie, Budgetregie und Planregie untergliedert.[15]

E. Ein Systematisierungsansatz unter Berücksichtigung der „Dynamik" von Institutionen

Auch das Organisationsprofil-Bewertungsraster von *Gomez / Zimmermann* bemüht sich um eine umfassende Einbeziehung aller potentiell möglichen Koordinationsformen – allerdings in diesem Falle beschränkt auf Koordinationsformen innerhalb eines Kollektivs. Als Einteilungskriterium werden vier Merkmalsklassen ausgewählt, die sich mit jeweils zwei Merkmalsausprägungen in einem Koordinationssystem abbilden lassen (Abbildung 1):

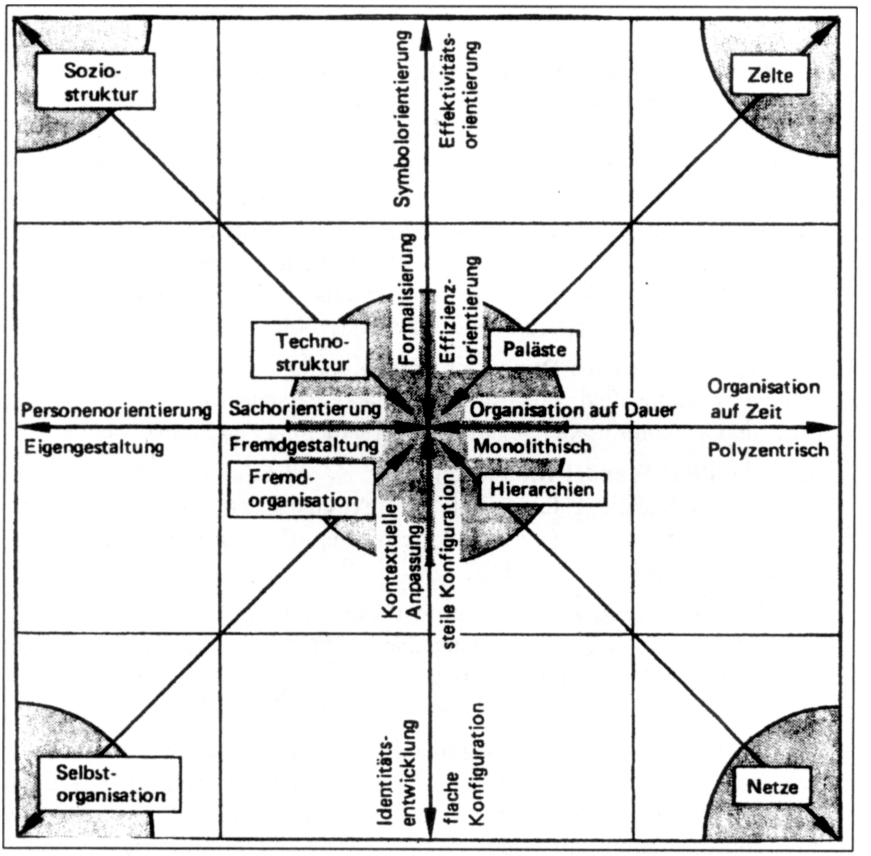
- die **Maschine/Mensch-Dimension** einer Koordinationsbeziehung, gemessen an dem Spannungsfeld „Soziostruktur" (starke Personen- und Symbolorientierung) und „Technostruktur" (starke Sachorientierung und Formalisierung),
- die **Stabilität/Wandel-Dimension** einer Koordinationsbeziehung, gemessen an dem Spannungsfeld „Zelte" (effektivitätsorientierte Organisationen auf Zeit) und „Paläste" (präsituativ gestaltete, effizienzorientierte Organisationen ohne zeitliche Befristung),
- die **Zentralisation/Dezentralisation-Dimension** einer Koordinationsbeziehung, gemessen an dem Spannungsfeld „Netze" (polyzentrische Organisationen mit flachen Leitungsstrukturen) und „Hierarchien" (monolithische Organisationen mit vielen, nach oben sich verjüngenden Leitungsebenen),
- die **Fremdgestaltung/Selbstorganisation-Dimension** einer Koordinationsbeziehung, gemessen an dem Spannungsfeld „Selbstorganisation" (auf die Entwicklung der eigenen Identität ausgerichtete autonome Subsysteme) und „Fremdorganisation" (fremdgestaltete Strukturen zur umweltorientierten Anpassung).

Bei einer derartigen Klassifizierung ergibt sich ein vierdimensionales Bewertungsraster, wobei sich im Inneren des Rasters die statischen, in stabiler Umwelt befindlichen Koordinationsformen befinden, die zu einer stabilisierenden Organisation führen, an den Außenrändern dagegen die dynamischen, auf Evolution ausgerichteten Koordinationsformen. *Gomez / Zimmermann* sprechen hier von der entwicklungsfähigen, andere Autoren von der organischen (im Vergleich zur mechanistischen) Organisation. Auch lassen sich in diesem Klassifikationsraster die anderen – von *Bohnet / Bischoff* dargestellten – Klassifikationsansätze einordnen: Abwanderung, horizontale und kollektivexterne

[15] *Schenk* (1985), S. 3 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Koordinationsformen finden sich an den Außenrändern, Widerspruch, vertikale und kollektivinterne Koordinationsformen im Zentrum dieses Rasters.



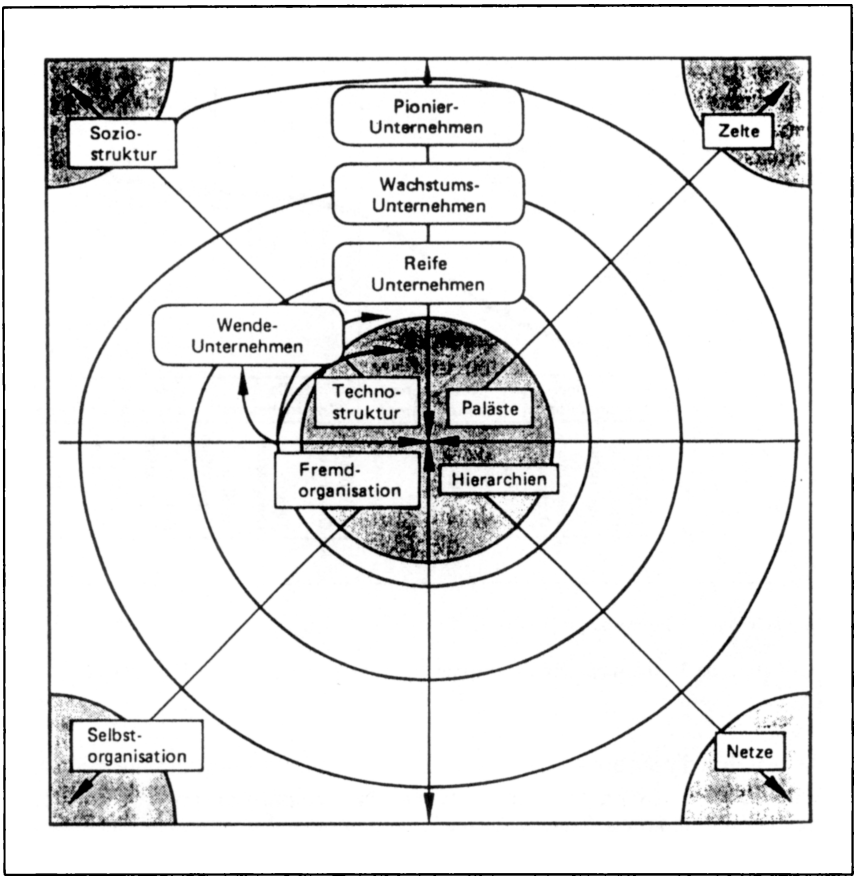
Quelle: *Gomez / Zimmermann* (1993), S. 135.

Abbildung 1: Das Organisationsprofil – Bewertungsraster von *Gomez / Zimmermann*

Die Wahl der „Dynamik" als Hauptklassifikationsmerkmal einer Koordinationsform, d. h. die Unterscheidung in stabilisierende und entwicklungsfähige Organisationsprofile, ermöglicht zudem eine Zuordnung der Koordinationsverfahren zu den verschiedenen „Lebensphasen" einer Institution (Abbildungen 2 und 3), ein Aspekt, den *Bohnet / Bischoff* in ihrem Konzept überhaupt nicht berücksichtigt haben, und der daher hier auch nicht weiter ausgeführt werden soll.[16]

[16] Interpretiert man Institutionen wie z. B. Unternehmen als „lebendige" Systeme, die auf Umwelteinflüsse und Entwicklungen ihrer Innenwelt reagieren, so lassen sich einzelne Le-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



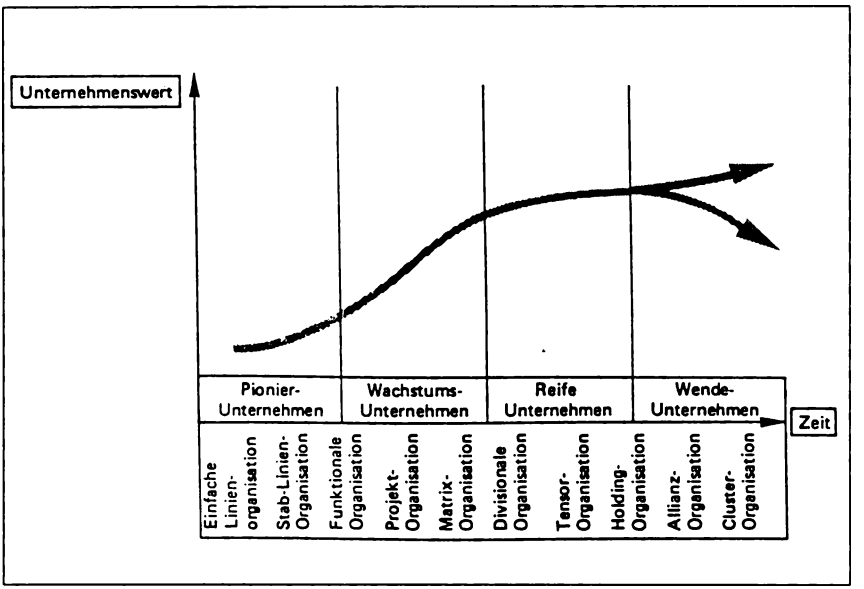
Quelle: *Gomez / Zimmermann* (1993), S. 159.

Abbildung 2: Lebensphasen im Organisationsprofil – Bewertungsraster

---

bensphasen – bei *Gomez / Zimmermann* die Pionier-, die Wachstums-, die Reife- und die Wendephase – unterscheiden, die durch unterschiedliche Koordinationsverfahren bzw. Organisationsstrukturen gekennzeichnet sind: Pionier-Unternehmen sind personen- bzw. gründerorientiert, die Hierarchien flach, die Koordination eher netzförmig. Wachstums-Unternehmen sind einer extrem dynamischen Umwelt ausgesetzt. Zur Koordination ihrer Aktivitäten bedarf es einer sehr entwicklungsfähigen Struktur (Sozio-, Zelt- und Netzstruktur mit hohem Selbstorganisationsgrad), die sich allmählich stabilisiert. Das Ergebnis ist das Reife-Unternehmen, gekennzeichnet durch die Dominanz von Techno- und Palaststruktur, ausgeprägte hierarchische Gliederung und Fremdorganisation. Wende-Unternehmen, d. h. solche, die sich auf neue Märkte umorientieren, bedürfen der inneren Restrukturierung (durch kreativitätsfördernde Koordinationsverfahren) oder der Öffnung nach außen im Rahmen von Akquisitionen, Kooperationen und strategischen Allianzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quelle: *Gomez / Zimmermann* (1993), S. 176.

Abbildung 3: Koordinationsverfahren und Entwicklungsphasen eines Unternehmens

Angesichts dieser ergänzenden und zum Teil auch weiterführenden Klassifikationsversuche aus der Literatur, die hier nur exemplarisch vorgestellt wurden, ist jeder zusätzliche Ordnungsversuch – so auch der von *Bohnet / Bischoff* präsentierte – an seinem Beitrag zur Bewältigung von Komplexität und Intransparenz zu messen. Oder sollte sich auch hier wieder die Einsicht Einsteins bewahrheiten, daß jede Ordnung nur der erste Schritt in neuerliches Chaos ist?

Literaturverzeichnis

Bleicher, K. (1989), Zum Management zwischenbetrieblicher Kooperation: Vom Joint-Venture zur strategischen Allianz, in: Bühner, R., Hg., Führungsorganisation und Technologiemanagement, Berlin.

Borys, B. / *Jemison*, D.B. (1989), Hybrid Arrangements as Strategic Alliances: Theoretical Issues in Organizational Combinations, in: Academy of Management Review, Bd. 14, S. 234-249.

Boscheck, R. (1988), Cooperative R&D as Institutional Choice - Implications for Antitrust Analyses, in: Aussenwirtschaft, 43. Jg., S. 97-139.

Burt, R.S. (1980), Models of Network Structure, in: Annual Review of Sociology, Bd. 6, S. 79-141.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Cable, J. / *Dirrheimer*, M.J. (1983), Hierarchies and Markets: An Empirical Test of the Multidivisional Hypothesis in West Germany, in: International Journal of Industrial Organization, 1. Jg., S. 43-62.

Chandler, A.D. (1962), Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise, Cambridge, MA.

Dietl, H. (1993), Institutionen und Zeit, Tübingen.

Doz, Y. (1988), Value Creation through Technology Collaboration, in: Aussenwirtschaft, 43. Jg., S. 175-190.

Eisenführ, F. (1970), Zur Entscheidung zwischen funktionaler und divisionaler Organisation in: ZfB, 40. Jg., S. 725-746.

– (1974), Lenkungsprobleme der divisionalisierten Unternehmung, in: ZfbF., 26. Jg., S. 824-842.

Fruin, M. (1992), The Japanese Enterprise System: Competitive Strategies and Cooperative Structures, Oxford.

Gerlach, M.L. (1992), The Japanese Corporate Network: A Blockmodel Analysis, in: Administrative Science Quarterly, Bd. 37, S. 105-139.

– / *Lincoln*, J.R. (1992), The Organization of Business Networks in the U.S. and Japan, in: Eccles, R. / Nohria, N., Hg., Networks and Organization Theory, Boston.

Gomez, P. (1981), Modelle und Methoden des systemorientierten Managements, Bern / Stuttgart.

– / *Zimmermann*, T. (1993): Unternehmensorganisation – Profile, Dynamik, Methodik, Frankfurt / New York.

Hedberg, B. (1984), Organizations as Tents, in: Hinterhuber / Jaske, Hg., Zukunftsorientierte Unternehmenspolitik, Freiburg.

Johnson, P.S. / *Apps* R. (1979), Interlocking Directorates among the UK's Largest Companies, in: Antitrust Bulletin, Bd. 24, S. 357-369.

Kanai, T. / *Hara*, G. (1992), Entrepreneurial Networks across Oceans to promote International Strategic Alliances for Small Businesses, in: the Annuals of the School of Business Administration, Kobe University, Nr. 36, S. 1-28.

Kieser, A. (1974), Der Einfluß der Umwelt auf die Organisationsstruktur der Unternehmung, in: ZfO, 43. Jg., S. 302-314.

Kirsch, W. (1977), Einführung in die Theorie der Entscheidungsprozesse, Bd. 1-3, 2. A., München.

Kogut, B. (1988), Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives, in: Strategic Management Journal, 9. Jg., Nr. 4, S. 319-332.

Kunz, H. (1985), Marktsystem und Information, „Konstitutionelle Unwissenheit" als Quelle von „Ordnung", Tübingen.

Larson, A. (1992), Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships, in: Administrative Science Quarterly, 37. Jg., S. 76-104.

Lawrence, P. / *Lorsch*, J. (1969), Organization and Environment, Homewood, III.

Lincoln, J.R. (1982), Intra- (and Inter-) organizational Networks, in: Bacharach, S.B., Hg., Research in the Sociology of Organizations, Greenwich, S. 1-38.

– / *Miller*, J. (1979), Work and Friendship Ties in Organizations: A Comparative Analysis of Relational Networks, in: Administrative Science Quarterly, 24. Jg., S. 181-199.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lisle-Williams, M. (1984), Beyond the Market: the Survival of Family Capitalism in the English Merchant Banks, in: British Journal of Sociology, 35. Jg., S. 241-271.

Lutz, V. (1993), Horizontale strategische Allianzen, Hamburg.

Markovsky, B., u. a. (1993), The Seeds of Weak Power: An Extension of Network Exchange Theory, in: American Sociological Review, 58. Jg., S. 197-209.

Menger, C. (1883), Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften, und der politischen Oekonomie insbesondere, Leipzig.

Mintz, B. / *Schwarz*, M. (1981), Interlocking Directorates and Interest Group Formation, in: American Sociological Review, 46. Jg., S. 851-869.

Ornstein, M.D. (1984), Interlocking Directorates in Canada: Intercorporate or Class Allliance?, in: Administrative Science Quarterly, 29. Jg., S. 210-231.

Orru, M. / *Hamilton*, G.G. / *Suzuki*, M. (1989), Patterns of Inter-firm Control in Japanese Business, in: Organization Studies, 10. Jg., S. 549-574.

Ouchi, W.G. (1980), Markets, Bureaucracies and Clans, in: Administrative Science Quarterly, 25. Jg., S. 129-141.

– / *Jaeger*, A.M. (1978), „Type Z Organization: Stability in the Midst of Mobility", in: Academy of Management Review, 3. Jg., S. 305-314.

Palmer, D. (1983), Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination, in: Administrative Science Quarterly, 28. Jg., S. 40-55.

Pennings, J.M. (1980), Interlocking Directorates, San Francisco.

Perrow, Ch. (1981), Markets, Hierarchies, and Hegemony, in: Van de Ven, A. / Joyce, W., Hg., Perspectives on Organizational Design and Behavior, New York, S. 371-386.

Poensgen, O.H. (1980), Between Market and Hierarchy – The Role of Interlocking Directorates, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 136. Jg., S. 209-225.

Powell, W.W. (1990), Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization, in: Staw, B.M. / Cummings, L.L., Hg., Research in Organizational Behavior, Bd. 12, Greenwich, S. 295-336.

Richardson, R.J. (1987), Directorship Interlocks and Corporate Profitability, in: Administrative Science Quarterly, 32. Jg., S. 367-386.

Schenk, K.-E. (1985), „Institutional Choice", Wirtschaftsordnung und Industrieorganisation: Ein Beitrag zur Analyse komplexer arbeitsteiliger Systeme, in: Schenk, K.-E., Hg., Wirtschaftsordnung, Indstrieorganisation und Koordination – Theorien und Ländervergleiche, Stuttgart / New York, S. 1-25.

– (1994), Internationale Kooperationen und Joint Ventures. Theoretische und strategische Grundlagen, in: Schoppe, S.G., Hg., Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, 3. A., München, S. 153-190.

Schönwitz, D. / *Weber*, H.-J. (1982), Personelle Verflechtungen und Wettbewerb: eine Untersuchung auf der Grundlage der 100 größten Konzerne der Bundesrepublik Deutschland., Baden-Baden.

Ullmann-Margalit, E. (1977), The Emergence of Norms, Oxford.

Wass von Czege, A. (1986), Spontane Koordinationsformen in ungarischen Unternehmen, in: Südosteuropa, 35. Jg., S. 100-117.

– (1995), Die organisationsstrukturelle Dimension der Unternehmung, in: Schoppe, S., u. a.: Moderne Theorie der Unternehmung, München, S. 234-280.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Williamson, O.E. (1981), The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, in: American Journal of Sociology, Bd. 87, S. 548-577.

– (1991), Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: Administrative Science Quarterly, 36. Jg., S. 269-296.

Wilson, J.Q. (1966), Innovation in Organization: Notes toward a Theory, in: Approaches to Organizational Design, Pittsburgh, S. 193-218.

Wolf, G. (1990), Gestalten von Komplexität und Netzwerk-Management, in: Kratky, K.W. / Wallner, F., Hg., Grundprinzipien der Selbstorganisation, Darmstadt, S. 103-126.

Zajac, E.J. (1988), Interlocking Directorates as an Interorganizational Strategy: A Test of critical Assumptions, in: Academy of Management Journal, 31. Jg., S. 428-438.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kultur und Wirtschaftsstil – Erklärungsansätze für die Systemdynamik und Systemeffizienz in Entwicklungsländern?

Von *Volker Nienhaus*, Bochum

Trotz jahrzehntelanger entwicklungspolitischer Bemühungen haben sich die Rückstände im Einkommensniveau und in der Lebensqualität in vielen Ländern der sogenannten Dritten Welt gegenüber den Industrieländern nicht verringert, sondern sind gleichgeblieben oder weiter angewachsen. Auch die Entwicklung der meisten Nachfolgestaaten der Sowjetunion verläuft weniger dynamisch als erwartet.

Wurden in den 60er Jahren Entwicklungsrückstände vor allem auf Infrastrukturdefizite und Kapitalmangel zurückgeführt, rückte ab Mitte der 70er Jahre das „Humankapital" (v. a. im Hinblick auf technische Fähigkeiten) in den Mittelpunkt des Interesses. Ab Mitte der 80er Jahre – und verstärkt mit dem Beginn der Transformation ehemals sozialistischer Länder in den 90er Jahren – wurde dann die Entwicklungsrelevanz formaler Institutionen (Recht und Gerichtsbarkeit, Privateigentum, Kapitalmärkte usw.) herausgestellt. Nachdem aber solche Institutionen in vielen Entwicklungs- und Transformationsländern eingeführt oder modernisiert worden sind, verbreitet sich derzeit Enttäuschung über das unzureichende Funktionieren dieser Institutionen.

Es wird immer deutlicher, wie sehr die Effektivität formaler Institutionen von den Einstellungen der Menschen zu ihnen (Zustimmung, Ablehnung, Indifferenz, Ignoranz usw.) und von ihrem Umgang mit ihnen (Respektierung, Instrumentalisierung, „Mißbrauch" usw.) abhängt. Aus der unzureichenden Funktionsfähigkeit in vielen Entwicklungs- und Transformationsländern kann man plakativ den Schluß ziehen, daß „falsche" Einstellungen und Verhaltensweisen vorherrschen. Dies führt zu der Frage, was die Haltung der Menschen zu Institutionen und deren Wandel bestimmt. Mit Einstellungen von Menschen – Werten, Normen, Ideologien – befassen sich eher und mehr Psychologen, Soziologen, Theologen und Kulturanthropologen als Ökonomen. Für die System-, Transformations- und Entwicklungsforschung sind vor allem jene Einstellungen von besonderem Interesse, die sich auf die Funktionsfähigkeit von Institutionen beziehen, welche für die Effizienz von Wirtschaftssystemen in der globalisierten Welt des 21. Jahrhunderts von zentraler Bedeutung sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Verweis auf die Kultur und Anleihen bei den Kulturwissenschaften kann für die Entwicklungs- und Transformationsforschung sehr hilfreich, aber auch sehr irreführend sein. Um letzteres zu illustrieren, soll im folgenden an einem sehr populären Beispiel – nämlich *Samuel T. Huntingtons* These vom „Kampf der Kulturen" – die Problematik eines zu abstrakten Kulturbegriffs dargestellt werden. Wenn man jedoch einen abstrakten Kulturbegriff beibehalten will, könnte sich der Begriff des Wirtschaftsstils als raum-zeitliche und auf den ökonomischen Lebensbereich bezogene Konkretisierung eines abstrakten „Kulturkerns" als nützlich erweisen. Die Wirtschaftsstilforschung erfährt derzeit eine gewisse Wiederbelebung sowohl durch Ökonomen als auch durch Regionalforscher. Um die Relevanz und Problematik der kulturellen Dimension in der Entwicklungs- und Transformations- sowie Wirtschaftssystemforschung an konkreten und aktuellen Fällen zumindest in einzelnen Aspekten zu beleuchten, werden drei Länderbeispiele herangezogen. Sie sollen zeigen,

- daß beobachtbare Phänomene sowohl unter Rückgriff auf „kulturelle" Prägungen als auch mit kulturunabhängigen institutionenökonomischen Methoden erklärt werden können,
- daß sich je nach Erklärungsansatz deutlich andere politische Empfehlungen ergeben,
- daß die Berücksichtigung kulturwissenschaftlicher Elemente ökonomische Theorien und Modelle ergänzen könnte und
- daß wirtschaftliche Dynamik und politische Gestaltung einen Wandel des Wirtschaftsstils herbeiführen können.

Die Beispiele betreffen zwar unterschiedliche Entwicklungsländer bzw. -regionen, erlauben aber dennoch Vergleiche und in einem gewissen Umfang auch Verallgemeinerungen: Zum einen geht es in allen drei Fällen um Institutionen, die für die Konstitution und Effizienz eines marktwirtschaftlichen Systems von zentraler Bedeutung sind, nämlich insbesondere um Banken und Kapitalmärkte.[1] Zum anderen kann man alle drei Länder bzw. Regionen (Nahost, Usbekistan und Malaysia) zum islamischen Kulturkreis zählen; wenn es so etwas wie einen religiös-kulturellen „islamischen Faktor" gibt, der zu Entwicklungsblockaden führt, müßte man ihn am ehesten durch einen Vergleich von Ländern entdecken können, die sich außer in dieser Hinsicht deutlich voneinander unterscheiden.

[1] Zur Entwicklungsrelevanz finanzwirtschaftlicher Institutionen vgl. etwa *Fry* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A. Kultur und Wirtschaftsstile

I. Kultur als (zeitloses) Derivat der Religion?

Der äußerst schillernde Kulturbegriff soll hier nicht in seiner ganzen Farbenpracht dargelegt werden. Vielmehr wird nur eine extreme, aber derzeit populäre Variante herausgegriffen, um daran zu zeigen, wie weitreichende politische Folgerungen aus einer bestimmten Sicht der Kultur gezogen werden, die theoretisch auf einer äußerst fragwürdigen Grundlage aufbaut. *Huntington*, dessen These vom Kampf der Kulturen (clash of civilizations) nicht nur in der Politikwissenschaft, sondern auch in der praktischen Politik und in der breiten Öffentlichkeit erhebliche Resonanz gefunden hat, verwendet einen sehr abstrakten Kulturbegriff. Der in seinen Arbeiten zentrale Begriff der "civilization" läßt sich wohl am besten mit „Kulturkreis" übersetzen.[2] Ein Kulturkreis wird bei *Huntington* primär über die Religion definiert; ergänzend werden in einigen Fällen auch linguistische und ethnische Kriterien herangezogen.[3] Im folgenden werden nur zwei der von *Huntington* identifizierten Kulturkreise berücksichtigt, nämlich der westliche und der islamische, die beide etwa im 7. und 8. Jahrhundert n.Chr. entstanden sind und sich später geographisch ausgeweitet haben.

- Der westliche Kulturkreis umfaßt im Kern (West- und Mittel-)Europa und Nordamerika und wird primär durch das westliche (im Unterschied zum östlichen bzw. orthodoxen) Christentum – Katholizismus und Protestantismus – definiert. Hinzu kommt eine ethnische Komponente insofern, als Länder wie Australien deshalb zum westlichen Kulturkreis gerechnet werden, weil sie von Europäern besiedelt wurden. Historisch bestanden zwischen allen zum westlichen Kulturkreis zählenden Ländern enge Beziehungen.
- Der islamische Kulturkreis erstreckt sich von West- über Nordafrika, den Nahen Osten und Zentralasien bis nach Süd- und Südostasien. Ethnisch ist dieser Kulturkreis äußerst heterogen, und auch von einer „gemeinsamen Geschichte" kann nicht die Rede sein. Mindestens drei Regionen sind deutlich voneinander zu trennen: der Nahe Osten, der iranisch-zentralasiatisch-indische Raum und Südostasien.

---

[2] A "civilization is a cultural entity, outside Germany." *Huntington* (1996), S. 41; die Trennung zwischen Kultur und Zivilisation, die in Deutschland oft gemacht wird, hält er für wenig überzeugend.

[3] *Huntington* (1996), S. 43, gibt zwar auch eine Definition, die weitere Elemente einbezieht ("A civilization is the broadest cultural entity. ... It is defined both by common objective elements, such as language, history, religion, customs, institutions, and by the subjective self-identification of people"), aber zumindest bei der Abgrenzung des islamischen Kulturkreises spielen die weiteren genannten Kriterien keine Rolle mehr.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn man so verschiedene Länder wie Mali und Malaysia, Iran und Indonesien, Bangladesch und Brunei, Ägypten und Usbekistan einem Kulturkreis zurechnen will, kann man dies nur tun, wenn man bei der Kulturkreis-Definition sehr abstrakte Kriterien verwendet. Selbst der Islam eignet sich dazu nur, wenn man ihn auf einen abstrakten Glaubenskern (und unmittelbar daraus ableitbare Implikationen wie eine lineare im Unterschied zu einer zirkularen Zeitvorstellung) reduziert, von allen raum- und zeitabhängigen Interpretationen und Praktiken (Volksfrömmigkeit, Mystik, Sufismus usw.) absieht und schließlich unterstellt, daß dieser Glaubenskern so stark das Verhalten der Muslime prägt, daß sich zwischen den zum gleichen Kulturkreis gehörenden Ländern signifikante Verhaltensähnlichkeiten erkennen lassen, während im Vergleich zu Ländern anderer Kulturkreise Verhaltensunterschiede überwiegen. Wenn Menschen in Ländern unterschiedlicher Kulturkreise mehr Gemeinsamkeiten miteinander hätten als mit Menschen in anderen Ländern des gleichen Kulturkreises, dann wäre die Kulturkreisdefinition nicht nur methodisch fragwürdig, sondern vor allem praktisch wenig hilfreich.[4]

Eine politisch und auch für die System- und Transformationsforschung bedeutsame Implikation der Definition von Kulturkreisen über den (abstrakten) Glaubenskern von Religionen ist, daß Kulturkreise zwar untergehen, sich aber in ihren konstituierenden Charakteristika nur über sehr lange Zeiträume oder durch Spaltungen wandeln können: Der Glaubenskern ist kaum veränderbar, und wenn der Glaubenskern Verhalten bestimmt (was er muß, um politisch und ökonomisch relevant zu sein), wird sich dieses Verhalten in seinen Grundzügen und Grundorientierungen langfristig nicht ändern. Die konkreten Handlungen der Menschen (bzw. der Gläubigen) sind zwar raum- und zeitbedingt, aber die letzten Ziele, Werte, Normen und Weltbilder sind im wesentlichen konstant. In einer extremen, aber populären Vorstellungen nicht sehr fernen Interpretation bedeutet dies: Wenn der Glaubenskern des Islam die Gläubigen im 8. Jahrhundert dazu gebracht hat, ihre Religion mit Feuer und Schwert zu verbreiten, dann hat sich daran im Grunde bis heute nichts geändert. Ein oberflächlicher Blick auf revolutionäre Regime, fanatisierte Glaubenskrieger und universalistische Ansprüche scheint dieser verbreiteten Sicht Recht zu geben. Aber auch das Studium der Schriften *Max Webers*, der den Islam als „Kriegerreligion" charakterisiert hat, unterstützt Vorstellungen dieser Art.[5] Eine solche Religion oder Kultur dürfte kaum in der Lage sein, entwicklungsfördernde Institutionen zu schaffen oder zu erhalten (nachdem sie von außen „importiert" wurden),

---

[4] So kann man z. B. fragen, ob es nicht mehr Verhaltensähnlichkeiten zwischen den Menschen in den Mittelmeerländern gibt, die einerseits dem christlichen und andererseits dem islamischen Kulturkreis zugeordnet werden, als zwischen Spaniern und Norwegern, die beide zum christlichen Kulturkreis gerechnet werden.

[5] Da *Webers* Arbeiten auch heute noch rezipiert werden, soll sein Islambild im folgenden an geeigneten Stellen berücksichtigt und gewürdigt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und damit wäre der Islam als die wesentliche Ursache für die Entwicklungsrückstände der muslimischen Welt zu identifizieren.

Die Annahme langfristig unveränderbarer, von einer „Kriegerreligion" geprägter Wertesysteme und Verhaltensmuster beruht jedoch – wie eingangs des nächsten Kapitels kurz zu zeigen ist – auf empirisch falschen und methodisch fragwürdigen Annahmen. Vor allem verkennt sie, daß ein über Jahrhunderte hinweg unveränderter Glaubenskern sehr abstrakt (z. B. auf das Gottesbild, das Verhältnis zwischen Gott und den Menschen, den Stellenwert von Offenbarungstexten usw. bezogen) sein muß und kaum direkte Verhaltensanweisungen für alle Lebenslagen zu allen Zeiten enthalten kann. Aus einem unveränderten Glaubenskern, wozu im Christentum etwa die Lehre von der Erbsünde oder die Vorstellung von der Dreifaltigkeit Gottes gehören, können in unterschiedlichen historischen Epochen unterschiedliche verhaltensprägende Lehren abgeleitet werden. Den Kirchenvätern der Frühzeit und dem Klerus des Hochmittelalters, der katholischen Soziallehre und der Befreiungstheologie Lateinamerikas ist zwar der abstrakte Glaubenskern gemein, aber die jeweiligen Lehren für ein christliches Leben und Handeln könnten kaum unterschiedlicher sein.

Wenn somit aus einem über Jahrhunderte unveränderten, aber sehr abstrakten Glaubenskern unterschiedliche Verhaltensprägungen resultieren können, kann man mit ihm allein heutige wirtschaftliche und soziale Phänomene nicht erklären (was nicht bedeutet, daß der Glaubenskern völlig irrelevant wäre). Dies ist nicht nur politisch, sondern auch für die System- und Transformationsforschung von erheblicher Relevanz: Die Implementierung westlich-marktwirtschaftlicher entwicklungsfördernder Institutionen in nicht-westlichen Kulturkreisen ist nicht von vornherein wegen „letztlich unveränderbarer" inkompatibler glaubensbestimmter Verhaltensweisen zum Scheitern verurteilt (und insofern sinnlos). Für die Entwicklungs- und Transformationspolitik kommt es vielmehr darauf an zu erkennen, was die Haltung der Menschen gegenüber Institutionen in überschaubaren, d. h. in Generationen und nicht in Jahrhunderten zu rechnenden Zeitdimensionen und in einem bestimmten Gebiet geprägt hat, um die Bedingungen für eine dauerhafte Akzeptanz und einen nachhaltigen Erfolg entwicklungsfördernder Institutionen und einer darauf gerichteten Politik zu identifizieren.

II. Wirtschaftsstile als (zeitbedingte) Ausprägungen der Kultur

Auf überschaubare Zeiträume, in denen es in (kultur-)geographisch abgrenzbaren Räumen Verhaltensweisen gegeben hat, die über die Zeit stabil geblieben sind, sich aber signifikant von Verhaltensweisen in anderen Räumen zur gleichen Zeit oder im gleichen Raum zu anderen Epochen unterscheiden, bezieht sich die Wirtschaftsstilforschung, die vor allem im deutschen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sprachraum bis zum Zweiten Weltkrieg betrieben wurde (*Max Weber*, *Spiethoff*, *Müller-Armack* u. a.) und in jüngster Zeit einer Wiederbelebung erfährt (*Ammon*, *Schefold*, *Klump* u. a.)[6].

Für die Bestimmung von Wirtschaftsstilen spielen mentale Faktoren – Werthaltungen und Weltsichten – im Zusammenspiel mit sozialen, ökonomischen und institutionellen Strukturmerkmalen und Ressourcenpotentialen eine zentrale Rolle. Die Bedeutung von solchen Faktoren für die Funktionsfähigkeit komplexer Gesellschaften wird auch von Ökonomen anerkannt.[7] Wenngleich der Begriff des Wirtschaftsstils etwas antiquiert klingt, dürfte dieser Ansatz in einer „modernisierten" Form besser geeignet sein als der zeitlos-abstrakte Kulturbegriff *Huntingtons*, um die in vielen Entwicklungsländern beobachtbaren Entwicklungsblockaden in ihrer nicht-ökonomischen Dimension zu erfassen. Der Vorteil einer Wiederbelebung der Wirtschaftsstilforschung kann darin liegen, daß zum einen ein großer Fundus an empirischem Material zu stilbildenden Faktoren (nicht nur aus der Zeit bis zum Zweiten Weltkrieg, sondern auch aus aktuellen kultur- und regionalwissenschaftlichen Forschungen[8]) genutzt werden kann, und daß zum anderen die Verbindungen zur ökonomischen Theorie schärfer herausgearbeitet werden können, um eine Endogenisierung kultureller Faktoren zu erreichen. Die auf *North* und *Thomas* zurückgehende institutionenökonomische Interpretation der Geschichte[9] erlaubt den Einbezug kulturwissenschaftlicher Erkenntnisse durch eine inhaltliche Ausfüllung der im Konzept enthaltenen informellen Institutionen und kognitiven Modelle. Auch dürfte eine Integration von Stilelementen in die Wirtschaftssystemforschung ohne Probleme möglich und heuristisch fruchtbar sein. Sie ist vielleicht sogar notwendig, wenn man Wirtschaftsordnung definiert als „das Gefüge aus Werten und Normen, welches zusammen mit der Ressourcenausstattung einer Gesellschaft die wirtschaftliche Interaktion der Menschen bestimmt" (*Gäfgen* 1988, S. 8).

B. Aspekte der Systemdynamik und Systemeffizienz in der islamischen Welt

I. Der Islam - Religion kriegerischer Beduinen?

Viele der in den Medien verbreiteten und durch *Huntington* politikwissenschaftlich flankierten Bilder eines aggressiven, rückwärtsgewandten und freiheitliche und entwicklungsfördernde Institutionen des Westens bedrohenden

---

6 Vgl. etwa *Ammon* (1989); *Schefold* (1994); *Klump* (1996).

7 Vgl. auch *Weiss* (1995).

8 Vgl. den programmatischen Überblick bei *Bahadir* (1998).

9 Vgl. *North / Thomas* (1973).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Islam könnten durch Zitate aus dem religionssoziologischen Werk von *Max Weber* angereichert werden. *Weber*s Arbeiten zum Islam gelten zwar als unvollendet, aber man kann aus zahlreichen Passagen verschiedener Schriften eine umfassende Position zum Islam zusammenstellen und würdigen.[10] Hier sind vor allem drei Thesen von besonderer Bedeutung, nämlich

- daß der Islam eine dem Lebensstil und den wirtschaftlichen Interessen kriegerischer Beduinen angepaßte Religion sei,
- daß sich im Hinblick auf das Wirtschaftsleben kein stabiles Rechtssystem herausgebildet hat und
- daß die Wirtschaftspolitik islamischer Herrscher (insbesondere die Steuerpolitik und Vergabe von Rechten und Privilegien) vor allem der Sicherung der militärischen Machtbasis diente, was die Entwicklung kapitalistischer Institutionen nachhaltig verhinderte.

Weber faßte den Stand der (deutschen) Orientalistik des 19. Jahrhunderts dahingehend zusammen, daß der von *Mohammed* verkündete Islam erst dann gesellschaftliche Relevanz erlangte, als er von kriegerischen Beduinenstämmen übernommen und ihrer Lebensweise und ihren wirtschaftlichen Interessen angepaßt wurde. Was die kriegerischen Nomaden tatsächlich zur Übernahme und Verbreitung des Islam (durch den „Heiligen Krieg") veranlaßte, war nicht der Inhalt der Glaubenslehre, sondern die Aussicht auf Kriegsbeute.[11] Diese Ansicht *Weber*s, die sich sehr gut mit heute gängigen Klischees (etwa dem von *Huntington* geprägten Bild der „blutigen Grenzen" des islamischen Kulturkreises) verbinden ließe, hat sich empirisch als unhaltbar erwiesen. *Weber* (bzw. die Orientalistik des 19. Jahrhunderts) übersieht, daß die Lehren des Islam in einem städtischen Umfeld entstanden sind und erste Verbreitung gefunden haben. Erst danach wurde der Islam in größerem Umfang von Beduinen übernommen. Wenn es eine Anpassung gab, dann eher in umgekehrter Richtung: Traditionelle Werte der Nomaden wie Mut, Großzügigkeit und Loyalität wurden mit neuen, religiösen Inhalten gefüllt. Außerdem ist zu beachten, daß es zwischen dem universalistischen Islam unter *Mohammed*s Führung und sich zum Islam bekennenden tribalistischen Beduinen immer wieder zu Konflikten (bis hin zu militärischen Auseinandersetzungen) gekommen ist. Der Islam war insofern oft ein Gegenpol zur und keine ideologische Rechtfertigung der Lebensweise und Weltsicht kriegerischer Nomaden.[12] Die Verallgemeinerung und Extrapolation von Episoden aus der Frühzeit des Islam über Jahrhunderte und

---

[10] Vgl. etwa *Turner* (1974).

[11] Vgl. etwa *Weber* (1976), S. 289, S. 375, S. 700.

[12] Damit ist nicht gesagt, daß sich die Beduinen nicht mit dem Islam arrangiert hätten und die Aussicht auf Kriegsbeute viele zur Beteiligung an militärischen Aktionen motiviert hat, sondern nur, daß die islamische Lehre nicht an ihre spezifisch-kriegerischen Werte angepaßt wurde; vgl. zur Entwicklung und zu Inhalten von Normen und Werten *Lindholm* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kontinente hinweg mag zwar populär sein, aber sie trägt wenig zum Verständnis von Entwicklungsrückständen bei. Wesentlich relevanter sind in dieser Hinsicht die beiden anderen, empirisch besser abgesicherten Thesen *Webers* von der „Irrationalität" und Instabilität des Rechts und der Orientierung der Politik an Interessen des Militärs, worauf in den folgenden Abschnitten Bezug genommen wird.

II. Ineffiziente Banken und Kapitalmärkte im Nahen Osten

Nur wenige Länder der islamischen Welt besitzen heute Bankensysteme und Kapitalmärkte, die nach westlichen Standards als einigermaßen effizient klassifiziert werden können.[13] Diese Defizite lassen sich mit kulturell-religiösen Faktoren erklären, denn der Islam verbietet den Muslimen Zinsgeschäfte. Folglich müßte zinsbasierten Finanzinstitutionen westlicher Art die Akzeptanz in der Bevölkerung fehlen, weswegen sich zumindest in der Vergangenheit der Finanzsektor in Ländern des islamischen Kulturkreises nicht so entwickeln konnte wie im Westen. Auch die unter dem Einfluß westlicher Kolonialmächte importierten und nach der Unabhängigkeit beibehaltenen Bankensysteme zeigen erhebliche Funktionsdefizite, die durch Managementschwächen und staatliche Interventionen noch verstärkt werden. Dieser religiös-kulturell orientierten Erklärung für das Ausbleiben der Entwicklung originärer Finanzinstitutionen in der islamischen Welt und für die Funktionsschwächen importierter westlicher Modelle kann man eine Alternative entgegenstellen, bei der dieses Phänomen aus einem auf Rationalverhalten abstellenden Kalkül ohne Rückgriff auf kulturelle bzw. religiöse Verhaltensdeterminanten erklärt wird.

Nachdem das Kalifat von Bagdad durch die Mongolen im 13. Jahrhundert zerstört worden und das islamische Reich im Mittleren Osten und in Nordafrika endgültig in Einzelstaaten zerfallen war, kam es in der zweiten Hälfte des 15. und ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts noch einmal zu einer territorialen Einigung dieses Raumes unter den osmanischen Sultanen.[14] Für ihren Machterhalt waren die osmanischen Herrscher auf die Loyalität der Armee angewiesen. Während der Expansionsphase des Reiches war es möglich, diese Loyalität durch materielle Anreize sicherzustellen, die sich aus Eroberungen und Kriegsbeuten finanzieren ließen. Aber in der zweiten Hälfte des 16. und ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts stieß das Osmanische Reich an die Grenzen seiner Ausdehnung und war einem immer stärker werdenden militärischen Druck von außen ausgesetzt. Hinzu kam, daß nach der Entdeckung und Kolonisierung Amerikas im 16. Jahrhundert sowie der Entdeckung und Entwicklung neuer

[13] Zu nennen wären vor allem die Türkei, Bahrain und Malaysia.

[14] Zur Geschichte des Nahen Ostens vgl. *Lewis* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Seewege nach Indien die wirtschaftliche Bedeutung des Mittelmeerraumes und des Fernhandels durch osmanisch kontrolliertes Gebiet immer weiter zurückging. Unter diesen ungünstigen äußeren Bedingungen wurde die Finanzierung der für den Machterhalt unverzichtbaren Armee zu einem ständigen Problem der osmanischen Herrscher. Es war nicht mehr möglich, die Ansprüche der militärischen Führungsschicht aus Zuwächsen zu befriedigen. Man mußte auf die bestehende Substanz zurückgreifen. Daher wurden Offizieren als Einkommensquelle große Ländereien und Steuerpachten auf Zeit überlassen. Die Steuerpächter, die die Steuersätze weitgehend nach ihrem Ermessen festsetzen konnten, waren bemüht, in der ihnen zur Verfügung stehenden Zeit ein Maximum aus den Steuerpachten herauszuholen. Sie schraubten daher die Abgabenlast für die Bevölkerung immer weiter in die Höhe. Die sich verschärfende Ausbeutung der Steuerpflichtigen bzw. der Landbevölkerung schmälerte zum einen die Basis für eine mögliche Kapitalbildung und machte zum anderen für sie angesichts des weitgehend fehlenden Rechtsschutzes Investitionen in immobiles Produktivvermögen unattraktiv. Wenngleich die städtische Bevölkerung (vor allem Händler und Handwerker) vom Steuerpachtsystem weniger belastet war als die Landbevölkerung, war aber auch dort die Investitionsneigung vor allem in den Provinzen des Osmanischen Reiches gering, weil sich der Staat im 17. und 18. Jahrhundert zunehmend als unfähig erwies, dort die öffentliche Ordnung aufrechtzuerhalten. Soweit privilegierte Gruppen ihr hohes Einkommen nicht vollständig zur Finanzierung eines Luxuskonsums verwendeten, konnten zwar „kapitalistische Inseln" entstehen, aber es kam nicht zu einer nachhaltigen und breitenwirksamen Herausbildung von Institutionen, die für eine erfolgreiche, vom privaten Sektor getragene industrielle Entwicklung erforderlich sind.

Eine passive Grundhaltung und geringes wirtschaftliches Engagement ist in einem System, in dem der Ertrag der eigenen Bemühungen mit hoher Wahrscheinlichkeit überwiegend von anderen abgeschöpft wird, eine rationale Verhaltensweise: Man reduziert die wirtschaftlichen Aktivitäten auf das für das eigene Überleben notwendige Maß, weil die Erwirtschaftung darüber hinausgehender Überschüsse zwar individuelle Kosten verursacht, aber überwiegend Erträge bei Dritten (Steuerpächtern, dem Staat, Eroberern usw.) entstehen läßt. Anders als in Europa wurden diese Strukturen im Nahen Osten während des 18. und 19. Jahrhunderts nicht aufgebrochen.

Mit dem Ende des Osmanischen Reiches – dessen Zerfall sich im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts beschleunigte und nach dem Ersten Weltkrieg mit der Absetzung des Sultans (1922) und der Abschaffung des Kalifats (1923) abgeschlossen wurde – verschwanden zwar seine spezifischen initiativhemmenden Institutionen wie die Steuerpacht, aber für die Masse der Bevölkerung gab und gibt es bis heute kaum einen Anlaß zur Änderung einer eher passiven wirtschaftlichen Grundhaltung: In vielen Teilen der islamischen Welt wurden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit expliziter oder impliziter Unterstützung der westlichen Kolonial- oder Hegemonialmächte Patronage- und Klientelsysteme etabliert, die zu ihrer Finanzierung in starkem Maße von staatlichen Renten abhängig waren und sind. Das Interesse der europäischen Kolonialmächte am Orient war in erster Linie außen- und machtpolitischer Natur und nur in zweiter Linie ökonomisch. Wirtschaftlich interessant waren die Länder der islamischen Welt vor allem als Lieferanten von agrarischen und mineralischen Rohstoffen. Der Export von agrarischen Rohstoffen wie etwa Baumwolle aus Ägypten begünstigte in den Ausfuhrländern feudale Strukturen in der Landwirtschaft, die häufig gepaart wurden mit staatlichen Exportmonopolen oder privaten Exportlizenzen. Auf der Produzenten- und auf der Außenhandelsstufe entstanden Boden- und Monopolrenten, die direkt dem Staat oder einer kleinen wirtschaftlichen Elite zugute kamen. Die Staatsrenten wurden von den Regierenden zur Sicherung der Loyalität konfliktfähiger Gruppen eingesetzt.

Nach dem Zweiten Weltkrieg und der Entstehung unabhängiger Staaten im Nahen Osten hat sich daran kaum etwas geändert. Viele Länder der islamischen Welt und insbesondere des arabischen Raums gelten als Lehrbuchbeispiele für Rentier-Staaten bzw. "Rent-seeking societies". In einigen nahöstlichen Ländern ist nach dem Zweiten Weltkrieg mit der stark steigenden Nachfrage nach Erdöl das Potential für Staatsrenten deutlich angewachsen. In nicht-ölexportierenden Ländern kam als neue Quelle staatlicher Renten die Auslandshilfe hinzu, von der in Zeiten des Kalten Krieges vor allem Länder in strategisch exponierter Lage profitierten. Im Interesse der Herrschaftsstabilisierung sind die Gewährung von privaten und Umverteilung von staatlichen Renteneinkommen unverzichtbar, und ein leistungssteigernder, aber rentenabbauender Wettbewerb wird zum Störfaktor. Unternehmerische Potentiale werden in die Suche nach neuen und die Verteidigung von alten Renten gelenkt, und für große Bevölkerungsteile ist die Integration in das Patronage- und Klientelsystem die eindeutig überlegene Alternative zu einer stärker individuellen Leistungs- und Marktorientierung. Daß es in solchen Rent-seeking societies gravierende Entwicklungsrückstände und eine unzureichende Wachstums- und Strukturdynamik gibt, überrascht nicht. Mit der islamischen Weltanschauung hat all dies aber nichts zu tun.

III. Transformationshemmnisse in Usbekistan

Wirtschaftliche Entwicklung im allgemeinen und Transformation im besonderen setzt voraus, daß der Staat entwicklungsfördernde Institutionen schafft und Regeln setzt bzw. ändert, die von den wirtschaftlichen Akteuren zumindest in der überwiegenden Mehrheit akzeptiert und beachtet werden. Dies wiederum erfordert eine gewisse Akzeptanz des Staates selbst und ein Minimum an Vertrauen in ihn. Wo dies fehlt, werden Entwicklung und Transformation nur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schwer in Gang kommen. Nach *Huntington* (1996, S. 174 f.) ist nun aber für den islamischen Kulturkreis im allgemeinen und Arabien und Zentralasien im besonderen charakteristisch, daß in der Politik tribale Strukturen dominieren[15] und das westliche Konzept des Nationalstaates keine Grundlage findet. Die politischen Loyalitäten, ohne die es die notwendige positive Grundhaltung zum institutionenschaffenden sowie regel- und rahmensetzenden Staat nicht geben kann, unterschieden sich in der islamischen Welt grundlegend von denen im Westen: Sie lägen im Nahbereich bei Familienverbünden (Stämme, Clans usw.) und im Fernbereich bei der „ummah", der (Welt-)Gemeinschaft aller Gläubigen, während im Westen der Nationalstaat Objekt der Loyalität ist. Die Nachkriegsentwicklung Usbekistans scheint die Erwartung zu bestätigen, daß tribale Strukturen in der Politik vorherrschen und deshalb eine wirtschaftliche Entwicklung, die überregionale Märkte und intensive Transaktionsbeziehungen über tribale Grenzen hinweg erfordert, nur in sehr beschränktem und weit hinter den durch die Ressourcenausstattung gegebenen Möglichkeiten zurückbleibendem Maße stattfand. Dies muß aber keineswegs am Islam liegen.[16]

In den 70er Jahren wurde die Usbekische Sozialistische Sowjetrepublik (UsSSR) von Moskau als Vorbild für die Entwicklung der südlichen Sowjetrepubliken gepriesen. Tatsächlich standen die Entwicklungserfolge aber lediglich auf dem Papier und es ist erstaunlich, wie lange der damalige erste Sekretär der Usbekischen KP (*Sharaf Rashidov*) die Zentrale in Moskau über die Fakten täuschen konnte. Aus der Sicht usbekischer Entscheidungsträger, aber auch im allgemeinem Bewußtsein der mit der Wirklichkeit sehr vertrauten usbekischen Bevölkerung degenerierten die öffentlichen Verlautbarungen über die Wirtschaft zur reinen Symbolik, die sich von der Realität gelöst hatte und kaum noch eine Handlungsrelevanz besaß. Das Kartenhaus brach erst Anfang der 80er Jahre zusammen, als unter *Andropov* eine Kampagne gegen Korruption begann, die unter *Gorbatschow* intensiviert wurde. Usbekistan galt nun nicht mehr als Vorbild für Entwicklung, sondern als krassestes Beispiel für den Verfall der Wirtschaftsplanung in den peripheren Regionen der Sowjetunion und für Patronage, Klientelismus, Bereicherung, Bestechlichkeit und Amtsmißbrauch. Das Mißmanagement und die Kleptokratie sowie die kriminellen Machenschaften in Betrieben und Bürokratien wurden nicht als Versagen des Planungssystems, sondern als Ausfluß der besonderen Verhältnisse und Men-

---

[15] Wenn in der islamischen Welt tribale Strukturen dominieren, ist dies kein Beweis dafür, daß der Islam eine Religion kriegerischer Nomadenstämme ist und den Tribalismus fördert. Vom Anspruch und Konzept her ist der Islam im Gegenteil eine universalistische Lehre, die die Gemeinschaft der Gläubigen betont und ethnische oder tribale Diskriminierungen ablehnt. Für das Vorherrschen tribaler Strukturen in Ländern der islamischen Welt muß es daher andere Erklärungen geben.

[16] Vgl. zum folgenden *Wöhrmann* (1998); vgl. zu den muslimischen GUS-Republiken allgemein auch *Biermann / Einig / Hesse* (1996), S. 160 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

talitäten in Zentralasien im allgemeinen und in Usbekistan im besonderen angesehen. Es wurde auch sichtbar, daß sich vorsowjetische Clanstrukturen erhalten hatten und die „informelle Infrastruktur" für die beklagten Zustände bildeten. Die sowjetischen Strukturen wurden mit den usbekischen Machtverhältnissen verschmolzen. Traditionelle Sozialstrukturen und Funktionen wurden unter neuen Namen beibehalten. So wurden z. B. die traditionellen Nachbarschaftsältesten vielfach zu Führern lokaler Sowjetgemeinden, während die Clanchefs hohe Parteiämter einnahmen und zur usbekischen Nomenklatura avancierten.

Der im Niedergang befindlichen Sowjetunion ist es in der zweiten Hälfte der 80er Jahre nicht mehr gelungen, neue Machtstrukturen und einen grundlegenden Wandel der Wirtschaftsverhältnisse in Usbekistan herbeizuführen. Es spricht eigentlich alles dafür, daß die traditionelle (im Ursprung vor-sowjetische) ökonomische und politische Macht der Clanchefs nicht nur in der Endphase der Sowjetunion fortbestand, sondern auch in das neue, unabhängige Usbekistan überging. In der politischen Spitze gibt es eine bemerkenswerte Kontinuität. Der gegenwärtige Präsident *Islam A. Karmiov* arbeitete 15 Jahre lang in der usbekischen Staatsplanungskommission, war von 1983 bis 1986 Finanzminister und wurde 1989 ersten Sekretär der KP Usbekistans. Noch im alten System wurde er 1990 zum Präsidenten gewählt und behielt dieses Amt nach der Unabhängigkeit 1991 bei; seine Amtszeit wurde 1995 bis 2000 verlängert. Unter seiner Führung wurde verbal die Transformation eingeleitet, wobei aber das Transformationstempo bewußt niedrig gehalten wurde und wird. Offiziell wird dies damit begründet, daß nur so die politische Stabilität gesichert werden könne, die notwendige Vorbedingung für einen erfolgreichen Systemwechsel sei. Der Transformationsprozeß wird durch internationale Organisationen und Institutionen (u. a. IWF, Weltbank, EU) unterstützt; es wurden in den letzten Jahren u. a. Staatsbetriebe privatisiert, ein zweistufiges Bankensystem geschaffen, ausländische Direktinvestitionen erlaubt, eine eigene Währung eingeführt, Steuergesetze erlassen und ein Arbeitsrecht verkündet. Man kann feststellen, daß die wichtigsten formalen Institutionen einer Marktwirtschaft vorhanden sind. Man muß jedoch auch feststellen, daß sie nur schlecht funktionieren und eine sehr geringe Akzeptanz in der Bevölkerung allgemein und besonders bei den neuen Unternehmern des Landes, die in der neuen Wirtschaftsordnung eine tragende Rolle einnehmen sollen, besitzen. Ohne persönliche Beziehungen und kleinere oder größere Geschenke scheint nach wie vor „nichts zu gehen".

- Unternehmer, die einen eigenen Betrieb eröffnen wollen, berichten immer wieder von Problemen, Startkapital oder Anschlußfinanzierungen von den Banken zu erhalten. Außerdem ist die Furcht, daß Banken in das neue Geschäft „hineinreden" könnten, verbreitet (und wahrscheinlich nicht unbegründet). Sehr häufig versuchen Unternehmensgründer deshalb gar nicht erst, das Startkapital von Banken zu erhalten, sondern beschaffen es sich von Mitgliedern der eigenen (Groß-)Familie oder von Freuden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Trotz eines neuen Arbeitsrechts ist in Usbekistan bislang kein Arbeitsmarkt im westlichen Sinne entstanden: Grundlage für Einstellungen sind meist keine Bewerbungen auf eine Stellenausschreibung und formale Qualifikationen, sondern persönliche Empfehlungen durch eine bereits im Unternehmen beschäftigte Person, wobei familiären Beziehungen zwischen dem Empfehlenden und Empfohlenen häufig sind.

Wenn man Anhänger *Huntingtons* ist, wird man dies alles als Beleg dafür ansehen, daß die kulturelle Prägung der zentralasiatischen Muslime sehr stark ist: Selbst nach einem Wechsel der formalen Institutionen bleiben die alten, für den islamischen Kulturkreis charakteristischen Clan-Loyalitäten erhalten und findet der Nationalstaat kaum Unterstützung, so daß es nicht zu einer effektiven Nutzung der Entwicklungspotentiale gekommen ist und auch nicht kommen wird.

Man kann die beobachtbaren Phänomene aber auch mit einem institutionenökonomisch orientierten Ansatz erklären: Danach sind die über längere Zeit im Kern unveränderten und mit einer westlichen Entwicklungsrationalität konfligierenden Verhaltensweisen und Strukturen nicht auf die usbekische Kultur oder auf ein islamisches Erbe zurückzuführen (und damit als quasi-unwandelbar hinzunehmen), sondern Ausfluß eines konstellationsspezifischen individuellen Rationalverhaltens. Wenn die beobachteten Verhaltensweisen nur unter bestimmten Bedingungen die optimale Anpassungs- bzw. Verhaltensstrategie sind, würde dieses Verhalten bei einem durchgreifenden Wandel der Bedingungen seine Optimalität verlieren und durch andere, besser angepaßte Verhaltensweisen ersetzt. Dies kann – wie Beispiele in anderen Ländern vermuten lassen – relativ rasch geschehen und erfordert keinesfalls den Zeitraum von mehreren Generationen, weswegen man von einer grundsätzlichen Beeinflußbarkeit und „Politikfähigkeit" ausgehen kann.

Die Basishypothese ist, daß sich die mangelnde Loyalität gegenüber dem „eigenen" Staat und die Dominanz von Clan- und Familienstrukturen in Zentralasien daraus ergeben, daß Staatlichkeit in dieser Region entweder nur kurzlebig und fragil war (Eroberungen) oder von der Bevölkerung als Besatzung oder Fremdherrschaft erlebt wurde. Erwähnt seien nur die Eroberungen durch *Dschingis Khan* und *Timur Lenk* (Tamerlan) im 13. und 14. Jahrhundert, die despotischen Emire im 17. bis 19. Jahrhundert und der anhaltende Konflikt mit Rußland bzw. der Sowjetunion im 19. und 20. Jahrhundert.[17]

Unter Bedingungen der Instabilität bzw. Okkupation ist ein Staat kaum in der Lage (oder willens), dem einzelnen nicht nur das Überleben, sondern auch

[17] Das Gebiet von Usbekistan wurde zwischen 1865 und 1873 unter russische Kontrolle gebracht; bei einer erfolglosen Revolte in Zentralasien gegen die zaristische Herrschaft kamen 1916 Tausende ums Leben, und Kämpfe mit der Sowjetarmee zogen sich bis in die 20er Jahre hin, bevor schließlich 1924 die Usbekische Sozialistische Sowjetrepublik errichtet wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größere Entfaltungsspielräume zu sichern. Die soziale Einheit, die am ehesten Stabilität und Kontinuität aufweist und die dem einzelnen eine gewisse Sicherheit und Entfaltungsspielräume, aber auch die Partizipation an einem Ressourcenpotential (das Kapital zur Unternehmensgründung ebenso wie Arbeitsplätze in Unternehmen einschließt) gewähren kann, ist die Großfamilie bzw. der Clan. Die Gruppengröße dieser sozialen Einheit ist so, daß im Hinblick auf den gemeinsamen Ressourcenpool relativ effiziente Anreiz- und Kontroll- sowie Sanktionssysteme angewandt werden können. So kann man z. B. verweisen auf

- eine sich aus der relativ geringen Gruppengröße ergebende Gruppensolidarität und Reaktionsverbundenheit,
- die Produktion von exklusiven „Clubgütern", die eine Mitgliedschaft in der Gruppe vorteilhaft erscheinen läßt,
- die Notwendigkeit, eigene Beiträge für die Gruppe zu leisten, um an den Gruppengütern partizipieren zu können, sowie
- die große Transparenz von Handlungen und die sich daraus ergebenden niedrigen Kontrollkosten.

Der negativ besetzte Begriff der „Vetternwirtschaft" beschreibt die konkreten Konsequenzen, die sich ergeben, wenn eine „Clan-Rationalität" in einem stärker ausdifferenzierten Wirtschaftssystem zur Anwendung kommt. Aber ohne einen institutionell gesicherten Zugang zu Ressourcen über anonyme Märkte ist ein individualistisches Wirtschaften ohne Rückgriff auf „Vettern" sehr risikobehaftet.

Durch das sowjetische Planungssystem einschließlich seiner Prognose- und Kontrolleinrichtungen wurde eine (Schein-)Welt geschaffen, die mit den tatsächlichen Fakten der usbekischen Wirtschaft nicht viel zu tun hatte. Die an die jeweils nächsthöheren Ebenen weitergegebenen Zahlen wurden stark gefiltert und geschönt. Die tatsächliche Lage der usbekischen Wirtschaft war am Ende wahrscheinlich niemandem mehr genau bekannt. Daß die Wirtschaft nicht zusammenbrach, dürfte daran gelegen haben, daß niemand die offiziellen Verlautbarungen für Beschreibungen der Realität hielt und danach handelte, sondern sich von einer eigenen Sicht der Wirtschaft leiten ließ, die mehr oder weniger kleinräumig und sektoral begrenzt war. Die Wirtschaftenden entwickelten eigene Lesarten für öffentliche Verlautbarungen und eigene Interpretations- und Deutungsmuster für die wirtschaftliche Realität. Wenn offizielle Zahlen nicht glaubwürdig und andere nicht verfügbar sind, macht es zum einen Sinn, sich auf lokale Wirtschaftsaktivitäten zu konzentrieren und überregionale Zusammenhänge weitgehend zu ignorieren, und zum anderen wird man Transaktionen in überschaubaren bzw. selbstkontrollierenden sozialen Netzwerken anonymen Transaktionen (egal ob auf Plan- oder Marktbasis) vorziehen.

In der aktuellen offiziellen Rhetorik, die sich überwiegend der gleichen Methoden bedient wie die Planrhetorik der sowjetischen Zeit (u. a. lange Diskurse des Präsidenten über Wirtschaftsfragen, Erfolgsmeldungen, denen für die Adressaten erkennbar die realen Grundlagen fehlen, Identifikation von Fehlern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Versäumnissen, aber Rechtfertigung mit systemexternen Gründen) wird wieder eine „Scheinwelt" geschaffen, die sich – wie schon in sowjetischen Zeiten – deutlich von der real erfahrenen unterscheidet. Man mag dem Präsidenten die Ernsthaftigkeit seines Bemühens um marktwirtschaftliche Reformen abnehmen, aber man weiß auch (oder glaubt zu wissen),

- daß alte Machtstrukturen fortbestehen und der Präsident für seinen Machterhalt auf die Unterstützung seines Clans angewiesen ist, der nur ein sehr bedingtes Interesse an einer „echten" Liberalisierung und Wettbewerbssteuerung haben kann, die Privilegien und Marktmacht in Frage stellen würde, und
- daß die Verwaltung auf den meisten Ebenen für die Erfordernisse eines Marktsystems kaum Verständnis hat, schlecht ausgebildet ist und außerdem auch keine besonderen Anreize verspürt, das neue System einzuführen, da dies mit Verlusten für die eigene Position verbunden wäre.

Es kommt weniger darauf an, ob diese Sicht der Verhältnisse „objektiv" richtig ist oder nicht, sondern darauf, daß sie subjektiv handlungsbestimmend ist. Mit „systemkritischen" Erwartungen sind z. B. die zahlreichen, in den Medien publizierten unerfreulichen Erfahrungen kompatibel, die viele potentielle Unternehmer bei der Errichtung ihres Unternehmens machen mußten. Außerdem kritisiert der Präsident selbst die Verzögerungen und Friktionen beim Systemwechsel, was bei den Bürgern weniger die Hoffnung stärkt, daß künftig alles besser werden wird, sondern eher ihre Vorbehalte stützt und es rational erscheinen läßt, die in der kommunistischen Zeit bewährten Verhaltensweisen im Kern beizubehalten und nur marginal bzw. verbal den neuen Gegebenheiten anzupassen. Dazu gehört, daß man sich nach wie vor entscheidend auf persönliche Beziehungen und nicht auf anonyme (staatliche, halbstaatliche, private, nationale oder internationale) Institutionen verläßt. Dieses auf der Mikroebene rationale Verhalten („Clan-Rationalität") ist allerdings mit einer individualistisch-westlichen Marktrationalität nur bedingt kompatibel, so daß insgesamt die ökonomische Systemeffizienz (gemessen am möglichen Output eines Marktsystems mit gesicherten Institutionen) erhebliche Defizite aufweist. Auch die Systemdynamik – gemessen z. B. am Tempo der Veränderung ökonomischer und politischer Strukturen – ist gering. Eine kulturbedingte Konstante im Verhalten zentralasiatischer Muslime sollte man darin jedoch nicht sehen.

IV. Islam in einer dynamischen Wirtschaft: Malaysia[18]

Der Islam faßte im 15. Jahrhundert in Malaysia Fuß. Nach der Kolonisierung durch die Portugiesen im 16. Jahrhundert und deren Ablösung durch die

[18] Vgl. zum Finanzsystem Malaysias mit weiteren Einzelheiten und Literaturhinweisen *Nienhaus* (1998); vgl. zu Interessenkonstellationen in der Politik Malaysias auch *Gomez / Jomo* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Holländer im 17. Jahrhundert bezogen die Briten im späten 18. und frühen 19. Jahrhundert Malaysia in ihr Kolonialreich ein. 1957 erlangte der größte Teil der malaiischen Halbinsel (mit Ausnahme Singapurs) die Unabhängigkeit; aus der Zusammenführung mit Ost-Malaysia entstand 1963 der Staat Malaysia in seiner heutigen Gestalt.

Während der britischen Kolonialzeit kam es zu einer massiven Immigration von Indern und vor allem von Chinesen, die den Anteil der ethnischen Malayen (Bumiputra), die überwiegend Muslime sind, an der Gesamtbevölkerung von 86% im Jahre 1835 auf 50% im Jahre 1957 reduzierte (und den Anteil der Chinesen von 8% auf 37% anwachsen ließ). Während die Malayen vor allem in den ländlichen Regionen leben, sind die Städte von Chinesen geprägt, die auch die Wirtschaft außerhalb des Agrarsektors beherrschen. Malayen dominieren demgegenüber im öffentlichen Sektor und in der Regierung. Die erheblichen Unterschiede im Einkommen und Vermögen, die in der britischen Kolonialzeit entstanden waren, wurden in den 60er Jahren durch eine liberale Wirtschaftspolitik noch verschärft. Dies führte zu zunehmenden ethnischen Spannungen, die 1969 in Gewaltakten eskalierten und zu einer Neuorientierung der Politik Anlaß gaben. Eine interventionistische Politik mit einem ausdifferenzierten System von langfristigen (20 Jahre) Perspektiv-, mittelfristigen (5 Jahre) Orientierungs- und kurzfristigen (jährlichen) Operativplänen verfolgte das ausdrückliche Ziel, die wirtschaftliche Situation der Bumiputra spürbar und nachhaltig zu verbessern. Die starke Verteilungsorientierung der Politik wurde in den 80er Jahren durch den 1981 gewählten Premierminister *Mahatir* zugunsten einer Wachstumsorientierung und Weltmarktöffnung (mit Betonung der Schwerindustrie und geographischer Ausrichtung auf asiatische Märkte) revidiert. Die Wachstumspolitik war erfolgreich und brachte dem Land u. a. reale Wachstumsraten, die bis in die 90er Jahre (mit nur zwei Ausnahmen 1985 und 1989) nicht unter 8% lagen und mit einem deutlichen Strukturwandel weg vom primären Sektor (Landwirtschaft und Bergbau) hin zur Industrie einhergingen. Andererseits wurde das Ziel der Förderung der wirtschaftlichen Lage der Bumiputra trotz massiver privilegierender Interventionen (z. B. besondere Sparförderung, Vorzugskonditionen beim Erwerb von Anteilen an privatisierten Unternehmen, Zinssubventionen und vergünstigte Kreditkontingente für Bumiputra-Unternehmer) nur in begrenztem Umfang erreicht. Zwar konnte die absolute und relative Armut, von der besonders Bumiputra betroffen waren, deutlich reduziert werden; aber es ist nur in erheblich geringerem Maße gelungen, den Anteil der Bumiputra am Produktivvermögen der Volkswirtschaft zu erhöhen und die Schicht der Bumiputra-Unternehmer auszuweiten. Pointiert kann man daher sagen, daß der Wachstumserfolg des dem islamischen Kulturkreis zuzurechnenden Malaysia vor allem chinesischen Unternehmern zu verdanken ist. Ein solcher Befund scheint wiederum eine Bestätigung für die *Huntington*sche Weltsicht, wonach kulturbedingt-religiöse Faktoren bei Muslimen nachhaltige „Entwicklungsblockaden" implizieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man könnte nun – analog zu den beiden vorherigen Fällen – diskutieren, ob nicht andere, religionsunabhängige Faktoren das geringere Entwicklungstempo der Bumiputra erklären können: So wäre z. B. auf die sehr ungleichen Startbedingungen für die Entwicklung nach dem Ende der Kolonialherrschaft hinzuweisen und darauf, daß es in Malaysia ein typisches Stadt/Land-Gefälle hinsichtlich der Wachstumsdynamik gibt, das man auch in anderen Ländern beobachten kann. Daß dieses Stadt/Land-Gefälle gleichzeitig auch eine ethnisch-kulturelle Dimension hat, läßt sich mit der Geschichte des Landes und ohne Rückriff auf religiöse Faktoren erklären.[19] Diese Argumentationslinie wird aber nicht weiter verfolgt; vielmehr soll das Beispiel Malaysias genutzt werden um zu zeigen, in welch hohem Maße zeit- und ortsabhängige Interpretationen wichtiger Elemente des islamischen Glaubenskerns möglich sind, durch die dem Islam auch eine entwicklungskonforme oder sogar entwicklungsfördernde Rolle zukommen kann. Die malaysische Interpretation von islamischen Grundsätzen trägt dazu bei, die Systemeffizienz auf der Mikro- und die Systemdynamik auf der Makroebene zu fördern. Im Mittelpunkt der Betrachtungen steht das Finanzsystem, das für die Transformation von Wirtschaftsordnungen und für die Effizienz von Marktwirtschaften eine herausragende Bedeutung besitzt.

Für die Ausgestaltung eines Finanzsystems, das mit den Grundsätzen des islamischen Rechts in Einklang steht, ist die Beachtung des im Koran ausgesprochenen Verbots, „riba" zu nehmen, von zentraler Bedeutung. Das Riba-Verbot (das in der Regel mit „Wucher"-, oder „Zinsverbot" übersetzt wird, was aber beides irreführend sein kann) ist so zu interpretieren, daß der Koran bei Finanztransaktionen Verträge verbietet, bei denen die finanzierende Seite ohne Übernahme von Risiken die Rückzahlung der bereitgestellten Mittel und zusätzlich einen unbedingten (d. h. vom Ergebnis des finanzierten Projekts unabhängigen) geldwerten Vorteil beanspruchen kann. Verzinsliche Gelddarlehen sind damit verboten.

– Zulässig sind jedoch Finanztransaktionen, bei denen die finanzierende Seite Risiken übernimmt und z. B. am Gewinn und Verlust des finanzierten Projekts beteiligt ist (also im Verlustfall keine volle Rückzahlung der bereitgestellten Mittel beanspruchen kann). Die Bereitstellung von Liquidität kann also auf der Gewinn- und Verlustbeteiligungs-Basis erfolgen.

---

[19] Die Immigranten waren zunächst vor allem im Kupfer- und Zinnbergbau und im Handel tätig. Mit dem Niedergang des Bergbaus mußten sich die dort arbeitslos werdenden Menschen nach Alternativen umsehen, die sie nicht in der von den Malayen besetzten Landwirtschaft, sondern in der neu entstehenden Industrie in den expandierenden urbanen Zentren fanden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Zulässig sind auch Kauf- und Mietverträge, bei denen der Käufer in Raten oder zu einem späteren Zeitpunkt einen höheren als den aktuellen Marktpreis zahlt, also ein (fester) Aufschlag für die Finanzierung des Kauf- oder Mietobjekts vereinbart wird. Hierbei handelt es sich rechtlich nicht um ein Gelddarlehen bzw. eine reine Finanztransaktion, sondern um ein Sachgeschäft, dessen finanzielle Abwicklung erst in der Zukunft erfolgt. Daß man den Aufschlag für eine künftige Zahlung ökonomisch als Zins bezeichnen würde, ist für die rechtliche Qualifizierung unerheblich, auf die allein es aber ankommt, wenn zu entscheiden ist, ob eine verbotene Riba-Transaktion oder ein zulässiges Handelsgeschäft vorliegt. Die Bereitstellung von Gütern kann daher auf der Basis einer Finanzierung mit festem Aufschlag erfolgen.

Die meisten islamischen Banken des arabischen Raums benutzen Varianten der Aufschlagstechnik zur Finanzierung von Objekten des Umlauf- und Anlagevermögens von Unternehmen, während Einleger Geld auf Konten einzahlen, die am Gewinn oder Verlust der Bank beteiligt sind.

Nach umfangreichen Studien der primären Quellen des islamischen Rechts (Koran und Sunna), der islamischen Rechtsliteratur, der Literatur zur islamischen Ökonomie sowie der Theorie und Praxis der im arabischen Raum existierenden islamischen Banken durch eine mit islamischen Rechtsexperten, Theologen, Ökonomen und Bankpraktikern besetzte Kommission wurde 1983 mit privatem und öffentlichem Kapital die erste islamische Bank Malaysias (Bank Islam Malaysia Berhad, BIMB) gegründet. Nachdem man etwa 10 Jahre lang mit dieser Bank Erfahrungen gesammelt hatte, entschloß sich die Regierung Anfang der 90er Jahre, das islamische Bankwesen im Lande quantitativ und qualitativ (im Sinne der Entwicklung eines sich selbst tragenden Systems) auszuweiten. Eine mögliche Strategie wäre gewesen, weiteren Interessenten Lizenzen für islamischen Banken nach dem Muster von BIMB zu gewähren. Die Regierung entschied sich aber für eine Alternative, nämlich die Einführung eines „dualen Bankensystems" ab 1993, in dem allen bereits bestehenden konventionellen Banken erlaubt wurde, organisatorisch und rechnerisch getrennte islamische Abteilungen einzurichten. Für diese Strategie sprach, daß so die für ein funktionsfähiges und differenziertes zinsloses Finanzsystem erforderliche Mindestzahl von Akteuren (= Finanzinstitutionen) in wesentlich kürzerer Zeit geschaffen werden konnte als bei Neugründung einzelner Banken.

Ein entscheidender Schritt bei der Entwicklung eines eigenständigen, d. h. nicht in wesentlichen Funktionen von Zentralbankinterventionen abhängigen Finanzsystems – nämlich die Errichtung eines zinslosen Interbanken- bzw. Geldmarktes – war bisher in keinem islamischen Land (also weder im Iran oder in Pakistan noch im Sudan oder in Saudi Arabien) vollzogen worden. Daher war die Errichtung eines Islamic Interbank Money Market (IIMM) 1994 ein (durchaus umstrittener) Meilenstein in der kurzen Geschichte des islamischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bankwesens.[20] Grundlage des zinslosen Geldmarktes sind verbriefte Forderungen aus Realgeschäften: Wenn z. B. aus einem Kaufgeschäft eine Forderung entsteht, kann der Gläubiger diese an eine andere Person übertragen. In Malaysia halten es sowohl Unternehmer und Banker als auch muslimische Juristen und Theologen für zulässig, Forderungen aus Handelsgeschäften zu standardisieren und zu verbriefen und diese verbrieften Forderungen auch mit Abschlägen auf den Nennwert an andere zu übertragen.[21] Auf dieser Grundlage kann man einen (formal) zinslosen Wertpapiermarkt – auch für (sehr) kurzfristige Papiere – errichten. Den Banken stehen damit neben der kurzfristigen Liquiditätsüberlassung auf Gewinnbeteiligungsbasis auch Wertpapiere mit einem zum Fälligkeitstag festen Nominalwert (und damit einem begrenzten Kursrisiko) zur Verfügung, die ertragbringend sind, und (nicht nur) zwischen Banken gehandelt und für das Liquiditätsmanagement genutzt werden können.

An dieser Konstruktion eines zinslosen Geldmarkts in Malaysia sind hier weniger rechtliche Detailargumente oder ökonomische Funktionsbedenken von Interesse als vielmehr die grundsätzliche Herangehensweise an eine aus dem Islam resultierende Handlungsbeschränkung (nämlich die, riba zu nehmen). *Max Weber* kritisiert am islamischen Recht die mangelnde formale Rationalität, weil es nicht logisch aus allgemeinen (Grund-)Sätzen abgeleitet (deduziert) wird, sondern auf der Auslegung heiliger Texte beruht, die zwar Relevanz für alle Lebensbereiche beanspruchen, letztlich aber (von wenigen Ausnahmen abgesehen) nicht direkt anwendbar sind, sondern von Richtern mittels der logisch fragwürdigen Methode der Analogie interpretiert und auf konkrete Fälle bezogen werden müssen. Die Ansprüche heiliger Normen haben der Entwicklung profanen Rechts auf fast allen Rechtsgebieten den Weg versperrt und zur „Unmöglichkeit einer systematischen Rechtsschöpfung zum Zwecke der inneren und äußeren Vereinheitlichung des Rechts" geführt (*Weber* 1976, S. 475). Während die empirische Forschung *Webers* These vom Islam als Kriegerreligion widerlegt hat, bestätigt sie im Kern seine Charakterisierung des islamischen Rechts. Dieses ist nicht als deduktives System entwickelt worden, bei

---

[20] Ergänzt wird der zinslose Geldmarkt durch je einen seit 1995 arbeitenden, börsenmäßig organisierten Kapitalmarkt für islamische Beteiligungstitel (Islamic Equity Market) und islamische Schuldtitel (Islamic Debt Securities Market).

[21] Die Zulässigkeit der Verbriefung von Forderungstiteln und des börsenmäßigen Handels damit wird von islamischen Rechtsexperten und Theologen im arabischen Raum überwiegend abgelehnt. Jedoch kommt es darauf ökonomisch letztlich gar nicht an: Für die Funktionsweise eines islamischen Systems ist es nicht entscheidend, ob die für den Interbankenmarkt zur Verfügung stehenden Wertpapiere verbriefte Forderungen bzw. Schulden sind, oder ob die Papiere z. B. ein Teileigentum an einem Pool von langfristig fest vermieteten Anlageobjekten repräsentieren. Die Verbriefung von Teileigentumsrechten und der Handel damit ist in jedem Fall zulässig, so daß notfalls auch mit solchen Wertpapieren ein Interbankenmarkt konstruiert werden könnte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem aus einigen Grundprinzipien Folgesätze abgeleitet und konkrete Problemlösungen deduziert werden, sondern – dem Vorbild des Propheten folgend – im wesentlichen als ein fallbezogenes Richterrecht, bei dem jeweils ein einzelner Fall in Kontinuität zu bisherigen Fällen bearbeitet wird. Es geht den Richtern nur um die sachgerechte Entscheidung des anstehenden Falls und nicht darum, für eine unbekannte Zahl zukünftiger Fälle allgemeine Grundsätze aufzustellen.

Dieses Vorgehen entspricht dem, was man bei einer *Huntington*schen Sicht des Islam erwartet: Es ist methodisch rückwärtsgewandt und explizit darauf angelegt, traditionelle Techniken und Verfahren zu bewahren. Schärfer formuliert könnte man sogar sagen, daß es darum geht, das Ausmaß der Neuerungen zu begrenzen und die neue Zeit den früheren Verhältnissen so ähnlich wie möglich zu machen, also Fortschritte, die vom traditionellen Modell wegführen, möglichst zu verhindern.[22] Andererseits wohnt einem solchen Richterrecht ein subjektives Element und damit eine gewisse Rechtsunsicherheit inne, denn die Methode der Analogie läßt logisch bei neuen Fällen stets mehrere mögliche Lösungen zu, die davon abhängen, worin der jeweilige Richter die wichtigsten Übereinstimmungen des anstehenden Falls mit entschiedenen Fällen sieht. Daher kann ist es in einem geographisch großen Gebiet mit unterentwickelten Kommunikationskanälen sehr wahrscheinlich sein, daß die Rechtsanwendung nicht einheitlich ist. Die Rechtsunsicherheit wird potenziert, wenn außerdem von lokalen oder regionalen Herrschern auf die Rechtsprechung Einfluß genommen wird und Richter opportunistisch entscheiden.

Von diesem traditionellen Ansatz unterscheidet sich die malaysische Vorgehensweise grundlegend. Sie ist hinsichtlich der gesuchten islamisch zulässigen institutionellen Lösung für das Problem eines zinslosen Geldmarkts nicht vergangenheits-, sondern gegenwartsorientiert, und sie rückt von der überkommenen Methode der Analogie deutlich ab. Analogien sind nur so lange vertretbar, wie neu zu lösende Probleme in ihren wesentlichen Aspekten Gemeinsamkeiten mit den bereits gelösten Problemen aufweisen. Wenn es aber mehr Unterschiede als Gemeinsamkeiten gibt, steigt die Zahl der denkbaren Analogien rasch an, und eindeutige, über jeden vernünftigen Zweifel erhabene Antworten sind nicht mehr möglich. Es grenzt schließlich an Willkür, wenn zur Konstruktion von Analogien für ein völlig neuartiges Phänomen – z. B. Währungsrisiken bei flexiblen Wechselkursen zwischen uneinlöslichen Papierwährungen – nach analog anwendbaren Regelungen in Zeiten gesucht wird, in denen es dieses Phänomen auch nicht ansatzweise gab (weil z. B. Edelmetalle als inter-

[22] Es ist zu betonen, daß dies eine zugespitzte, durch die *Huntington*sche Sicht des Islam nahegelegte Interpretation ist, die keineswegs die einzig mögliche und schon gar nicht diejenige ist, der islamische Ökonomen und Rechtsexperten zustimmen würden. Zur Unterstützung kann man allerdings auf die Kritik des islamischen Rechts durch *Max Weber* (1976), S. 474 ff., verweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

national akzeptierte Zahlungsmittel verwendet wurden). Dies ist aber für viele der heute üblichen Instrumente und Institutionen des Finanzsektors der Fall. Während in Arabien zu *Mohammed*s Zeiten die Finanzierung von zeitlich und sachlich meist klar abgrenzbaren unternehmerischen Projekten im wesentlichen aus dem Eigenkapital einer kleinen Gruppe von Personen mit persönlichen (nicht selten familiären) Beziehungen erfolgte, stehen heute für die Finanzierung von Projekten Mittel von Sparern und Anlegern zur Verfügung, die keinerlei persönliche Beziehung zu den Verwendern ihrer Gelder haben, und die Verwender können Unternehmungen sein, die als juristische Personen registriert, von angestellten Managern geführt, auf Dauer angelegt und in zahlreichen Projekten gleichzeitig engagiert sind, für die eine Gesamt- bzw. Unternehmungsfinanzierung erforderlich ist, was es alles zu *Mohammed*s Zeiten so nicht gab.

Der malaysische Ansatz zur Entwicklung islamisch zulässiger Finanztechniken wurde in Kenntnis der Schwächen der Analogie-Methode entwickelt. Zugespitzt formuliert, geht er nicht von den Finanzierungsbedürfnissen der Unternehmer zu *Mohammed*s Zeiten aus, sondern von denen der heutigen, unter wesentlich anderen Rahmenbedingungen arbeitenden Unternehmen. Die konventionellen Finanzmärkte haben zur Befriedigung dieser Bedürfnisse Techniken entwickelt, wobei in den letzten Jahren angesichts zunehmender internationaler Verflechtungen und einer wachsenden Volatilität der Finanzmärkte vor allem solche Instrumente (Optionen, Futures, Swaps usw.) entwickelt wurden, die zur Risikobegrenzung eingesetzt werden, aber auch zur Risikokumulation führen können. Ausgehend von den finanziellen Bedürfnissen von Unternehmen, die in rasch wachsenden und globalisierten Märkten tätig sind, wird in Malaysia geprüft, welche der konventionellen Instrumente auf Vertragskonstruktionen beruhen, die einerseits ein Riba-Element und andererseits ein (ebenfalls verbotenes) Spekulationselement enthalten. Diese Instrumente sind – jedenfalls in der aus dem konventionellen Finanzsektor bekannten Form – für islamische Finanzinstitutionen nicht akzeptabel. Riba- und spekulationsfreie Instrumente können dagegen durchaus auch von islamischen Banken angewandt werden, auch wenn es für sie keine Vorläufer in der islamischen Frühzeit gibt. Die islamischen Rechtsexperten in Malaysia gehen von dem Grundsatz aus, daß alles, was nicht ausdrücklich verboten ist oder in Konflikt zu anerkannten Grundsätzen des Islam steht, zulässig sein muß. In diesem Sinne ist der Islam also ein offenes System, das den Gläubigen nur negativ vorschreibt, was sie nicht tun dürfen, aber (von wenigen spezifizierten Ausnahmen z. B. hinsichtlich der Zahlung von „zakat" abgesehen) nicht positiv bestimmt, was sie im Wirtschaftsleben tun müssen. Dies eröffnet ein weites Feld für Innovationen, in dem Bankpraktiker und Finanzingenieure zunächst die Initiative ergreifen und versuchen können, riba-freie Vertragstypen zu konstruieren, die spezifischen Bedürfnissen ihrer Kunden (sowohl im Einlagen- wie im Finanzierungsgeschäft) gerecht werden. Es liegt auf der Hand, daß erheblich mehr Fi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nanztechniken für zulässig befunden werden, wenn die entscheidende Frage nicht die ist, ob sie sich (im Wege der retrospektiven Analogie) auf Vorläufer in der islamischen Frühzeit zurückführen lassen, sondern die, ob sie gegen einen (nicht sehr großen) Satz von restringierenden Bedingungen verstoßen oder nicht.[23]

Die unterschiedlichen Sichtweisen und Rechtsauffassungen im arabischen Raum und in Malaysia lassen sich mit der unterschiedlichen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Dynamik in diesen beiden Regionen des islamischen Kulturkreises in Verbindung bringen. Grob gesagt prägt eher Stagnation als Dynamik und Binnenorientierung als Weltmarktöffnung das Bild der nahöstlichen Wirtschaften. In einer dynamischen, international verflochtenen und einem starken Strukturwandel ausgesetzten Wirtschaft ist Kapital ein wesentlich knapperes Gut als in einem stagnierenden System mit geringer Strukturdynamik und niedrigen Nettoinvestitionen. Die Finanzierungsbedürfnisse und der Nachfragerdruck auf das islamische Bankensystem werden sich quantitativ und qualitativ deutlich unterscheiden und im ersten Fall wesentlich differenzierter und drängender sein als im zweiten. Bei der Suche nach instrumentellen Antworten auf ökonomische Modernisierungsprobleme werden Praktiken aus der Frühzeit des Islam eine wesentlich geringere Rolle spielen (können) als bei der Diskussion von Fragen der Verteilungsgerechtigkeit in einem statischen System.

Man sollte die Bedeutung der neuen und vom Staat gestützten Richtung der Fortentwicklung des für islamische Institutionen geltenden Rechts nicht gering einschätzen. Die Finanzwirtschaft ist jenes sozio-ökonomische Teilsystem, in dem islamische Grundsätze am deutlichsten betont und konkrete Islam-konforme Alternativen am frühesten und bisher am weitesten entwickelt worden sind. Dem Finanzsektor kommt daher eine Art Schrittmacherrolle für die „Islamisierung" weiterer Teilordnungen zu. Wenn sich in diesem Bereich ein Methodenwechsel weg vom retrospektiven hin zu einem gegenwartsbezogenen Ansatz mit pragmatischen Lösungen für konkrete Probleme einer weiter ausdifferenzierten Wirtschaft und Gesellschaft vollzieht, dürfte dies nicht ohne Auswirkungen auf Methoden und Argumentationsmuster in den anderen (ökonomischen, sozialen und politischen) Teilsystemen bleiben. Dies gilt vor allem dann, wenn es einen relativ breiten Konsens von politischen Entscheidungsträgern, Bankpraktikern und islamischen Rechtsexperten gibt. Es ist durchaus denkbar, daß sich bei unverändertem Glaubenskern dessen Interpretation und Verdichtung zu handlungsleitenden Regeln und Restriktionen wandeln und der „Moderne" anpassen wird. Je nachdem, ob man die religiöse Dimension des

[23] Der in Malaysia verfolgte Kurs wird in anderen islamischen Ländern aufmerksam beobachtet und stößt nicht generell auf Ablehnung. So scheint es z. B. in Bahrain ernsthafte Überlegungen zu geben, wesentliche Elemente des malaysischen Modells auf die eigene Finanzwirtschaft zu übertragen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Fazit

Das malaysische Modell stützt die Erwartung, daß sich Lebens- und Denkweisen auch im islamischen Kulturkreis wandeln und sich retrospektiv-statisch erscheinende Systeme öffnen können. Man darf nicht erwarten, daß dies überall zur gleichen Zeit, sehr rasch und ohne Widerstand etablierter Kreise geschehen wird. Wahrscheinlicher ist, daß sich ein Paradigmen- und Stilwechsel parallel zum Generationenwechsel der intellektuellen, politischen und wirtschaftlichen Eliten vollziehen wird. Mit einer Zeitverzögerung von gut 100 Jahren werden die durch die Industrialisierung hervorgerufenen grundlegenden ökonomischen und sozialen Wandlungen intellektuell und institutionell im Islam aufgearbeitet. Der Glaubenskern ist davon nicht betroffen, wohl aber die aus ihm abgeleitete bzw. darauf bezogene Ausgestaltung ökonomischer Teilsysteme und die Verhaltensprägung der Akteure – also der Wirtschaftsstil.

Betrachtet man die islamische Welt als ein Gesamtsystem, so gibt die dynamische Wirtschaftsentwicklung in einem relativ kleinen Teilsystem – der Volkswirtschaft Malaysias – Anlaß zu einer kritischen Würdigung und möglicherweise intellektuellen Neubestimmung zentraler Strukturen des Gesamtsystems. Dazu müßten sich allerdings vor allem die in Malaysia vorherrschenden Rechtsauffassungen auch in anderen Teilen der islamischen Welt etablieren. Ein solcher Prozeß ist bislang noch nicht in Gang gekommen (was aber auch noch nicht zu erwarten war). Eine Ausbreitung der malaysischen Sicht der Probleme und des Wegs zu Problemlösungen wäre nicht nur von erheblicher politischer Bedeutung, sondern zum einen auch ein Beleg dafür, daß es so

[24] Es sind letztlich immer Menschen, die in konkreten historischen Situationen die zeitlos gültige und daher notwendig überwiegend abstrakte Botschaft Gottes mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln (insbesondere der Vernunft) deuten und mit handlungsbestimmendem Inhalt füllen müssen. Daß dabei Deutungen früherer Generationen hilfreich sein können, steht außer Frage, enthebt aber niemanden von der Pflicht, mit seinen eigenen Erkenntnismitteln die Wahrheit und Relevanz der Deutungen der anderen zu überprüfen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

etwas wie einen islamischen Kulturkreis gibt, und zum anderen ein Testfall dafür, in welchem Tempo und Ausmaß rationale Argumente zu Veränderungen von Wirtschaftsstilen führen können. Ob damit auch entwicklungshemmende Institutionen verschwinden werden, steht allerdings auf einem ganz anderen Blatt, denn in vielen islamischen Ländern sind es gerade säkulare Regime, die diese Institutionen stützen.

Der Islam als umfassende und zeitlos gültige Weltanschauung ist gegenüber wirtschaftlichen Fragen nicht indifferent. Er ist aber in vielen Fällen so abstrakt und gerade in modernen Zeiten interpretationsbedürftig, daß man kaum von einer unmittelbaren Verhaltensprägung ausgehen kann. Andererseits ist der Islam eine wesentliche Determinante von Kultur, die räumlich und zeitlich enger zu verorten ist und neben dem abstrakten Glaubenskern einer Religion in erheblichem Maße auch lokale Traditionen, Lebensweisen und Weltsichten („kognitive Modelle") assimiliert hat. Kombiniert mit konkreten Ressourcenausstattungen, institutionellen Arrangements und Handlungsoptionen sowie Normen und Zielsetzungen wichtiger Akteure ergeben sich daraus Wirtschaftsstile, die eine Typisierung von Verhaltensmustern und damit Strukturvoraussagen ermöglichen. Dazu wurde hier kein spezifischer Beitrag geleistet, sondern nur angedeutet, daß institutionenökonomische Analysen auf dieser Ebene wahrscheinlich entwicklungsstrategisch fruchtbarer sind als Theorien, die sehr lange Zeiträume erfassen und für weite Teile der Welt Gültigkeit beanspruchen, aber kaum noch reale Handlungsrelevanz besitzen.

Literaturverzeichnis

Ammon, G. (1989), Der französische Wirtschaftsstil, München.

Bahadir, S.A. (1998), Kultur und Region im Zeichen der Globalisierung. Zentralinstitut für Regionalforschung, Arbeitspapier Nr. 2. Erlangen / Nürnberg.

Biermann, H. / *Einig*, E. / *Hesse*, F. (1996), System-Transformation – Logik und Theorie sowie Darstellung am Beispiel der muslimisch beeinflußten GUS-Republiken, München / Wien.

Fry, M.J. (1995), Money, Interest, and Banking in Economic Development, 2. A., Baltimore / London.

Gäfgen, G. (1988), Der Wandel moralischer Normen in der Entwicklung der Wirtschaftsordnung: Positive Erklärung und ethische Folgerungen, in: Hesse, H., Hg., Wirtschaftswissenschaft und Ethik, Berlin, S. 85-107.

Gomez, E.T. / *Jomo*, K.S. (1997), Malaysia's Political Economy – Politics, Patronage and Profits, Cambridge.

Huntingon, S.T. (1996), The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order, New York.

Klump, R. (1996), Hg., Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung – Methoden und Ergebnisse der Wirtschaftskulturforschung, Marburg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lewis, B. (1995), The Middle East – 2000 Years of History from the Rise of Christianity to the Present Day, London; Paperback: London (1996).

Lindholm, Ch. (1996), The Islamic Middle East – An Historical Anthropology, Oxford / Cambridge, Mass.

Nienhaus, V. (1998), The Financial System of Malaysia, in: Menkhoff, L. / Reszat, B., Hg., Asian Financial Markets – Structures, Policy Issues and Prospects. Baden-Baden, S. 187-221.

North, D.C. / *Thomas*, R.P. (1973), The Rise of the Western World – A New Economic History. Cambridge.

Schefold, B. (1994), Wirtschaftsstile – Bd. 1: Studien zum Verhältnis von Ökonomie und Kultur. Frankfurt am Main.

Turner, B.S. (1974), Weber and Islam – A Critical Study, London / Bosten.

Weber, M. (1976), Wirtschaft und Gesellschaft – Grundriß der verstehenden Soziologie. 5. revidierte A., Tübingen; 1. A. 1921.

Weiss, D. (1995), Entwicklung als Wettbewerb der Kulturen, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. B 29/95 vom 14. Juli 1995, S. 3-10.

Wöhrmann, F. (1999), Economic Discourse in Uzbekistan – The Perception of Economic Change between Market Principles and Social Traditions, Dissertation in der Fakultät für Philologie (Seminar für Orientalistik) der Ruhr-Universität Bochum.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Volker Nienhaus*

Kultur und Wirtschaftsstil – Erklärungsansätze für die Systemdynamik und Systemeffizienz in Entwicklungsländern?

Von *Helmut Leipold*, Marburg

Die Frage, ob und inwieweit die Kultur und der Wirtschaftsstil relevante Einflußfaktoren für die Erklärung der wirtschaftlichen Dynamik oder Stagnation in den Entwicklungsländern sind, ist aus verschiedenen Gründen interessant. Einerseits gibt es nicht nur in den Entwicklungs-, sondern auch in den Transformationsländern unübersehbare empirische Belege für die Relevanz kultureller Faktoren. Andererseits fallen die meisten Ansätze zur Erklärung des Zusammenhangs zwischen Kultur und Wirtschaft nicht gerade überzeugend aus. Beispielhaft seien dazu die Bemühungen der Historischen Schule angeführt, mit Hilfe des Konzepts des Wirtschaftsstils den kulturellen Einflüssen auf die Spur zu kommen. Bekanntlich fiel der Ertrag dieser Bemühungen aufgrund methodischer Defizite mager aus. Die Ausführungen von *Nienhaus* sollen diese Einschätzung unterstreichen. Er konzediert zwar, daß die Berücksichtigung kulturwissenschaftlicher Elemente die ökonomischen Erklärungen ergänzen könnte. Dennoch lesen sich seine Ausführungen wie ein Plädoyer für die Erklärungskraft der institutionenökonomischen Methode. Diese wird an drei Länderbeispielen, die zum islamischen Kulturkreis gehören, demonstriert.

Die wirtschaftliche Stagnation und anhaltende Passivität in den Staaten des Nahen Ostens werden als rationale Reaktion der Wirtschaftssubjekte auf die osmanische Herrschaft und das repressive System der Steuerpacht interpretiert und methodisch mit Anleihen seitens der Theorie der Rentensuche erklärt. Die schleppende Entwicklung der Transformation und die Mängel des Staatsapparates in Usbekistan werden auf die ungebrochene Dominanz der Clan- und Familienstrukturen zurückgeführt und als Ausdruck der Clanrationalität interpretiert. In beiden Fallbeispielen wird jeglicher Einfluß der islamischen Religion auf wirtschaftliche und staatliche Defizite negiert. Die jüngeren Reformen des Banken- und Finanzsystems in Malaysia werden als positives Gegenbeispiel angeführt, um die These zu belegen, daß ein islamisches Land auch zur Umgestaltung und Modernisierung der Institutionen fähig sei, was indirekt die Irrelevanz der Kultur und insbesondere der islamischen Religion belegen soll.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gemessen an dem Titel des Beitrages ist das Vorhaben von *Nienhaus* bescheiden, denn er will einerseits die in der historischen Entwicklung begründete Vielfalt, andererseits die potentielle Reformfähigkeit der zum islamischen Kulturkreis gehörenden Länder anhand empirischer Einzelstudien belegen.

So instruktiv die Länderstudien und deren Einzelheiten auch sind, so bleiben sie jedoch exemplarischer Natur. Vor allem eignen sie sich nicht, die These der Irrelevanz kultureller und religiöser Faktoren im allgemeinen und der islamischen Religion im besonderen zu untermauern. In der Geschichte existierten in vielen Teilen der Welt ähnlich repressive Steuerpacht- und Herrschaftssysteme, die nach ihrer Beseitigung keine dem Nahen Osten vergleichbare wirtschaftliche Passivität und Stagnation hinterlassen haben. Erwähnt sei Zypern, das jahrhundertelang unter osmanischer Herrschaft stand. Die seit 1878 erfolgte Unterstellung unter die britische Verwaltung führte zu einer anderen wirtschaftlichen Entwicklung als in den Staaten des Nahen Ostens, die ebenfalls dem britischen Empire zugehörten. Besonders aufschlußreich sind jedoch die aktuellen wirtschaftlichen Unterschiede zwischen den griechischen und türkischen Bevölkerungsteilen auf Zypern. Obwohl der türkisch besetzte Teil im Norden über die besseren natürlichen und wirtschaftlichen Faktorausstattungen verfügt, beträgt das Pro-Kopf-Einkommen nur ca. ein Drittel der Einkommen des griechischen Bevölkerungsteils. Die wirtschaftlichen Unterschiede haben offensichtlich eine kulturelle Dimension, die erklärungsbedürftig ist und sich keiner einfachen ökonomischen Erklärung erschließen dürfte.

Auch die für Usbekistan festgestellte Dominanz von Clanstrukturen läßt sich in vielen Ländern, insbesondere in den Entwicklungsländern, beobachten. Richtig ist, daß diese Strukturen keine Eigenarten des islamischen Kulturkreises sind. Dennoch hat deren ungebrochene Existenz einen religiösen Hintergrund. Darauf hat *Max Weber* aufmerksam gemacht, dessen Studien über die islamische Religion und das Recht von *Nienhaus* wahrscheinlich zu Recht kritisiert werden. Das sollte jedoch nicht die Verdienste von *Weber* schmälern, die er für die Erforschung der religiösen Wurzeln der Wirtschaftsentwicklung erbracht hat. Er erachtete die große Leistung der ethischen Religionen, insbesondere der protestantischen Sekten, in der Durchbrechung des Sippenbandes und ökonomisch in der Begründung des sippen- oder clanübergreifenden Vertrauens in individuelle ethische Qualitäten. Wie *Weber* (1991, S. 200) schlußfolgerte, müssen diese ökonomischen Konsequenzen „... ziemlich hoch veranschlagt werden." Offensichtlich war und ist der Islam bei der Durchbrechung der tribalen Bindungen weniger erfolgreich, was wiederum ein ökonomisch relevanter und erklärungsträchtiger Tatbestand ist. Jedenfalls sollten die kulturellen und religiösen Einflußfaktoren des wirtschaftlichen Verhaltens nicht unterschlagen werden, wie es bei *Nienhaus* den Anschein hat.

Seine Auffassung, daß sich kulturelle Faktoren mit der „ökonomischen Institutionenmethode" oder aus der „Geschichte des Landes" erfassen ließen, ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dann akzeptabel, wenn der ökonomische Erklärungsansatz oder der historische Blick selber von einer Theorie geleitet wäre, die den Zusammenhang zwischen Kultur und Wirtschaft thematisiert. Eine solche Theorie ist aber nicht erkennbar. *Nienhaus* bemüht als Kontrapunkt seiner Thesen und Länderstudien den Kulturbegriff und die These vom Kampf der Kulturen von *Huntington*, der bekanntlich der Religion einen zentralen Stellenwert für das Verständnis der Kulturkreise zuweist. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß dessen Thema die geopolitische Frage ist, wie sich die Welt nach dem Ende des Ost-West-Konflikts neu ordnen kann und wird. Dabei erachtet er die Zugehörigkeit der Länder zu den primär von religiösen Wertvorstellungen geprägten Kulturkreisen als das entwicklungsbestimmende Kriterium der Neuordnung, wobei die Weltpolitik eine multipolare und multikulturelle Ausrichtung erhalten werde. *Huntington* thematisiert also die Rolle der Religion für das Identitäts- und Zusammengehörigkeitsgefühl der Menschen und Staaten und nicht den Einfluß der kulturellen und religiösen Faktoren auf die wirtschaftliche Entwicklung. Insofern scheinen seine Thesen kein geeigneter Theoriebezug für den hier interessierenden Zusammenhang zwischen Kultur und Wirtschaft in Entwicklungsländern zu sein. Ähnliche Einwände gelten für das Konzept des Wirtschaftsstils, das von *Nienhaus* nur kurz und eher oberflächlich erläutert, für die Erklärung der wirtschaftlichen Stagnation oder institutionellen Neugestaltung in den Länderstudien aber nicht systematisch benutzt wird. Der Titel des Beitrages läßt deshalb mehr erwarten, als die spätere Analyse hergibt. Nebenbei sei nur bemerkt, daß in der Wirtschaftsstillehre die Kategorie des Wirtschaftsgeistes als zentrales Erklärungselement des Zusammenhangs von Kultur und Wirtschaft dient, wobei die Kultur und insbesondere die Religion als die ursächlichen Bestimmungsgründe des Wirtschaftsgeistes gelten.

Schließlich bleibt bei *Nienhaus* die institutionenökonomische Fundierung seiner Thesen und Begründungen, auf die mehrfach verwiesen wird, blaß. Er führt eine frühe Arbeit von *North* und *Thomas* über den Aufstieg der westlichen Welt an, deren institutionenökonomische Interpretation der Geschichte den Einbezug kulturwissenschaftlicher Erkenntnisse erlaube. Diesem Hinweis ist zuzustimmen, er wird jedoch nicht verfolgt. *North* hat in seinen jüngeren Arbeiten diesen Einbezug vorangetrieben, weshalb seine Theorie des institutionellen Wandels als eine fruchtbare theoretische Anleitung für die Analyse des Zusammenhangs zwischen Kultur und Wirtschaft empfohlen werden kann. Aufgrund seiner historisch breit angelegten empirischen Vergleichsstudien sah er sich veranlaßt, das relativ einfach gestrickte Erklärungsmuster der Institutionenökonomik zu modifizieren (*Leipold* 1998). Erwähnt sei lediglich, daß er die These der effizienten und rationalen Institutionenwahl durch die These der Pfadabhängigkeit des institutionellen Wandels relativiert hat. Parallel dazu erfahren die Kultur, Religion und Geschichte als Erklärungsfaktoren der institutionellen und wirtschaftlichen Entwicklung eine Aufwertung. "It is culture

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

that provides the key to path dependence – a term used to describe the powerful influence of the past on the present and future" (*North* 1994, S. 364). Er beschließt seine Rede anläßlich der Nobelpreisverleihung mit dem Hinweis, daß wir als ökonomische Profession beim Verständnis des komplexen Zusammenhangs zwischen Kultur, Geschichte und wirtschaftlicher Entwicklung noch ganz am Anfang stehen. Dies mag man angesichts unseres unvollkommenen Wissenstandes als Trost, aber auch als Auftrag für verstärkte Forschungsanstrengungen verstehen.

Literaturverzeichnis

Leipold, H. (1998), Die große Antinomie der Nationalökonomie: Versuch einer Standortbestimmung, in: ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 49, S. 15-42.

North, D.C. (1994), Economic Performance Through Time, in: The American Economic Review, Vol. 84, S. 359-368.

Weber, M. (1991), Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Konfuzianismus und Taoismus. Schriften 1915 - 1920, Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zugänge zur Systemforschung

Von *Philipp Herder-Dorneich*, Baden-Baden

A. Systemforschung beim Eintritt in die Globalisierung

I. Problemsicherung

Systemforschung erfaßt Systeme als Elemente, die untereinander und nach außen in Beziehung stehen. Das ist eine gewohnte Bestimmung. Nun kommt gegenwärtig ein weiteres hinzu: Globalisierung. Globalisierung setzt Systeme untereinander zunehmend in Beziehung, es bilden sich Super- und Hypersysteme, das Beziehungsnetz wird dichter und weiter. Es entsteht weltweite Vernetzung. Seit 1990 verspüren wir in Deutschland diese Entwicklung allenthalben, als „deutsche Einigung", als „europäische Integration", als Entwicklung zu einem „globalen Dorf". Auch dies ist also eigentlich keine Neuigkeit.

Führen wir allerdings „System" und „Globalisierung" zusammen, so ergibt sich etwas völlig Neues, Ungewohntes, Überraschendes:[1] Systeme treten in Beziehung; sie bilden Supersysteme; diese treten wiederum untereinander in Beziehung; sie bilden Hypersysteme und so fort – denken wir diesen Prozeß zu Ende, so zeigt sich die Welt als ein einziges System. Die Vorstellung einzelner, in sich geschlossener Systeme löst sich auf. Verfolgen wir diesen Prozeß nach unten, so zeigen sich Systeme aus Subsystemen zusammengesetzt; diese sind wiederum aus Subsystemen gebildet und so fort: Die Vorstellung von Elementen als Bausteinen löst sich auf.

Unter dem Phänomen der Globalisierung verändert sich damit Systemforschung grundlegend. Aus der Trias der Begriffe: 1. System, 2. Element, 3. Beziehungen verabschieden sich die beiden ersten. Es bleiben Beziehungen zu Beziehungen: Welt als reines Beziehungsgefüge, als reine Struktur (ausführlich *Herder-Dorneich* 1992). Wie ist das zu denken? Wie kann man so etwas auf

---

[1] Der Verfasser spricht von „Modellwechsel", wenn durch eine Neuerung sich in einem wissenschaftlichen Konzept einzelne Faktoren ändern, von „Paradigmenwechsel", wenn sich das gesamte Konzept ändert, von „Ontologienwechsel", wenn sich über das gesamte Konzept hinaus das Denken des Autors selbst mit seinen Wertungen ändert. Globalisierung führt, zumindest für die ökonomische Systemforschung, zu einem „Ontologienwechsel"; dies ist ein besonderer Beitrag des Verfassers.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Begriff bringen? Und – vielleicht noch problematischer – wie kann man damit arbeiten?

II. Problemkaskade

Globalisierung mit ihrer allgemeinen Vernetzung zeigt, daß nahezu kein ökonomisches, politisches und soziales Phänomen mehr innerhalb der durch den ökonomischen Datenkranz so fein säuberlich gezogenen Grenzen verbleibt. Die Probleme wandern aus dem Datenkranz in den Gesamtzusammenhang hinaus – die Wissenschaftler versuchen ihnen zu folgen. Das führt zu Folgeproblemen. Ein einfaches Gedankenexperiment vermag das zu zeigen: Das so gewohnte Instrument der Partialanalyse wird hinfällig.

Partialanalyse besteht ja darin, Ausschnitte zu bilden. Welche Ausschnitte immer aber man bildet, welche Faktorengruppe immer man heraushebt, es zeigt sich, daß einige wichtige Faktoren noch außen vor geblieben sind und einbezogen werden müßten. Sind diese einbezogen, so können immer noch weitere Faktoren aufgedeckt werden, die auch noch wichtig sind. Und da wir nicht entscheiden können, ob ein Faktor wichtig ist oder nicht, solange wir ihn nicht einbezogen haben, bläht sich der gewählte Ausschnitt unter der Hand ständig weiter auf, bis er sich schließlich im komplexen, unübersichtlichen Gesamtzusammenhang verliert. Damit kann man dann nicht mehr arbeiten.

Alle Variablen zu endogenisieren hat zur Folge, daß man keinen sicheren Boden mehr unter den Füßen hat. Aber andererseits gilt auch: Wenn man nur einzelne ausgewählte Faktoren endogenisiert, hat man mit Sicherheit eine ganze Reihe auch noch wichtiger Faktoren außen vor gelassen und damit ebenfalls keinen sicheren Boden unter den Füßen.

III. Systemforschung im Dilemma

Sobald man sich unter dem Eindruck der Globalisierung auf den Gesamtzusammenhang einläßt, ist offensichtlich: „Alles" kann man nicht einbeziehen. Wissenschaft sträubt sich deshalb dagegen. Andererseits ist aber auch offensichtlich: Einzelnes ist in wie immer gezogenen Ausschnitten nicht mehr festzumachen. Die realen Zusammenhänge übersteigen je die getroffenen Ausschnitte. Die Autoren versuchen, den weltweit sich vernetzenden Zusammenhängen zu folgen. Sie sehen gerade darin ein wichtiges wissenschaftliches Ziel.

Systemforschung gerät damit in ein Dilemma: Sie will wissenschaftlich etwas erreichen, was wissenschaftlich nicht angeht. Dieses Dilemma greift an die Grundlagen. Deshalb sei im nun folgenden Kapitel noch einmal die Frage aufgeworfen, wie es dazu gekommen ist, den „Gesamtzusammenhang" aufzugrei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fen und aufgreifen zu müssen. Ist dies eine eher zufällige und vorübergehende Mode oder treiben wir seit längerer Zeit und von vielen Seiten aus darauf zu? Das folgende Kapitel geht von persönlichen Erlebnissen und Ergebnissen des Verfassers[2] aus.

B. Zugänge zur Problematik der Systemforschung

I. Empirische Zugänge

Eine der tiefstgreifenden Erfahrungen war für den Verfasser die „Stunde Null" im Frühjahr 1945. Durch den Zusammenbruch des Dritten Reiches waren alle Informations-, Kommunikations- und Verkehrsmittel lahmgelegt. Es gab keine Verbindungen mehr nach draußen. Wer schon das Dorf verlassen wollte, brauchte dafür einen „Lesepass" (im Volksmund für „laisser passer"). Allmählich fielen dann die Abschottungen und Grenzen. Es gab wieder Strom und Post, Zeitungen, Eisenbahn, Telefon; man konnte ungehindert in die Stadt. Es entstand eine Kommunalverwaltung, eine Länder- und Zonenverwaltung, eine Regierung. Bi- und Trizone entstanden, die Bundesrepublik, EWG, EG, EU. Visazwänge und Passvorzeigen wurden abgeschafft. Grenzen wurden durchlässig und Eiserne Vorhänge fielen. Das Entwicklungstempo der Beseitigung von Abschottungen beschleunigte sich und wurde seit 1989 rasant. Wir sprechen inzwischen von „Globalisierung" und meinen damit diesen Prozeß der Aufhebung von Grenzen und des räumlichen und zeitlichen Zusammenrückens in Europa und der ganzen Welt. Alle stehen mit allen in Beziehungen.[3]

Mitunter wird Globalisierung als der Weg in ein „globales Dorf" (global village) beschrieben. Aber dies ist eine völlig falsche Auffassung, denn in einem Dorf kennt jeder jeden. Alle wissen voneinander und jeder kann sich eine Vorstellung machen, was der andere treibt. Globalisierung ist von all dem das Gegenteil. Alle stehen zwar miteinander in Beziehung, aber sie kennen einander nicht. Sie verstehen einander über die Kontinente hinweg nicht, nicht nur nicht je des anderen Sprache, sondern auch dessen Mentalität nicht. Sie wissen nicht, was jene alles treiben und was sie antreibt; dennoch sind sie von ihnen

---

[2] Das folgende Kapitel ist keine Literaturdarstellung, sondern ein wisssenschaftlicher Erlebnisbericht des Verfassers. Die einzelnen Stationen kann der Leser verfolgen in *Weuthen* (1994), dort sind auch mehrere kurzgefaßte Zusammenfassungen abgedruckt.

[3] Diese Beziehungen sind nicht direkte, persönliche, vielfältige, wie sie für Kleingruppen maßgebend sind (vgl. *Cooleys* Bestimmung der primären Gruppen; *Cooley* 1909), sondern sie sind indirekte, unpersönliche, auf die Weitergabe formalisierter Scheine beschränkte wie sie sekundäre Systeme charakterisieren. Vgl. den Begriff der sekundären Systeme bei *Freyer* (1956).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abhängig. Das ist der Unterschied zwischen dem „Dorf" und der „Globalen Vernetzung".

Die Beobachtung der Globalisierung bildet einen unmittelbar erlebbaren Zugang zum neuen Paradigma „Vernetzung ohne Grenzen". Aus der täglichen Zeitung ist dieses weit eindringlicher zu entnehmen als aus jeder wissenschaftlichen Umschreibung. Wissenschaft ist allerdings dann gefordert, wenn es darum geht zu erklären, was nun eigentlich Globalisierung ermöglicht hat und was sie antreibt. Die Antwort gibt die Steuerungslehre, die zu zeigen vermag, wie es gelang, internationale Arbeitsteilung mit ihrer hohen Produktivität zu organisieren, und wie der Wunsch nach höherem Versorgungsniveau die Menschen antreibt, sich in Arbeitsteilung immer noch weiter voneinander abhängig zu machen.

II. Arbeitsteilung und ihre Steuerung: Ökonomische Theorie der Politik

Globalisierung kann man auffassen als den sich inzwischen beschleunigenden Ast einer jahrhundertealten Entwicklung der sich ausweitenden Wirtschaftsräume: von Hauswirtschaft zur Stadtwirtschaft, von der Regionalwirtschaft zur Volkswirtschaft und zur Weltwirtschaft. Antrieb war dafür die höhere Produktivität der Arbeitsteilung, die sich in den jeweils größeren Wirtschaftsräumen jeweils immer noch weiter intensivieren ließ. Was aber ermöglicht diese weiträumige Arbeitsteilung? Was verhindert, daß die Teilung zum Chaos wird?

Die Antwort auf diese Frage geben die Erlebnisse seit 1948 sehr deutlich. Damals entstand mit der Währungsreform die freie Marktwirtschaft und 1949 mit dem Grundgesetz die Demokratie in Deutschland. Ergebnis beider war das „Wirtschaftswunder", das die „Soziale Marktwirtschaft" ermöglichte. Diese erreichte mit der Rentendynamik von 1957 ihren Höhepunkt. Die höhere Produktivität der Arbeitsteilung wurde also vornehmlich durch zwei Steuerungssysteme – nämlich Marktwirtschaft und Demokratie – organisiert.

Die Erfahrungen dieser frühen Jahre ermöglichten es, den Begriff der „Steuerungssysteme" zu erfassen und zu erklären. Die Steuerungssysteme überlagern die realen sozialen Systeme und spiegeln diese in sich wider: In den Kursen und Bilanzen spiegelt sich die wirtschaftliche Realität wider; in den Wahlstimmenauszählungen spiegelt sich die Realität der politischen Kräfteverhältnisse wider. Indem die Steuerungssysteme die Realität in sich aufnehmen und diese in sich verarbeiten, vermögen sie Realität zu steuern und zu gestalten. Die Erfahrung der Steuerungssysteme, die Erfahrung, wie diese die Realität überlagern, sich über sie legen wie ein Netz, ist eine ganz entscheidende für die Suche nach dem Zugang zur Systemforschung. Der Verfasser wird auf diese Erfahrung im Verlaufe dieses Beitrages noch mehrfach hinweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit stellt sich die Frage, was diese Steuerungssysteme eigentlich ausmacht, wie sie entstehen und wie sie funktionieren. Die Antwort gab die „Ökonomische Theorie der Demokratie", die 1957 mit einem „Politischen Modell zur Wirtschaftstheorie" (*Herder-Dorneich* 1957) einsetzte. Steuerungssysteme sind Leistungs/Gegenleistungssysteme, die durch die Grundfigur des „do ut des" („ich gebe Leistung, damit du mir Gegenleistung gibst") funktionieren. Die „Ökonomische Theorie der Demokratie" stellte zunächst nur zwei Systeme heraus: Markt und Wahl, gesteuert durch Geld und Stimmen. Sie erkannte beide Systeme analog aufgebaut.

Die Botschaft der Ökonomischen Theorie der Demokratie ist also sehr einfach: „Steuerungssysteme sind Leistungs-/Gegenleistungs-Systeme; sie sind analog aufgebaut. Es gibt zwei Typen: „Markt" und „Wahl". Beide sind „Systeme dezentraler Steuerung". Vorläufig verwenden wir „Steuerungssystem" und „Steuerungsmechanismus" noch synonym. Im nächsten Abschnitt zur „Theorie der sozialen Steuerung" werden wir „Mechanismus" von „System" deutlich zu trennen haben. Mechanismen werden dort zu Systemen kombiniert; sie sind gewissermaßen die „Maschen", aus denen Systeme vernetzt werden.

Wenn hier gesagt wird, die gegebene Botschaft sei „einfach", so bedeutet das nicht, daß man im Umgang mit ihr nicht doch leicht Fehler machen kann. „Einfachheit" ist die Forderung der „Ökonomie des Denkens",[4] die diese seit *Ockham* (1285-1349) an die Theorie stellt. *Popper* hat später „Falsifizierbarkeit" als Forderung aufgestellt. Der Verfasser fügt dem eine dritte Anforderung hinzu: Theorie muß „operational" sein, d. h. meßbare und manipulierbare Größen aufzeigen. Er betont, daß ökonomische Theorie allen drei Anforderungen genügen muß.

III. Die Vielfalt der Steuerungssysteme – Neue Politische Ökonomie

Der Gedanke der Analogie der Steuerungssysteme läßt sich leicht weiter fortführen; ja, er drängt von sich aus weiter. Es liegt ja nahe, weitere Steuerungsmechanismen zu erkennen bzw. zu schaffen: z. B. Mitgliedschaften (Beitritt/Austritt); Gruppenverhandlungen (Verbandswesen); Gut- und Berechtigungsscheine (Gesundheitsökonomie, Umweltökonomie); Diskurs (Zustimmung/Widerspruch) usw. Je intensiver man sich der Wirklichkeit empirisch zuwendet, um so mehr Steuerungsmechanismen wird man entdecken. Bald werden die Namen und Bezeichnungen dafür ausgehen, alles zu benennen, was sich beobachten läßt. Der Verfasser hat empfohlen (*Herder-Dorneich* 1986, S. 105 ff.), die Suche nach weiteren Mechanismen nicht mangels Worten

---

[4] *William Ockham* formulierte die Ökonomie des Denkens in aller Schärfe, was später als das „*Ockham*sche Rasiermesser" bezeichnet wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dafür abzubrechen, sondern die Mechanismen schlicht danach zu bezeichnen, was auf ihnen getauscht wird. Z. B. b/tr steht dann für den Abtausch einer Briefmarke gegen eine Transportleistung; r/m steht für die Abtausch eines Rezeptes in der Krankenversicherung gegen ein Medikament usw.

Auf der Suche nach Steuerungsmechanismen ist es ratsam, in die Einzelheiten vorzudringen und auch Unscheinbares und am Rande Liegendes zur Kenntnis zu nehmen. Neuerungen nämlich pflegen sich in Nischen zu entwickeln. Oft treten sie lange nicht aus ihren Nischen heraus; oftmals etablieren sie sich darin recht gut. Plötzlich wiederum scheint ihre Zeit gekommen und sie oder ihre Derivate verbreiten sich mit Vehemenz.[5] Eine Beobachtung der Entwicklung seit 1957 zeigt in der Tat, daß von der Praxis zunehmend neue, auch bisher noch völlig unbekannte Steuerungsmechanismen und Steuerungssysteme entdeckt, entwickelt und eingeführt. wurden. Um die Breite der neuen Möglichkeiten[6] zu zeigen, seien hier nur einige aktuelle Beispiele genannt, welche gegenwärtig neue Steuerungssysteme gewissermaßen in statu nascendi zeigen: Euro, Flensburger Verkehrssünderpunkte, Grüner Punkt,[7] Umweltzertifikate; die Diskussion um den Schwangerenkonfliktberatungsschein bietet einen weiteren aktuellen Anwendungsfall für die Organisation vermittels von Scheinen (*Herder-Dorneich* 1998).

Seit 1980 haben der Verfasser und andere die Analyse der Vielfalt der Steuerungsmechanismen unter der Bezeichnung „Neue Politische Ökonomie"

---

[5] So verbreitet sich gegenwärtig die Botschaft der „Theorie der Scheine" vehement. In der Umweltökonomik wird die Einführung und Versteigerung von Umweltzertifikaten gefordert. Dieser Plan wird verschiedentlich als marktwirtschaftlich verstanden; allerdings handelt es sich um ein höchst komplexes System, da auch die Ausgabe, die Berechnungsmodi, die Kontrolle der Scheine usw. organisiert werden müssen. Das führt zu einer umfassenden Vernetzung, in die Regierungen, Weltorganisationen, Verbände, Unternehmen usw. eingebunden werden müssen. Die „Scheine" sind nur Steuerungsmedium, das durch einen Teil dieser Vernetzung hindurchfließt. Im Strafrecht fordert die Bundesjustizministerin *Däubler-Gmelin* Führerscheinentzug als Strafe auch für Taten außerhalb des Straßenverkehrs (*FAZ* vom 05.11.1998, S. 4). Die japanische Regierung will durch die Ausgabe von „Konsumgutscheinen" an ausgewählte Gruppen die Konjunktur ankurbeln. Da Steuersenkungen gegenwärtig unter den dortigen depressiven Bedingungen nur gespart würden, sobald sie bei den Konsumenten ankommen, verspricht sich die Regierung von der Ausgabe von Gutscheinen eine unmittelbare Ausgabe (*FAZ* vom 06.11.1998, S. 8). 1989 wurden die ersten Kartentelefone in Deutschland montiert. Heute stehen fast 100.000 Kartentelefone, und die 500 millionste Telecomtelefonkarte wurde bereits produziert.

[6] Zur Vielfalt der Anwendungsmöglichkeiten siehe *Herder-Dorneich* (1994). Hier sind 15 Anwendungsfälle aus sehr verschiedenen Gebieten wie Kollektivgüterversorgung, Verbandswesen, Genossenschaftswesen, Gesundheitsökonomie, Medienökonomie, Ordnungsethik usw. zusammengefaßt. Dem Verfasser kommt es dabei darauf an deutlich zu machen, daß die ökonomische Systemtheorie auf großer Breite anwendbar ist.

[7] Vgl. *Jaeckel* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zusammengefaßt. Viele Autoren allerdings sind dabei letztlich doch kaum weiter als bis zur Verwendung von „Wahlen" und „Märkten" vorgedrungen.[8] Die meisten begnügten sich auch mit sehr einfachen politischen Modellen, so daß eine Asymmetrie entstand, indem hochentwickelte ökonomische Modelle mit eher primitiven politischen Modellen kombiniert wurden. Das konnte der Weiterentwicklung nicht eben dienlich sein. Gehemmt wurde die Entwicklung auch dadurch, daß einzelne die Ideen der Ökonomischen Theorie der Politik zwar übernahmen, sich selbst aber als die Erfinder darzustellen versuchten, indem sie die Vorläufer schlicht außer Acht und Erwähnung ließen. Der Leser mag dies bei der Schule von *Bruno Frey* anhand der Literatur überprüfen.

Wenn man die lange Entwicklungszeit und die Darstellungen der Vielfalt der Mechanismen überblickt überrascht es, daß viele Autoren es noch immer darauf angelegt sein lassen, nur sehr wenige Mechanismen zuzulassen.

IV. Die Grundfigur „strings" – Leistung/Gegenleistung

Die Beobachtung der Zwiefalt (Ökonomische Theorie der Politik) und dann der Vielfalt (Neue Politische Ökonomie) der Steuerungssysteme wirft unmittelbar die Frage auf, was nun eigentlich die Steuerungskraft in den Steuerungssystemen ausübt. Eine Betrachtung der Grundfigur des do ut des zeigt hierzu, daß Leistungsströme durch zurückfließende Steuerungsströme rückgekoppelt werden: Steuerung geschieht durch Rückkopplung. Dies ist die allgemeine Idee der Kybernetik, wie sie *Wiener* (1948) Ende der 40er Jahre formulierte. Aus dieser allgemeinen Idee der Rückkopplung sind in der Technik viele, sehr weitreichende Anwendungen gezogen worden, wie insbesondere die Mikroelektronik und die Computertechnik. Steuerung durch Rückkopplung ist eine Erfindung, die die Welt verändert hat.

Wiener allerdings hatte damals angenommen, dieser Grundgedanke ließe sich in der Wirtschaft nicht anwenden, dennoch entstand alsbald in den 50er Jahren eine ökonomische (*Tustin* 1953; *Föhl* 1957) und, allgemeiner, eine „soziale Kybernetik" (*Herder-Dorneich* 1965). Die „ökonomische Kybernetik" hat sich allerdings längere Zeit damit begnügt, bekannte ökonomische Kreislaufmodelle in die Zeichensprache der Kybernetik zu „übersetzen". Sie wirkte also zunächst wenig innovatorisch. Das bedeutet jedoch nicht, daß der Grundgedanke nicht von höchster innovatorischer Kraft wäre. Der Verfasser sieht für die ökonomische Systemforschung diese innovatorische Kraft in der Erkenntnis, daß die Vielfalt der Steuerungssysteme letztlich auf die einfache „Masche" der Rückkopplung zurückgeführt werden kann. Die Steuerungswelt besteht aus

[8] Der Leser sehe das „Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie" durch. Eine interessante Aufgabe z. B. für eine Diplomarbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rückkopplungsschleifen („strings"). Damit können wir die oben gestellte Frage: Wie ist reine Struktur zu denken? nunmehr beantworten: Sie ist die Struktur der Vernetzung von Rückkopplungsschleifen.

Die Kybernetik lenkt die Aufmerksamkeit auf die Rückkopplung in Steuerungs- und Leistungsströmen und sie scheidet alle anderen Beziehungen, die nicht auf Rückkopplung beruhen, aus. Weiter lenkt sie die Aufmerksamkeit darauf, wie die Rückkopplungen organisiert sind; im sozialen, wirtschaftlichen, politischen Bereich sind sie meist in der Form von „Scheinen", die weitergereicht werden, organisiert („Theorie der Scheine"). Damit öffnet sich das Fenster zur Organisation immer neuer Steuerungsmechanismen. Wer einmal das Prinzip der Rückkopplung als Grundfigur erfaßt hat, kann von da aus durch Variation dieser Grundfigur beliebig viele weitere, auch noch nie dagewesene Anwendungsfälle konstruieren. Die Welt der Steuerungsmechanismen ist unbegrenzt. Dies auch dann, wenn sie von vielen Autoren nur als eher sehr begrenzt angenommen wird.

V. Theorie der sozialen Steuerung

Steuerungsmechanismen lassen sich zwar isoliert beschreiben, aber beobachten lassen sie sich immer nur kombiniert. Zum Prinzip der Variation gemäß Analogie tritt demnach das Prinzip der Kombination als Vernetzung.

Wer sich der Realität der Mechanismen zuwendet, wird rasch feststellen, daß das, was man gemeinhin als „Mechanismus" anzusehen gewohnt ist, in Wirklichkeit bereits eine hochkomplexe Kombination von Mechanismen darstellt. Z. B. eine „Wahl": In einer Demokratie folgt eine Wahl einer bereits früher stattgefundenen, die Willensbildung der Wähler erfolgt im „retrograden Anschluß". Die Gewählten gewinnen ihre Autorität daraus, daß sie sich wieder zur Wahl stellen werden, man also mit ihnen rechnen muß (präkurrenter Anschluß). Eine Wahl setzt ein Parteiensystem voraus, was eine Vielzahl von „Mitgliedschaften" und parteiinternen Wahlen bedeutet. Da nicht alle Wähler sich in den Parteibeschlüssen wiederfinden, werden sie Verbände bilden, um in der „Lobby" auf Parteien und Regierung einzuwirken usw. Erst in ein solches „Gesamtsystem" eingebettet, kann eine Wahl verstanden werden. Das wiederum bedeutet, daß man, wenn man „Wahl" als Mechanismus zuläßt, alsbald auch eine ganze Reihe anderer Mechanismen zulassen muß.

Einzelne isolierte Mechanismen können nur bei sehr hohem Abstraktionsgrad gedacht werden; nähert man sich nur ein wenig der Wirklichkeit, muß man die Vernetzung der Mechanismen in Systemen zulassen. Die Beobachtung der Vernetzung führt dabei „nach unten" zur Feststellung von Subsystemen, wie nach oben zur Feststellung von Supersystemen. Damit wird der Eintritt in die „Theorie der komplexen Steuerungssysteme" vorprogrammiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Botschaft der „Ökonomischen Theorie der Politik" war sehr einfach: Leistungs-/Gegenleistungs-Mechanismen „Markt" und „Wahl" sind analog aufgebaut. Die Botschaft der „Neuen Politischen Ökonomie" ist wiederum sehr einfach: Es gibt viele Möglichkeiten, Leistungs-/Gegenleistungs-Mechanismen analog aufzubauen; die verschiedenen Mechanismen werden zu Systemen kombiniert.

VI. Systeme als Ordnungen – Von der klassischen zur sozialen Ordnungstheorie

Die Grundfigur des Leistungs-/Gegenleistungs-Systems eröffnet der Sozialtechnik durch Variation und Kombination die Vielfalt der Steuerungssysteme. Dabei lassen sich schlüssig aufgebaute Systeme von fehlerhaften Systemen unterscheiden. Daraus folgt unmittelbar der Gedanke der Notwendigkeit von Systemordnung; es eröffnet sich der ordnungstheoretische Zugang zur Systemforschung.

Die ökonomische Ordnungstheorie (*Hoppmann* 1995) hatte sich seit ihrer Gründerzeit in den späten 30er Jahren auf zwei Systeme konzentriert, nämlich Marktwirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft. Mit dem Aufkommen weiterer Steuerungssysteme schien es dem Verfasser (*Herder-Dorneich* 1968) unaufschiebbar notwendig, die Ordnungstheorie zu verallgemeinern[9] und neben Märkten und Bürokratie auch andere Steuerungsmechanismen wie Wahlen, Verbände und komplexe Systeme (wie z. B. Gesundheitssysteme, umweltökonomische Systeme) einzubeziehen. Gegenwärtig beobachten wir im Zuge der Globalisierung, wie die nationalen Ordnungen sich mit anderen und schließlich weltweit miteinander vernetzen. Der Gedanke, nicht nur einzelne Steuerungsmechanismen vernetzen sich zu Steuerungssystemen, sondern auch Steuerungssysteme vernetzen sich zu Hypersystemen wie z. B. der internationalen Marktwirtschaft, lenkt den Blick auf den Gesamtzusammenhang der Ordnungen. Für die Ordnungstheorie spielte der Gedanke der Interdependenz der Ordnungen schon immer eine zentrale Rolle; er läßt sich jetzt im Zuge der Globalisierung der Ordnungen leicht fortführen zum Gedanken der weltweiten Vernetzung.

---

[9] Interessant ist der Vortrag vor dem Walter-Eucken-Institut Nr. 117 von *Henner Kleinewefers* (1988). Für *Kleinewefers* ist Ordnungstheorie so wie die gesamte Ökonomik „eine Theorie der menschlichen Entscheidung" (S. 19). „Betrachtet wird das Verhalten von Entscheidungsträgern ..., der Entscheidungsträger verfolgt Ziele ..., dabei sind ihm Restriktionen gesetzt ... Gibt es mehr als einen Entscheidungsträger ..., bedarf es Koordinationsprozesse" (S. 20). Das Problem kann „grundsätzlich gelöst werden: hierarchisch, durch Verhandlungen, durch Abstimmung" (S. 28). Dieses Konzept ist also trialistisch. Das Konzept „Märkte-Wahlen-Gruppenverhandlungen" ist *Kleinewefers* nach Ausweis seiner Literaturfundstellen nicht bekannt geworden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der ordnungstheoretische Zugang ist dabei wiederum sehr einfach,[10] so daß sich seither „Nacherfinder" als „Neuerfinder" zu Wort melden. Er geht vom Dualismus der Steuerungssysteme aus und erweitert diesen durch Einbezug weiterer Systeme zu einem Pluralismus von Ordnungen. „Ordnungen" sind dabei die wohlfunktionierenden und ethisch akzeptierten Steuerungssysteme im Vergleich zu den defekten und ethisch abgelehnten.[11] Der Weiterentfaltung der Ordnungstheorie von der „dualen" zur „pluralen" steht der Widerstand entgegen, den ihr die „Dualisten" und „Trialisten" entgegenbringen.[12] Wir werden im folgenden Kapitel darauf zu sprechen kommen.

---

[10] *Eucken* hatte seine dualistisch angelegten Steuerungstypen als Gegensätze angelegt. Wenn man den Dualismus verläßt und eine Vielfalt „dezentraler" Mechanismen zuläßt, wird das Bedürfnis entstehen herauszufinden, was diesen allen gemeinsam ist. Solange man nur wenige Mechanismen zuläßt, wird dieses Bedürfnis dagegen nicht besonders spürbar sein. Hier wird die Bedeutung des *Euckens*chen Gebotes der Typenbeschränkung deutlich sichtbar; ermöglicht es doch, das Weitersuchen nach einem grundlegenden Prinzip abzublocken. Als das grundlegende Prinzip hebt der Verfasser die „Rückkopplungsschleife" hervor. Je nachdem, wie diese im einzelnen organisiert wird, entstehen Variationen: „Markt", „Wahl", „Mitgliedschaften" usw. Diese sind also Variationen derselben Grundfigur; dennoch sind sie voneinander sehr verschieden. Das macht dann auch ihre unterschiedliche Wirkungsweise aus. Der Gedanke, daß bei Analogie einerseits Gleiches, andererseits Verschiedenes am selben Objekt beobachtet werden kann, ist sehr einfach und vielfach anzutreffen. Dennoch scheint er nicht leicht nachzuvollziehen zu sein; denn *Jeitziner* stellt ihn völlig unzutreffend dar: „... *Herder-Dorneich* führt letztlich alle Steuerungsverfahren auf einen elementaren Typ, nämlich den Tausch zurück ... er scheint somit eine monistische Position zu vertreten. Es überrascht daher, daß er immer wieder für einen Pluralismus von Systemen plädiert. Das Problem würde sich auflösen, wenn er explizit das erste für die Analyse, das zweite für die Beschreibung empfehlen würde"; *Jeitziner / Kleinewefers* (1995), S. 91. Komplexe Systeme als Variation und Kombination der Grundfigur „Rückkopplungsschleife" zu erkennen, hat mit deren Analyse und nichts mit deren Beschreibung zu tun.

[11] Vgl. *Vanberg* (1988), S. 707 ff. *Vanberg* bemüht sich darzulegen, daß Ordnungstheorie als „Programm einer angewandten Ordnungspolitik verstanden werden kann" (S. 726) und damit nicht mit dem Postulat der Werturteilsfreiheit in Konflikt gerate. Vgl. auch die Beiträge von *Hohmann* (1995) zur Ordnungsethik.

[12] *Groser* (1995), S. 67, schreibt in seinem Kommentar zur Öffnung des Dualismus: „Dagegen bot sich der Dualismus vor dem Hintergrund des deutsch-deutschen Systemwettbewerbs lange Zeit zur didaktischen Vereinfachungslehre an, wie eine Untersuchung von Sozialkundetexten und Medien zur Politischen Bildung zeigen könnte. Auch zur holzschnittartigen Einordnung realer Phänomene, z. B. der staatlich organisierten Sozialpolitik als Planwirtschaft und zur Artikulation ordnungspolitischer Bedenken, erwies er sich als geeignet. Damit aber stand er gleichzeitig denen im Wege, die sich eine differenzierte Analyse von Versorgungssystemen im Markt und Nicht-Markt-Bereich bemühen."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VII. Reale Systeme und Steuerungssysteme im Vergleich

Wir können die hier dargestellten Zugänge zur Problematik der Systemforschung miteinander vergleichen. Wir sind zum einen auf die Zusammenhänge realer Systeme gestoßen, wie sie z. B. Ökosysteme, demographische Systeme, industrielle Systeme, kulturelle Systeme, Mediensysteme bilden. Diese sind von hoher Komplexität und immer nur in realen Größen darstellbar. Wir sind zum anderen auf die Steuerungssysteme gestoßen. Diese legen sich wie ein Netz über die realen Zusammenhänge: Sie spiegeln diese in sich wider. Auch sie sind von hoher Komplexität, die Abläufe in ihnen sind jedoch in Maßgrößen darstellbar, die die jeweiligen Steuerungssysteme selbst liefern, z. B. in Finanzgrößen, in Wahlstimmen, in Mitgliedschaften, in Krankenscheinen, in Umweltzertifikaten usw.

Reale Systeme und Steuerungssysteme im Vergleich zeigen, daß die Steuerungssysteme um mehrere Dimensionen weniger komplex sind als die realen Systeme. Zwar sind sie noch immer komplex genug, sie weisen jedoch den besonderen Vorteil auf, daß sie durch ihre Maßgrößen, mit deren Hilfe sie funktionieren, selbst rechenbar werden. Damit sind sie rationalisierbar und soweit rational durchdringbar, auch manipulierbar. Es ist deswegen von hohem Interesse zu wissen, ob man im konkreten Fall ein reales System oder ein Steuerungssystem vor sich hat. Beide müssen also sehr genau auseinander gehalten werden. Der Verfasser hat sich insbesondere um diese Trennung[13] bemüht; er sieht in der „Theorie der sozialen Steuerung" ein Instrument dazu.

Man kann sich den Zugang zur ökonomischen Systemforschung nicht eröffnen, wenn man die Realität der Steuerungssysteme nicht von der Realität, die diese steuern, abhebt. Den Steuerungssystemen kommt in der ökonomischen Systemforschung der Primat zu, und bei den Steuerungssystemen gilt wiederum der Primat denjenigen, die nach dem Leistungs-/Gegenleistungs-Prinzip aufgebaut sind. Wir werden im folgenden Kapitel sehen, daß eine Reihe von Ansätzen, die sich selbst durchaus als Systemforschung ausgeben, diesen hier vorgelegten Prinzipien der Systemforschung nicht folgen. Sie kommen dadurch in große Schwierigkeiten, wenn sie nicht tautologisch und nicht inoperational sein wollen.

---

[13] In der Soziologie wird diese Trennung im allgemeinen nicht vollzogen. So wird z. B. „Geld" und „Macht" auf dieselbe Stufe gestellt. In der Steuerungstheorie ist dagegen Geld dem Steuerungssystem „Markt" zuzuordnen, Macht dagegen ist ein realer Faktor. Will man sie operationalisieren, so ist sie in der Demokratie dem Steuerungssystem Wahl zuzuordnen und in „Wahlstimmen" zu messen. Will man indes beides auf dieselbe Stufe stellen, so wäre von den Realfaktoren „Marktmacht" und „politischer Macht" zu sprechen, bzw. von den Steuerungsmedien „Geld" und „Wahlstimmen". Vgl. die Abschnitte bei *Habermas* (1997), S. 395 ff.: „Strukturelle Merkmale, qualitative Eigenschaften und systembildender Effekt des Geldmediums" und „Schwierigkeiten bei der Übertragung des Medienbegriffs auf Machtbeziehungen".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Einige „Zugänge zur Systemforschung" im Angebot

Der Verfasser hatte ursprünglich beabsichtigt, eine allgemeine Übersicht über die gegenwärtigen Angebote zu geben, muß sich aber in Anbetracht der Umfangsbeschränkung, die dieser Aufsatz erfordert, beschränken.

I. Das Angebot der historischen Methode – Wirtschaftsstile

Welchen Beitrag vermag die historische Methode der Wirtschaftsstilforschung[14] zur analytischen Methode der Wirtschaftssystemforschung zu leisten?[15] Aus einer Beschreibung vieler Einzelheiten wird noch nicht Theorie, die den drei vom Verfasser genannten Anforderungen, nämlich „einfach", „falsifizierbar" und „operational" genügen könnte. Aber die Beschäftigung mit den vielen Einzelheiten vermag das Interesse zu fokussieren, auf besonders Auffälliges hinzulenken und dieses ins Bewußtsein zu heben. Theorie vermag dann das Hervorgehobene weiter zu bearbeiten, Begriffe dafür zu prägen und zu zeigen, wie damit umzugehen ist. Die historische Methode vermag demnach den Einstieg in die analytische Methode vorzubereiten. Wirtschaftsstilforschung vermag also heuristisch fruchtbar zu sein.

Heuristisch heißt so viel wie „zum Finden geeignet". Gefunden werden sollen einfache, falsifizierbare und operationalisierbare Hypothesen. Aber das Aufstellen von Hypothesen ist meist kein so direkter Vorgang. Um Hypothesen formulieren zu können, ist oft ein längerer Abklärungsprozeß nötig, der praktischerweise zunächst einmal damit beginnt, „Auffälligkeiten" festzustellen. In der Beschreibung von vielem fällt einiges auf, das unsere Aufmerksamkeit erregt, das nicht in den Hintergrund des Gesamtbildes paßt, das stört, mit dem wir uns

---

[14] Vgl. auch die Bemühungen in der Soziologie, mit Lebensstilforschung zu arbeiten. Vgl. hierzu *Schulze* (1992); *Lüdtke* (1992); *Giegler* (1994); *Spellerberg* (1995). Diese zeigen, daß der Anteil der subjektiven Interpretation in der Stilbildung doch recht hoch ist.

[15] Vgl. *Klump* (1996), S. 11: „Die Wirtschaftskulturforschung ist aufgefordert, das Erbe der Traditionellen Wirtschaftssystemforschung anzutreten." *Klump* geht hier also sehr weit. Demgegenüber ist *Kaufhold* im selben Band (S. 35-36) sehr viel zurückhaltender: „Ob sie (die Wirtschaftsstilforschung) ihrerseits auf die Wirtschaftstheorie zurückwirken wird, erscheint mir von derem augenblicklichen Stand her wenig wahrscheinlich, doch im Grundsatz nicht ausgeschlossen." *Dorner / Klump* (1996), S. 40-41, fassen Kultur bewußt sehr weit: „Es geht hier also um die Internalisierung von Werten, die durch Restriktionen und Sanktionen Entscheidungen und Handlungen der Menschen steuern. ... ist dabei zunächst die Familie die tragende Institution und später dann ... der Bildungsprozeß und andere Einrichtungen, wie die Kirche, Parteien, Unternehmen." Bei einer so weiten Definition erscheint es wenig wahrscheinlich, daß es den Autoren gelingen wird, dies alles in „Wirtschaftskultur – Wirtschaftsstil" so auf den Begriff zu bringen, daß der Ökonom damit wissenschaftlich erklärend und gestaltend arbeiten kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht abfinden wollen, das nach Änderung schreit, kurz: das problematisch ist. Wir lassen also das, was sich zur Beschreibung von selbst anbietet beiseite und gehen zu dem über, was sich nicht nahe legt, was nicht paßt, das stört. Hat man das einmal als Problem festgemacht, läßt sich weiterarbeiten, lassen sich Fragen formulieren, lassen sich Hypothesen aufstellen. Die Heuristik der Problemfindung geht damit der Heuristik der Hypothesenbildung voraus.

Wie aber findet man Probleme? Dazu hat die Theorie der Wirtschaftssysteme seit *Eucken* die Methode der Idealtypenverwendung angeboten. Sie ist seither weiterhin fruchtbar geblieben. Allerdings gilt es, sie richtig einzusetzen, wenn man nicht in Schwierigkeiten geraten will.

II. Das Angebot der Idealtypenverwendung

Die Idealtypenverwendung ist durch *Max Weber* (1980) in die Soziologie eingebracht und durch *Eucken* (1989) für die Theorie der Wirtschaftssysteme aufbereitet worden. Es geht also um ein allgemeines wissenschaftliches Instrument, das indes auf die Anwendung in der Theorie der Wirtschaftssysteme durch *Eucken* in ganz besonderer Weise spezialisiert wurde.

Idealtypen sind nicht gleichzusetzen mit analytischen Modellen. Idealtypen heben aus einer Gruppe von Phänomenen einzelnes hervor und pointieren Individuelles zu Allgemeinem (*Eucken* 1989, S. 70). Während generalisierende Abstraktion sich an den Durchschnitt der Gruppe hält, heben Idealtypen einzelne Positionen hervor, wie z. B. den Median (Medianwähler), den an einer Grenze Stehenden (Grenzanbieter, Grenzwähler, Grenzmoralist) oder den im Schwerpunkt einer Verteilung Stehenden usw. Damit sind Idealtypen in hohem Maße durch subjektive Vorgaben vorbestimmt. Der hohe Anteil an Subjektivem macht die Idealtypen einerseits empfindlich, andererseits aber macht er sie flexibel und innovationsträchtig.

Eine besonders wichtige Vorentscheidung ist, mit wie vielen Idealtypen man zu arbeiten gedenkt. *Max Weber* hat keine Idealtypenbeschränkung auferlegt. *Eucken* dagegen hat die Theorie der Wirtschaftssysteme auf zwei gegensätzlichen Idealtypen (Zentralverwaltung und Marktwirtschaft) aufgebaut und dabei diesen „Dualismus" rigoros festgeschrieben: Es gibt nur zwei Typen, und mehr sind auch wohl nicht vorstellbar![16] Inzwischen wollen sich selbst Vertreter der „klassischen" (dualistischen) Ordnungstheorie nicht mehr auf nur zwei Typen festlegen, sondern lassen sich darauf ein, daß noch weitere Typen denkbar

[16] *Eucken* (1989), S. 79: „Spuren anderer Wirtschaftssysteme – neben diesen beiden – lassen sich in der wirtschaftlichen Wirklichkeit der Gegenwart und der Vergangenheit nicht finden; es ist auch wohl nicht vorstellbar, daß sich andere finden werden."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seien. Eine solche „Öffnung des Dualismus[17] läßt z. B. einen dritten Typ „Korporatismus" zu oder sie geht von vier Typen aus (Marktwirtschaft, Demokratie, Verbandswesen, Bürokratie). Hat man aber einmal den Dualismus „geöffnet", so läßt sich nicht mehr verhindern, daß noch weitere Typen und schließlich ein ganzer „Zoo" mit einer Vielfalt von Typen zugelassen werden muß. Typenvermehrung erscheint also unvermeidlich, führt aber in Schwierigkeiten, die nicht ganz leicht zu lösen sind.

Wenn wir nämlich für alle Auffälligkeiten je entsprechende Typen bilden, gelangen wir zur Unübersichtlichkeit einer unzähligen Typenmenge. Damit aber wird das theoretische Arbeiten zunehmend unpraktikabel. Und wenn man es freigibt, für jedes neu auftauchende Phänomen neue Typen zu pointieren, kann die Subjektivität der Typenkreierung nicht verborgen gehalten werden. Idealtypen sind dann nicht mehr länger als analytisches Instrument von Theorie anzusehen, wie dies *Eucken* (1989, S. 78) wollte. Man muß davon Abschied nehmen. Dennoch lassen sich Idealtypen erfolgreich anwenden; nämlich als heuristisches Instrument zur Problemfindung. Sie sind also in einer Vorstufe zur Theoriebildung einzusetzen.[18]

Beschränkt man demgegenüber die Zahl der Idealtypen, so vermag man sie eher als ein analytisches Konstrukt denn als subjektive Erfindung zu akzeptieren; allerdings steht man dann vor der Aufgabe, die Beschränkung zu verteidigen: Warum nur so wenige und warum gerade nur diese Typen? Im Namen der Logik, wie dies *Eucken* tat, geht dies nicht mehr an; und sein Hinweis, die Wirklichkeit gebe nicht mehr her, ist auch nicht durchzuhalten. Man gerät also in große Schwierigkeiten, wenn man sich auf rigorose Typenbeschränkung einläßt, aber auch in Schwierigkeiten, wenn man Typenvermehrung zuläßt. Dies wird besonders deutlich, wenn man die Typenbeschränkung des Dualismus auf die gegenwärtigen Probleme der östlichen sogenannten „Transformationsländer" anwendet.

---

[17] Der Verfasser hatte das Thema „Öffnung des Dualismus" als Herausgeber für das Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie ausgeschrieben. *Clapham* (1995) hat den Beitrag übernommen mit dem Titel: „Von der Theorie der Wirtschaftssysteme zur ökonomischen Systemtheorie".

[18] Der Verfasser hat Idealtypen zur Problemfindung miteinander verbunden und so das Konzept einer „Problemgeschichte" entwickelt. Problemgeschichte schreitet im Zeitablauf vom Problem zur Problemlösung, die wiederum zu neuer Problembildung führt. Problemgeschichten des Systems des Arbeitsmarktes, des Gesundheitswesens u. a. sind dargestellt in *Herder-Dorneich* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Vom Dualismus in die Transformationskrise

Die Transformation der ehemals sozialistischen Wirtschaftssysteme wird vielfach als eine Umgestaltung in freiheitliche Marktwirtschaften aufgefaßt. Es wird damit die dualistische Theorie der Wirtschaftssysteme unterstellt. In ihrer Sicht geht es um eine Transformation von „Zentralverwaltungswirtschaften" in „freie Verkehrswirtschaften". Allerdings wäre das eine reine Tautologie, denn wenn nicht länger Zentralverwaltungswirtschaft, dann bleibt nur der Übergang zur Verkehrswirtschaft. Eine andere Möglichkeit läßt der Dualismus ja schon definitorisch gar nicht zu. Die Realität, in der reine Marktwirtschaft nicht erreicht wird, ist dann notwendig als ein Steckenbleiben auf halbem Wege, also als „Transformationskrise" zu interpretieren.

Wenn man sich indes nicht von vornherein auf einen Dualismus festlegt, sondern diesen „öffnet" und z. B. einen dritten Typ zuläßt, dann ergibt sich ein anderes Bild. Wenn nämlich Zentralverwaltung „Entscheidung durch einen einzelnen" bedeutet und Verkehrswirtschaft „Entscheidung durch viele", so liegt es nahe, einen dritten Typ „Entscheidung durch einige wenige" (sogenannte „Oligarchen") anzunehmen. Dann aber wäre die gegenwärtige Entwicklung in Rußland nicht als Krise im Übergang zur Marktwirtschaft, sondern schlicht als Übergang zum Typ „Oligarchische Klientelwirtschaft" zu interpretieren. Die Beurteilung der Lage hängt also von der Zahl und der Art der zugelassenen Idealtypen ab.

Aber was ist ein „sozialistisches Wirtschaftssystem"? In der Realität war es nie eine „Zentralverwaltung", sondern eher eine Kombination aus zentraler Planung, „Schwarzen Märkten" und oligarchischen Gruppenverhandlungen. Zerfällt in dieser Kombination die Zentrale Planung und werden vermehrt marktwirtschaftliche Elemente eingeführt, so werden die „Schwarzen Märkte" freigesetzt und zur „Mafia" entfesselt und die Oligarchen übernehmen die Führung in Wirtschaft, Politik und Medien. Auch hier wird deutlich, wie sich das Weltbild ändert, sobald man mehr und andere Typen zuläßt.

IV. Verwirrung in der Theorie der Steuerungsmechanismen

Wenn man „Bürokratie" und „Markt" als Mechanismen versteht und die Vorschrift des „Es-gibt-nicht-mehr-und-mehr-sind-wohl-nicht-denkbar" aufgibt, dann lassen sich sehr leicht auch noch andere Mechanismen daneben stellen und noch weitere lassen sich erfinden und gestalten. Wir haben das oben aus den „Erlebnissen und Ergebnissen des Verfassers" dargestellt. Die „Ökonomische Theorie der Politik" brachte den Mechanismus „Wahlen" ein; die Verbandsökonomik brachte die Mechanismen „Mitgliedschaft", „Gruppenverhandlungen", „Verbandswahlen" ein; von *Hirschmann* (1980) läßt sich „Beitritt/Austritt" und „Zustimmung/Widerspruch" (Diskurs) weiterentwickeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus dem Dualismus der Mechanismen wird so rasch ein ganzes Sortiment von Mechanismen. Das Problem liegt nicht darin, diese Vielfalt in der Wirklichkeit und in der Literatur zu entdecken. Die Erfahrungen liegen ja schon seit spätestens 1957 vor und sind mehrfach – auch vom Verfasser – dargestellt worden. Das Problem liegt darin, wie viele Mechanismen ein Autor zur Kenntnis nehmen und in seinen Darstellungen zulassen möchte. Die Restriktionen sind offensichtlich immer noch sehr hoch, so daß viele Autoren, auch im Bereich der Systemforschung, nur eine sehr beschränkte Anzahl von Mechanismen zulassen wollen. Andererseits scheinen sie auch nicht bereit zu begründen, warum sie diese Beschränkung auferlegen möchten. Die angebotenen Kataloge von Steuerungsmechanismen erscheinen damit meist ziemlich willkürlich.

Probleme entstehen für die Autoren immer dann, wenn sie Systemforschung auf der amerikanischen „Institutionenökonomik" aufbauen möchten und den Unterschied zwischen realen Systemen und Steuerungssystemen nicht sichtbar machen. Es werden dann reale Beziehungen mit „Mechanismen" gleichgesetzt. Dies wird schlaglichtartig deutlich in Katalogen der Steuerungsmechanismen, die „Liebe" aufnehmen. Es war *Boulding* (1973), der in einem Mechanismenkatalog Liebe einbezog. Liebe beeinflußt sicherlich in hohem Maße menschliches Verhalten. Aber sie ist kein Do-ut-des-Mechanismus. Auch *Boulding* definierte sie gerade als das Gegenteil, nämlich: „Ich tue etwas, weil Du es bist". Wenn man Liebe unter die Steuerungsmechanismen aufnimmt, verunklart man deren Begriff so, daß man füglich auch viele andere Einflüsse wie Haß, Neid (*Schoeck* 1966), Rache usw. aufnehmen müßte. Damit aber verliert man sich dann in der Unübersehbarkeit der realen Zusammenhänge. Es ist also von großer Bedeutung, ob die Unterscheidung zwischen sozialen Beziehungen und sozialen Steuerungsmechanismen gelingt.

Ein anderes schlaglichtartiges Beispiel ist die Verwendung von „Diskurs". Er wird oft neben den beiden Standardmechanismen „Abwanderung" und „Widerspruch" erwähnt (*Eger / Nutzinger* 1998). Wer „abwandert", muß indes zuerst zugewandert sein; es empfiehlt sich deshalb, von „Beitritt/Austritt" zu sprechen, und dieser kann in „Mitgliedschaften" (konkret z. B. „Parteibuch", das man empört „zurückgeben" kann!) festgemacht werden. Wer widerspricht, kann durchaus auch zustimmen, so daß sich hier „Zustimmung/Widerspruch" als Bezeichnung anbieten. Da die sogenannte 68er-Generation „Widerspruch" in vielfachen Formen, von gewaltfreien „Demos" bis zu „Gewalt gegen Sachen" und sogar bis zu Terrorismus hin entwickelt hat und darin sogar ein grundlegendes Prinzip des „Mehr-Demokratie-Wagens" sah, kann man diese Vielfalt unter der Bezeichnung „Diskurs"[19] zusammenfassen. Wie aber dann

[19] Wir kommen allerdings mit „Widerspruch" und „Diskurs" bereits an den Rand dessen, was man noch als „Leistungs-/Gegenleistungs-Mechanismus" bezeichnen kann. Wie nämlich Widerspruch im Diskurs messen? Akklamation mit Hilfe eines Geräuschpegels? Man erinnere sich an die Fernsehspiele, in denen die Zuschauer aufgefordert waren, bei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesen Diskurs messen? Auch hier wird deutlich, wie wichtig es ist, zwischen sozialen Vorgängen und Steuerungsmechanismen, die diese Vorgänge steuern, zu unterscheiden.

V. Transaktionskostentheorie – Instrument der ökonomischen Systemforschung?

Vermag die Transaktionskostentheorie dem Anspruch nachzukommen, eine Theorie der Wirtschaftssysteme zu sein?[20] Transaktionskosten sind die Kosten der Systembenutzung. Betrachten wir zwei sonst gleiche Systeme x und y, so weist das System x die Transaktionskosten tx und y die Transaktionskosten ty auf. Sind die Transaktionskosten tx höher als ty, so kann man in einer evolutorischen Betrachtung eine historische Systemveränderung von x nach y erklären bzw. vorhersagen. In einer politischen Betrachtung kann man diesen Übergang empfehlen. Allerdings ist der Übergang von einem System zum anderen nicht umsonst zu haben; es entstehen Transformationskosten. Sind die Transformationskosten höher als die abdiskontierten Transaktionskosteneinsparungen, so kommt der Systemübergang trotz des Transaktionskostenunterschiedes dennoch nicht in Frage. Wir müssen also neben den Transaktionskosten auch die Transformationskosten berücksichtigen. Das ist nicht einfach; denn welche Kosten sind der Transaktion und welche der Transformation zuzurechnen und wie kann man diese feststellen? Es ist deswegen verständlich, daß ein Hang besteht, diese Kostenarten nicht zu differenzieren, sondern schlichtweg immer nur von „Transaktionskosten" zu sprechen. Es ist dann zwar von „Transformation" die Rede, die entstehenden Kosten werden aber fälschlich als „Transaktionskosten" bezeichnet. Splittet man die Transaktionskosten nicht, so kann man natürlich die aus Kostengründen unterbleibende Transformation nicht erfassen. Splittet man, so gerät man in die Problematik der Kostenzuweisung.[21]

Zustimmung zu einer Frage des Moderators zu Hause elektrische Lampen einzuschalten. Im Elektrizitätswerk wurde dann der Anstieg im Stromverbrauch gemessen. Das Beispiel zeigt deutlich die Grenzen von Diskurs als Steuerungsmechanismus. Wo immer er nicht in einem spezifischen Steuerungsmedium meßbar ist, gehört er nicht in die Theorie der sozialen Steuerung als gesellschaftlicher Organisationslehre einbezogen.

[20] *Richter* (1994) faßt in seinem Buch die theoretischen Ansätze der „Neuen Institutionenökonomik" zusammen: 1. Methodologischer Individualismus, 2. eingeschränkte Rationalität der Individuen, 3. Existenz von Transaktionskosten. Wenn man bedenkt, daß Ziffer 1 und 2 inzwischen für viele Wissenschaften gelten, bleibt als das Hauptmerkmal der Transaktionskostenansatz. Der Verfasser zeigt, daß dieser Ansatz meist nicht über eine Tautologie hinauskommt; d. h. daß ihm nicht die große Bedeutung zukommt, die ihm gegenwärtig auch in der deutschen Ökonomik entgegengebracht wird.

[21] Die Einwände gegen die Transaktionskostentheorie braucht die Systemforschung nicht neu zu entdecken. Die Betriebswirte haben schon lange dasselbe Problem mit ihren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fragen wir nach den Ursachen für hohe Transaktionskosten, so rühren diese meist nicht von der Systemgestaltung, sondern von den Fehlern her, die bei der betreffenden Systemgestaltung gemacht wurden bzw. sich eingeschlichen haben. Diese Fehler aufzudecken und zu beseitigen, verursacht Kosten; wir nennen sie Reformkosten. Sind die Nettoreformerträge höher als die Nettotransformationserträge, so ist es günstiger, beim alten System zu bleiben und die Fehler zu beseitigen als das System zu wechseln. Reform oder Systemveränderung hängen also auch von den Reformkosten (Reformerträgen) ab. Weitere Kostenarten lassen sich unterscheiden. Außerdem ist die Kosteninzidenz zu beachten, denn es ist ja durchaus möglich, die Kosten zu überwälzen und die Erträge auf sich zu ziehen.

Es kommt hier nicht darauf an, in der Darstellung Vollständigkeit zu erreichen. Wichtig ist zu erkennen, daß Transaktionskosten an sich noch nichts über Systemstabilität und Systemwechsel auszusagen vermögen. Man muß die Kosten im einzelnen aufdröseln und miteinander in Beziehung setzen. Dazu aber muß man die Transaktionskosten, die Transformationskosten, die Reformkosten usw. messen. Ist das möglich? Diese Frage wird leider selten aufgeworfen. Die Transaktionskosten werden meist in realem Ressourcenverbrauch gemessen. Reale Ressourcen, wenn sie denn unterschiedliche Kostenarten bilden, kann man aber nicht auf einen Nenner bringen. „Realer Ressourcenverbrauch" läßt sich nicht operationalisieren.

Nun könnte man sich vorstellen, daß die Menge der realen Ressourcen mit ihren Preisen gewichtet werden und so in Geldgrößen gemessen und miteinander verglichen werden könnten. Aber die Autoren erkennen durchaus, daß Systemtransformation und Systemreform politische Prozesse sind. Die hier anfallenden „politischen Kosten" sind aber nicht in Geld, sondern in einer Demokratie in Nettowahlstimmengewinnen bzw. -verlusten zu messen. Dann aber kann es dahin kommen, daß bei einer Systemtransformation die abdiskontierten Transaktionskosteneinsparungen in Geld, die Transformationskosten aber in Wahlstimmen gemessen werden. Beides läßt sich nicht aufrechnen, solange es keinen „Wechselkurs" zwischen beiden (etwa Preise für zu kaufende Wahlstimmen) gibt.

Mitteln bearbeitet. *Gutenberg* (1966), der nach dem Zweiten Weltkrieg die Neoklassik für die Betriebswirtschaftslehre nutzbar machte, hat in seinem grundlegenden Lehrbuch im 1. Band, insbesondere im Kapitel „Die Bedingungen optimaler Ergiebigkeit von Betiebsmittelbeständen" gezeigt, es komme bei einer Neuanschaffung einer Maschine darauf an, die Betriebskosten (Schmierstoffe, Energie, Wartung usw.) zu vergleichen. Letztlich lassen sich die Kosten der Maschinenbenutzung nicht von den Gesamtkosten der Produktion trennen. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß die neue Maschine ja auch leistungsfähiger, flexibler, bedienungsleichter usw. sein kann. Also muß man die Gesamtheit aller Erträge und die Gesamtheit aller Aufwendungen ins Kalkül ziehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Erfassung von Transaktionskosten setzt Systemtheorie bereits voraus: Die Transaktionskostentheorie bietet also selbst noch keinen Zugang zur Systemforschung, sondern setzt Systemtheorie ihrerseits voraus. Wir müssen nämlich

- die Transaktionskosten im einzelnen unterscheiden und z. B. von den Transformationskosten trennen. Dazu aber bedarf es einer Theorie der Systemtransformation. Wenn diese sich im Zeitablauf abspielt, bedarf es einer dynamischen Theorie der Systemveränderung oder einer Theorie der Systemdynamik. Eine Theorie der Systemdynamik aber stellt schon ziemlich hohe Ansprüche an Systemtheorie, ist also nicht eine Anfängersache.
- Um Aussagen über Reformkosten zu machen, bedarf es einer Theorie der Systemfehler, der Systemdefekte und der Systemmängel. Oder positiv gesprochen, es bedarf einer Ordnungstheorie der Systemgestaltung. Eine Theorie der Systemdefekte setzt ihrerseits wiederum eine bereits ziemlich weit entwickelte Systemtheorie voraus.
- Schließlich ist zu bedenken, daß wir es hier nicht mit Automaten, also mit Maschinen zu tun haben, sondern mit sozialen Systemen, die, wie wir bereits gesehen haben, hochkomplex und in ständiger Veränderung begriffen sind. In komplexen Systemen aber können schon minimale Fehler zu sehr hohen Kosten führen. Man benötigt also eine Theorie der Systemdefekte und der Systemdynamik, die sehr weit ins Detail zu gehen vermag.

Wenn man über eine hochentwickelte Systemtheorie nicht verfügt, ist mit Transaktionskosten allein noch nichts anzufangen. Sie werden allenfalls zu einer Tautologie: Angenommen wird, daß die Systemteilnehmer rational handeln, und da ein Systemwechsel festgestellt wird ist zu folgern, daß offensichtlich eine Transaktionskostendifferenz bestanden haben muß. Solche Tautologien mögen anderwärts in der Ökonomik hingenommen werden; in der ökonomischen Systemforschung sollte man sie nicht dulden.

Transaktionskosten zu registrieren, ist für den Ökonomen nicht ausreichend. Ziel muß sein, hohe Transaktionskosten zu senken, sei es durch Reformen oder einen Systemwechsel. Dazu aber muß man wissen, in welche Systeme man einzugreifen hat und wie man in diese einzugreifen vermag, ob Systeme gestaltungsfähig, auswechselbar und reformfähig sind. Man muß also über eine Systemtheorie verfügen, die sich zur Ordnungstheorie (als Theorie der Systemgestaltung) ausbauen läßt. Die institutionenökonomische Transaktionskostentheorie vermag das nicht zu liefern; denn sie definiert ihren Gegenstand so weit, daß die meisten der von ihr betrachteten Institutionen als „ökonomisch nicht gestaltungsfähig" gelten müssen, d. h. daß sie nicht in absehbarer Zeit mit beschränkten Ressourcen zielgerecht manipulierbar sind. Auch hier zeigt sich, daß die Transaktionskostentheorie keine Systemtheorie abzugeben vermag, sondern diese voraussetzt.

Soziale Systeme sind immer eingebettet in Supersysteme, sie befinden sich in einer unübersichtlichen Vernetzung, sind mit vielen Zusammenhängen in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größere Zusammenhänge verwoben und somit keineswegs als abschließbar vorzustellen. Wir kommen hier auf das eingangs aufgeworfene Problem der Vernetzung durch Globalisierung zurück und gelangen damit zu der grundsätzlichen Frage der Möglichkeit von Systemvergleichen und Systemwahl.

VI. Choice-Theorien

Choice-Theorien stellen Systeme zur Auswahl vor, z. B. die Theorie des "institutional choice" oder des "constitutional choice" oder die „Komparative Institutionen-Analyse" (KIA). Der zugrunde liegende Gedanke hat eine lange Tradition in der Ökonomik. Er knüpft an der „Theorie der Wahlakte" an. In der Tat liegt deren Übertragung auf die Systemforschung nahe. Aber diese Übertragung hat ihren (wissenschaftstheoretischen) Preis, denn Systeme müssen, wenn man denn zwischen ihnen wählen soll, als abgeschlossene Systeme gedacht werden, die allenfalls durch einige wenige kontrollierbare und kappbare Anschlüsse nach außen mit der Umwelt verbunden sind. Nur dann lassen sie sich aus dem Gesamtzusammenhang herauslösen. Man muß sie sodann untereinander vergleichen können an Maßstäben, die jeweils für alle gelten, dennoch von ihnen unabhängig sind. Schließlich muß man die gewählten Systeme parat halten und anstelle der nicht-gewählten Systeme einsetzen können.

Diese Art zu denken (Theorie der Wahlakte) stellt Systeme wie „Dinge" vor. Sie stellt sich Maschinen vor, Automaten, die man aufstellen und abbauen kann. Dies ist allerdings eine Betrachtungsweise, wie sie für „Systeme" in den vergangenen drei Jahrhunderten oft verwendet wurde und damals auch angemessen war. Damals war der sich selbst steuernde Automat Paradigma, durch das nicht nur Maschinen, sondern auch „l'homme machine" erklärt wurde. Man sollte heute aber besser nicht von „System", sondern von „Aggregat" sprechen; auch der Begriff der „Netzwerke" (*Blankart / Knieps* 1992, S. 73 ff.; *Fritsch* 1992, S. 89 ff.) meint eher Aggregate als Systeme.

Die Erfahrung und der Gedanke der Globalisierung macht es nicht mehr möglich, Systeme als Aggregate gesondert, isolierbar, absolut zu denken und damit wählbar, austauschbar und gegenseitig ersetzbar vorzustellen. Soziale Systeme sind gegenwärtig immer als Subsysteme in Supersysteme integriert. Man kann sie aus diesem Zusammenhang noch nicht einmal in Gedanken herausisolieren und herauslösen. Das Paradigma des „Systems" als Aggregat, das die Choice-Theorien vorstellen und vorstellen müssen, sollen sie überhaupt funktionieren, ist für die ökonomische Systemforschung als gesellschaftliche Organisationslehre nicht (mehr) zulässig: Wer Systeme als „Dinge" denkt, blockt den Zugang zur Systemforschung ab.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VII. Institutionenökonomik als Instrument der Systemforschung

Was durch Institutionenökonomik bearbeitet wird, stellt kurz und prägnant *Richter* (1994) in seinem Buch dar. Zwei Momente fallen dabei auf:

- Institutionenökonomik wird sehr weit gefaßt: „Formale Institutionen wie Verfassungen, Satzungen, Gesetze ..., informelle Institutionen wie Tabus, Bräuche, Konventionen, Usancen, Sitten, Traditionen und Verhaltenskodices", und weiter: „Unternehmungen, Kirchen, Staaten, Behörden".
- Es wird der methodologische Individualismus hervorgehoben.

In der Tat war lange Zeit die Verwendung des methodologischen Individualismus eine Besonderheit der Ökonomik. Inzwischen aber ist sie das nicht mehr. Auch in der Soziologie, in der Psychologie, sogar in der Biologie (*Hamilton* 1964) wird dieser eingesetzt. Wenn wir einerseits beachten, daß die Transaktionskostentheorie für die Ökonomik weniger zu halten vermag als sie verspricht, und andererseits den methodologischen Individualismus nicht mehr als Ausweis für „Ökonomik" ansehen, bietet die Institutionenökonomik weithin den Eindruck von Soziologie. Institutionen zu bearbeiten, ist das ursprüngliche Feld der Soziologie. Muß man Ökonomik im Zuge des „Ausbruchs aus dem Datenkranz" so weit in das ureigenste Gebiet der Soziologie ausdehnen? Welches ist demgegenüber das „ureigentliche Gebiet" der Ökonomik?

Ökonomik als die Wissenschaft von Angebot und Nachfrage, läßt sich am besten von ihrer Nachfrage her definieren. Nachfrager sind Manager in Wirtschaft, Politik, Verbandswesen usw., die in Großorganisationen handeln müssen. Um bei ihrem Handeln Erfolg zu haben, fragen sie bei der Ökonomik Handlungsanweisungen nach. Ökonomik kann sich also nicht auf Tautologien (wie die Mathematik), auf Beschreibungen (wie die Historie), auf Erklärungen (wie die Soziologie) beschränken, sondern sie muß Voraussagen machen können, die sich an der Wirklichkeit messen lassen müssen, und Handlungsanweisungen zu geben vermögen, die innerhalb absehbarer Zeit mit beschränkten Mitteln zum Erfolg führen. „Absehbare Zeit" sind dabei 1 bis 3, höchstens 5 Jahre. Auf längere Frist nehmen die Risiken so stark zu, daß sie alle Aussagen überdecken und Voraussagen nicht mehr überprüft werden können.[22]

---

[22] Es werden natürlich auch eingeschränkte Ziele für Ökonomik vorgetragen. So hat *North* (1988) seine Institutionenökonomik in „Theorie des institutionellen Wandels" als Wirtschaftshistoriker abgefaßt. Sein Ziel ist zu erklären. Mit Recht, denn Vergangenheit kann man nicht mehr gestalten. Vgl. auch den Buchtitel von *Richter* (1994) „Institutionen ökonomisch analysiert". Dieser Buchtitel verweist lediglich auf Analyse; in der Schrift selbst will *Richter* auch „Anwendungsbeispiele" geben. Die Anwendung auf den „Staat" (S. 53 ff.) erscheint indes ziemlich abwegig: „Der Staat kann wie eine Unternehmung interpre-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VIII. Institutionenökonomik – unökonomisch

In bezug auf Institutionenwissenschaft bedeutet dies, daß Ökonomik Institutionen nur soweit in ihr Arbeitsgebiet einbeziehen kann und soll, wie deren Veränderungen innerhalb absehbarer Zeit sich voraussagen lassen und deren Gestaltung innerhalb absehbarer Zeit mit begrenzten Mitteln (also gemäß dem „ökonomischen Prinzip") vorgenommen werden kann. Damit scheiden viele Institutionen, mit denen sich die Soziologie mit Erfolg zu beschäftigen vermag, für die Ökonomik aus. Diese Institutionen sind zu unpräzise, um mit Vorhersagen an sie heranzukommen, und sie sind zu wenig manipulierbar, um in sie eingreifen zu können. Die Theorie der Wirtschaftssysteme hat sich von Anfang an auf die Steuerungssysteme konzentriert. Der Verfasser empfiehlt, dem auch weiterhin zu folgen und ökonomische Systemforschung auf die Steuerungssysteme auszurichten. Die Steuerungssysteme in einer entwickelten westlichen Gesellschaft werden, nachdem die Zentralverwaltungswirtschaft ausgeschieden ist, von Leistungs-/Gegenleistungs-Systemen gebildet. Diese beruhen auf dem Leistungs-/Gegenleistungs-Prinzip, was bedeutet, daß die Systemteilnehmer bei ihnen erwarten können, daß sie mit Gegenleistungen rechnen können, wenn sie Leistungen einbringen. Das macht es diesen Systemen möglich, innerhalb „absehbarer Zeit" Akzeptanz bei den Systemteilnehmern zu finden und sich zu „etablieren" (dauerhafte Unterstützung zu finden). Beides sind wichtige Merkmale von „Institutionen".

Die Steuerung ist bei den Leistungs-/Gegenleistungs-Systemen mit Hilfe von Steuerungsströmen und Steuerungsmedien (Scheinen) organisiert. In solche Steuerungsströme aber läßt sich eingreifen. Steuerungsströme lassen sich umlenken, umgestalten, neu kombinieren. Steuerungsmedien „Scheine" lassen sich schaffen. In dieser Weise vermögen die Steuerungssysteme die beiden wichtigen Eigenschaften aufzuweisen, die sie für ökonomische Systemforschung so interessant machen:

---

tiert werden". Auch die These – unter Berufung auf *North* – „Die Monopolmacht eines Herrschers hängt von der Höhe der Alternativkosten der Auswanderung der Staatsangehörigen und den Alternativkosten des Machtwechsels ab", erscheint in einer Demokratie mit ihren vielfältigen und hochkomplexen Steuerungssystemen, die der Machtverwaltung dienen, reichlich abwegig. Hier wird die Komplexität des modernen „Staates" zugunsten einer heroischen Vereinfachung des absolutistischen Staates zurückgestellt. Damit zielt aber diese „Anwendung" heute ins Leere. *Richter* verweist zwar in seinen Literaturangaben auf die „Neue Politische Ökonomie" (S. 3), hat aber dabei offensichtlich diejenige Literatur ausgespart, die die Komplexität der sozialen Steuerung hervorheben. Der Verfasser ist demgegenüber der Meinung, daß Volkswirtschaftslehre nicht bei Analyse und Erklärung stehen bleiben darf, sondern daß sie – jedenfalls die ökonomische Systemforschung – einen Beitrag zum praktischen Aufbau der vielfältigen Organisationen zu leisten habe, die in der Lage sind, den gegenwärtigen Prozeß der Globalisierung zu organisieren. Vermag sie den Praktikern keine Anleitung zu bieten, wird sie zur Propädeutik herabsinken, die Betriebswirten in den Anfangssemestern auferlegt wird. Diese Entwicklung bahnt sich schon verschiedentlich an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Sie erreichen eine Kohärenz, die sie als etabliert und damit als „Institutionen" erscheinen läßt;
- dennoch lassen sie sich in absehbarer Zeit in ihrer Struktur verändern und umgestalten.

Der Verfasser empfiehlt, ökonomische Systemforschung auf Leistungs-/Gegenleistungs-Systeme auszurichten.

Vergleichen wir an dieser Stelle noch einmal einige Institutionen, die *Richter* als Gegenstand von Institutionenökonomik nennt: „Verfassungen, Satzungen, Gesetze und Tabus, Bräuche, Konventionen, Usancen, Sitten, Traditionen und Verhaltenskodices", so sieht man, daß es sich hier nicht um Leistungs-/Gegenleistungs-Systeme handelt und daß sie in ihren Wirkungen nicht kalkulierbar und mit begrenzten Mitteln nicht manipulierbar sind.[23]

In der institutionenökonomischen Literatur hat der Verfasser eine starke Präferenz für eine sehr weite Definition von Institutionen festgestellt. Man hält dies sogar wissenschaftlich für einen Vorteil. Der Vorteil besteht darin, mit einem so weiten Begriff auch weit über den „Datenkranz" hinauszugelangen. Der Nachteil, den man allerdings nicht übersehen darf, besteht darin, daß man sich in der Unübersichtlichkeit der Realität verliert, die für Messungen notwendigen Maßgrößen einbüßt und keine operationalen Aussagen mehr machen kann. Wer Vor- und Nachteile miteinander vergleicht stellt fest, daß die Nachteile die Vorteile nicht nur um ein Vielfaches überwiegen, sondern diese sogar zunichte machen. Was nützt ein weites Arbeitsfeld, wenn man darin – ökonomisch gesehen – nichts ausrichten kann?

Die Institutionen, die nicht Steuerungssysteme nach dem Leistungs-/Gegenleistungs-Prinzip sind, sind von der ökonomischen Systemforschung nicht einzubeziehen. Dies nicht deswegen, weil sie nicht auch ein höchst interessantes Feld zu bieten vermögen, sondern schlicht deshalb, weil man über ihre Veränderung nicht ausreichend empirisch verläßliche Aussagen und über ihre Gestaltung keine Handlungsanweisungen mit Erfolg zu geben vermag. Hier zeigen sich die neuen Grenzen für Ökonomik, die die alten Grenzen des Datenkranzes überschritten hat. Hier liegt der kritische Punkt, an dem sich Institutionenökonomik und Wirtschaftssystemforschung trennen bzw. trennen müssen. Institutionenökonomen können sich in das Gebiet der Soziologie hinausbegeben, soweit sie sich damit zufrieden geben, nur zu beschreiben und zu erklären und soweit sie Tautologien akzeptieren, wie sie die Transaktionskostentheorie in diesem Gebiet zu produzieren vermag. Ökonomische Systemforschung kann sich damit nicht zufrieden geben.

---

[23] Vgl. *Eger / Weise* (1995), S. 192 ff. Hier wird anhand eines mathematischen Modells gezeigt, daß man Entstehen, Stabilisieren und Vergehen von Verhaltensregelmäßigkeiten ökonomisch erklären kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Institutionenökonomik und ökonomische Systemforschung haben weniger gemein, als viele Autoren dies annehmen wollen. Der Verfasser möchte deswegen die Auffassung nicht akzeptieren, die Institutionenökonomik sei ein Instrument der ökonomischen Systemforschung. Institutionenökonomik greift über das Gebiet der ökonomischen Systemforschung hinaus; sie ist insoweit auch nicht als „Ökonomik" zu bezeichnen, sondern eher als „ökonomisierende Soziologie". Eine ökonomisierende Soziologie übt sicherlich eine große Anziehungskraft aus; sie vermag viel Interessantes und Geistreiches zu sagen;[24] sie vermag allerdings gerade das *nicht* zu leisten, was Ökonomik leisten soll; nämlich Handlungsanweisungen bei Eingriffen in Institutionen zu geben.

D. Fazit: Wie wird der Zugang zur ökonomischen Systemforschung möglich?

Globalisierung öffnet alle Grenzen und rückt alles mit allem in einen Gesamtzusammenhang. Aber „alles" kann man wissenschaftlich nicht erfassen. Wie wird dann ökonomische Systemforschung möglich? Der Verfasser empfiehlt zwei Beschränkungen vorzunehmen, nämlich ökonomische Systemforschung auf die Steuerungssysteme auszurichten und bei diesen wiederum nur die Leistungs-/Gegenleistungs-Systeme einzubeziehen. Damit wird Zugang zur ökonomischen Systemforschung möglich. Was diese im einzelnen zu erbringen vermag, kann hier aus Raumgründen nicht mehr dargestellt werden, wird aber sicher an anderer Stelle in Kürze nachzulesen sein.

Literaturverzeichnis

Blankart, Ch.B. / *Knieps*, G. (1992), Netzökonomik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 11, S. 73 ff.

Boettcher / *Herder-Dorneich* / *Schenk* (1980), Neue Politische Ökonomie als Ordnungstheorie, Tübingen 1980.

Boulding, K.E. (1973), The Economy of Love and Fear, Belmont.

Cassel, D. (1988), Wirtschaftspolitik als Ordnungspolitik, in: Cassel / Ramb / Thieme, Ordnungspolitik, München.

Clapham, R. (1995), Die Öffnung des Dualismus, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 14, Tübingen, S. 47 ff.

Cooley, C.H. (1909), Social Organisiation, Glencoe Ill.

[24] Vgl. *Schmid* (1995), S. 241.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dorner / Klump (1996), Institutionenökonomik und wirtschaftssoziologische Aspekte, in: *Klump*, R., Hg., Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung, Marburg.

Eger, Th. / *Weise*, P. (1995), Die Evolution von Normen aus Unordnung. Ein synergetisches Modell, in: Jahrbuch 11, Markt, Norm und Moral, Frankfurt, S. 192 ff.

– / *Nutzinger*, H.G. (1998), Soziale Marktwirtschaft zwischen Abwanderung und Widerspruch, in: Sozialökonomik und Gesellschaftsreform heute, in: Elsner / Engelhardt / Glastetter, Hg., Berlin.

Eucken, W. (1989), Die Grundlagen der Nationalökonomie, 9. unveränderte A., Berlin u. a.

Föhl, C. (1957), Volkswirtschaftliche Regelkreise höherer Ordnung in Modelldarstellung, in: Volkswirtschaftliche Regelvorgänge im Vergleich zu Regelvorgängen in der Technik, zusammengestellt von Geyer, W. / Oppelt, H. in der Reihe der Beihefte zur Regelungstechnik, München.

Freyer, H. (1956), Theorie des gegenwärtigen Zeitalters, Stuttgart.

Fritsch, M. (1992), Unternehmens-„Netzwerke" im Lichte der Institutionenökonomik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 11, Tübingen, S. 89 ff.

Giegler, H. (1994), Lebensstile in Hamburg, in: Dangschat / Blasius, Hg., Lebensstile in den Städten, Konzepte und Methoden, Opladen.

Groser, M. (1995), Kommentar zur Öffnung des Dualismus, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 14, Tübingen, S. 66 ff.

Gutenberg, E. (1966), Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, Die Produktion, 12. A., Berlin u. a.

Habermas, J. (1997), Theorie des kommunikativen Handelns, Bd. II, 2. A., Frankfurt am Main.

Hamilton, W.D. (1964), The Genetical Evolution of Social Behaviour, Journal of theoretical Biology, Vol. 7, S. 1 ff.

– (1994), The Genetical Evolution of Social Behaviour, Journal of theoretical Biology, Vol. 7, S. 1 ff.

Hegselmann, R., Solidarnetzwerke und staatliche Sozialpolitik, in: Homo oeconomicus, Vol. 12, S. 321 ff.

Herder-Dorneich, Ph. (1959), Politisches Modell zur Wirtschaftstheorie, Freiburg; Buchhandelsausgabe der Freiburger Dissertation von 1957, erschienen unter dem Pseudonym Fred.O. Harding, 2. A. unter dem Namen des Verfassers.

– (1968), Der Markt und seine Alternativen in der freien Gesellschaft, Hannover u. a.

– (1986), Theorie der sozialen Steuerung – Die Theorie der Scheine, Baden-Baden; 2. völlig neu bearbeitete und erweiterte A. von „Soziale Kybernetik, Die Theorie der Scheine", Köln 1965.

– (1988), Systemdynamik, Baden-Baden.

– (1992), Vernetzte Strukturen – Das Denken in Ordnungen, Baden-Baden.

– (1994), Sozialökonomik, Baden-Baden.

– (1998), Schwangerenkonfliktberatung und die „Theorie der Scheine", in: Arbeit und Sozialpolitik, Heft 11/12, Baden-Baden.

Hirschmann, A. (1980), Abwanderung und Widerspruch, Tübingen.

Homann, K. (1995), Ordnungsethik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 14, Tübingen, S. 189 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoppmann, E. (1995), Walter Euckens Ordnungspolitik heute, in: ORDO, Bd. 46, S. 41 ff.

Jaeckel, U. (1995), Die Steuerung von Abfall und die Wiederverwertung durch den „Grünen Punkt", in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 14, Tübingen, S. 15 ff.

Jeitziner / Kleinewefers (1995), Dualismus, Pluralismus oder Monismus der Steuerungssysteme?, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 14, Tübingen, S. 81 ff.

Kaufhold, K.H. (1996), Zur Entwicklung des Wirtschaftsstildenkens in Deutschland, in: Klump, R., Hg., Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung, Marburg.

Kleinewefers, H. (1988), Grundzüge einer verallgemeinerten Wirtschaftsordnungstheorie, Tübingen.

Klump, R. (1996), Einleitung, in: Klump, R., Hg., Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung, Marburg.

Lüdtke, H. (1992), Der Wandel von Lebensstilen, in: Glatzer, W., Hg., Entwicklungstendenzen der Sozialstruktur, Frankfurt am Main.

Nienhaus, V. (1996), Islamische Weltanschauung und Wirtschaftsstil, in: Klump, R., Hg., Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung, Marburg.

North, D.C. (1988), Theorie des institutionellen Wandels, Tübingen.

Richter, R. (1994), Institutionen ökonomisch analysiert, Tübingen.

Schmid, M. (1995), Soziologische Systemtheorie, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Tübingen, S. 241 ff.

Schoeck, H. (1966), Der Neid, Freiburg / München.

Schulze, G. (1992), Die Erlebnisgesellschaft, Kultursoziologie der Gegenwart, Frankfurt am Main.

Spellerberg, A., Lebensstile und Lebensqualität in West- und Ostdeutschland, Angewandte Sozialforschung 19, Heft 1, S. 93 ff.

Streit, M.E. (1995), Ordnungsökonomik, Versuch einer Standortbestimmung, Diskussionsbeitrag Nr. 4 des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Jena.

Tustin, A. (1959), The mechanism of economic systems, London.

Vanberg, V. (1997), Die normativen Grundlagen von Ordnungspolitik, in: ORDO, Bd. 48, S. 707 ff.

Weber, Max (1980), Wirtschaft und Gesellschaft, 5. revidierte A., Tübingen.

Weuthen, P. (1994), Schriftenverzeichnis Herder-Dorneich 1957-94, Baden-Baden.

Wiener, N. (1948), Cybernetics or Control and Communication in the Animal und the Machine, New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Teil

Anwendung und Bewährung systemtheoretischer Forschungsansätze

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Monetäre Ordnung im Lichte der Traditionellen Ordnungstheorie und der Neuen Institutionenökonomik

Von *Theresia Theurl*, Innsbruck*

A. Problemstellung

Differenzen in der Einschätzung monetärer Vorgänge sowie in der Wahl geld- und währungspolitischer Strategien beruhen fast immer auf konkurrierenden – meist aber nicht explizierten – Vorstellungen über die adäquaten Inhalte der monetären Ordnung. Nicht nur die großen geldtheoretischen Kontroversen der Dogmengeschichte lassen sich als Beispiele dafür anführen. Aktueller sind die Diskussionen über die Bedeutung der Ausgestaltung und Regulierung des Finanzsektors von Ökonomien als Ursache oder Auslöser für Währungskrisen. Größere Aufmerksamkeit finden derzeit auch die unterschiedlichen Positionen zur direkten versus indirekten Transmission monetärer Entwicklungen in die Realwirtschaft,[1] die in der Vorbereitung der Europäischen Währungsunion und in der Beurteilung ihrer Perspektiven transparent werden.

Der ordnungspolitische Dissens zeigt sich auf mehreren Ebenen: im Verhältnis zwischen Geldwertsicherung und realwirtschaftlichen Zielsetzungen als Aufgaben monetärer Politik; in der Einschätzung von Notwendigkeit, Ausmaß und Inhalten einer staatlichen Regulierung monetärer Prozesse; in der Definition von staatlichen Monopolen in der Vorgabe monetärer Standards und in der Zentralbankgeldschöpfung. Die monetäre Ordnung enthält Spielregeln für einzelwirtschaftliche Interaktion, hat also die „Steuerung von Gemeinschaftshandeln zum Gegenstand" (*Richter* 1994, S. 73) und beeinflußt damit die Kosten ökonomischer Koordination. Dies gilt in einem Bereich, in dem Objekten mit geringem Materialwert ein darüber hinausgehender Wert zuerkannt wird, der in ökonomischen Transaktionen allgemeine Anerkennung findet. Die erwartungs- und verhaltensdeterminierenden Anreizstrukturen monetärer institutioneller

* Für wertvolle Hinweise und Anregungen, die an mehreren Stellen in diese Arbeit eingeflossen sind, danke ich *Uwe Vollmer* herzlich.

[1] Unter der indirekten Wirksamkeit monetärer Politik wird hier die Beeinflussung der Realwirtschaft über die Stabilisierung von monetären Rahmenbedingungen und damit von Erwartungen verstanden, während die Vorstellung einer direkten Wirksamkeit von den Nachfrageeffekten der diskretionären Gestaltung von Finanzierungs- und Anlagekonditionen ausgeht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Arrangements haben also weitreichende Wirkungen. Dennoch nehmen ordnungspolitische Fragestellungen im Rahmen der monetären Theorie einen sehr begrenzten Raum ein. Ein Tatbestand, den *Friedman* (1983, S. 361) folgendermaßen begründet: "Tactics are more tempting. They are immediately relevant, promise direct results, and are in most respects easier to discuss than the thorny problem of the basic framework appropriate for monetary policy."

Das Erkenntnisinteresse der Ordnungstheorie liegt hingegen gerade in der Analyse des Entstehens und des Zusammenwirkens von Normenkomplexen sowie in den resultierenden einzelwirtschaftlichen Restriktionen, den folgenden Verhaltensmustern und deren gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen. Es liegt also nahe, nach den Erkenntnissen dieses Zweiges der ökonomischen Theorie zur Geldordnung zu fragen und seine diesbezügliche Leistungsfähigkeit auszuloten. Unter der Traditionellen Ordnungstheorie wird im Rahmen dieser Arbeit jene Theorie verstanden, die das ordoliberale Forschungsprogramm und seine Ergebnisse umfaßt. Die Ausführungen in Abschnitt D. beruhen weitgehend auf den Ideen der Freiburger ORDO-Schule und hier besonders auf *Walter Eucken*.[2] Als elementare und verbindende Aussagen dieser Schule sind nach *Grossekettler* (1997, S. 3) hervorzuheben:

- Die Ordnung von Gesellschaft und Wirtschaft ist von großer Bedeutung für den Ablauf der wirtschaftlichen Prozesse und für die resultierenden Ergebnisse.
- Die Interdependenz der einzelnen Elemente der Wirtschaftsordnung sowie ihr Zusammenwirken mit der sozialen, politischen und rechtlichen Ordnung sind zu beachten.
- Selbst stabile Elemente der Ordnung sind – sich selbst überlassen – in der Lage, negative Auswirkungen für die Gemeinschaft hervorzurufen.
- Daher zählt es zu den elementaren Aufgaben des Staates, die Wirtschaftsordnung im Hinblick auf solche Defekte bewußt zu gestalten und zu überwachen.

Die Neue Institutionenökonomik wird hier synonym als „Neue Ordnungstheorie" oder als „Neue Institutionentheorie" bezeichnet. Ihre Identifikation gestaltet sich schwierig und erfolgt in der Literatur keinesfalls einheitlich. Sie ist kein geschlossenes Theoriegebäude mit ausformulierter Axiomatik, eindeutigen Erkenntnissen und gesicherten Anwendungsmöglichkeiten. Die Prämissen und Ergebnisse einzelner Ansätze sind widersprüchlich (*Ribhegge* 1991, S. 38).

---

[2] Vgl. zur Einordnung der ordoliberalen Schule in das Spektrum des liberalen Gedankengerüstes *Grossekettler* (1997) sowie zu den ideengeschichtlichen Hintergründen *Hartwig* (1988). Es ist darauf hinzuweisen, daß nicht nur die Mitglieder der Freiburger Schule zur ordoliberalen Konzeption beigetragen haben. Vgl. für eine konkrete Zuordnung wiederum *Grossekettler* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einzelne Grundannahmen und Ergebnisse werden heute nüchterner und differenzierter eingeschätzt als am Beginn der „institutionellen Revolution" (*Witt* 1988; *Streit / Wegner* 1988; *Herrmann-Pillath* 1991; *Ribhegge* 1991; *Pirker / Rauchenschwandtner* 1998).

Dominante Analysekonzepte, zentrale Prämissen und core ideas werden daher üblicherweise zur vorläufigen Kennzeichnung herangezogen (*Richter* 1990, 1994, 1998; *Bonus / Weiland* 1995; *Richter / Furubotn* 1996; *Hodgson* 1998, S. 168 ff.; *Cezanne / Mayer* 1998). Zu nennen sind die Theorie der Property-Rights, die explizite Berücksichtigung von Transaktionskosten, Prinzipal-Agent-Beziehungen sowie unvollständige Verträge.

Schließlich erfolgt eine Charakterisierung der Inhalte durch die Abgrenzung zu anderen Theorierichtungen anhand unterschiedlicher Kriterien. Die Referenzschulen sind dabei die Mainstream-Neoklassik (*Tietzel* 1991; *Reuter* 1998), die „Alte" Institutionenökonomik (*Hutchison* 1984; *Reuter* 1994, 1998; *Richter* 1996; *Hodgson* 1998) sowie die Traditionelle Ordnungstheorie. Es ist nicht Aufgabe dieses Beitrages, eine umfassende Darstellung der Neuen Institutionenökonomik zu erarbeiten. Vielmehr werden die für die gewählte Fragestellung relevanten Inhalte dieses Forschungsprogramms herangezogen. Ein gemeinsamer Nenner der einzelnen Elemente der Neuen Institutionenökonomik kann darin gesehen werden (*Matthews* 1986, S. 903; *Theurl* 1996), daß

- Transaktionen (Organisations-)Kosten verursachen und
- dadurch ein Problem der Institutionenwahl erst entsteht;
- Institutionen einen eigenständigen Einfluß auf einzelwirtschaftliche Entscheidungen und damit auf gesamtwirtschaftliche Ergebnisse ausüben;
- Institutionen nicht nur aus formellen Regelungen und Ordnungselementen bestehen;
- der Gestaltung bzw. Entstehung von Institutionen nachvollziehbare Kalküle zugrunde liegen bzw. solche ex post vermutet werden können; und
- Institutionen daher einer ökonomischen Analyse zugänglich sind.

Auf der Basis dieser Abgrenzung können im weiteren auch Ansätze der Public-Choice-Theorie, die Konstitutionelle Ökonomik[3] sowie die institutionenökonomisch orientierte Wirtschaftsgeschichte im Sinne von *North* (1988, 1992) in die Neue Institutionenökonomik integriert werden.

Traditioneller Ordnungstheorie und Neuer Institutionenökonomik ist gemeinsam, daß in der Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft einerseits und in Institutionen andererseits Determinanten einzelwirtschaftlicher Entscheidungen

[3] Vgl. auch den Vorschlag von *Voigt* (1998), die Konstitutionenökonomik als Bestandteil der Neuen Institutionenökonomik zu behandeln und die Entstehung und die Auswirkungen von konstitutionellen Regeln mit dem Instrumentarium der Neuen Institutionenökonomik zu untersuchen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesehen werden. In beiden Ansätzen herrscht eine regelorientierte Sichtweise vor (*Vanberg* 1988, S. 23) und wird die Entstehung der Basis für Verhaltensmuster problematisiert. Die Existenz dieser Schnittmenge macht es sinnvoll, Alte und Neue Ordnungstheorie nach den Erkenntnissen zur monetären Ordnung zu durchforsten. Zahlreiche Arbeiten vergleichen nämlich diese beiden Ansätze allgemein und legen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede anhand von vielen Kriterien offen (*Schmidtchen* 1984; *Schüller* 1987; *Vanberg* 1988; *Leipold* 1989a; *Tietzel* 1991; *Grossekettler* 1997). Eine direkte Rückführung der Neuen auf die Alte Ordnungstheorie gelingt trotz zahlreicher Anknüpfungspunkte und fundamentalen Affinitäten nicht (*Vanberg* 1988, S. 22). Die verbleibenden Unterschiede können nicht vollständig damit erklärt werden, daß Inhalte und Methoden der ökonomischen Theorie weiterentwickelt wurden.

Es existiert keine vergleichende Untersuchung, die explizit die monetäre Ordnung bzw. monetäre Institutionen in den Mittelpunkt stellt. Dies gibt der hier gewählten Aufgabenstellung ihre Berechtigung. In den nächsten Schritten ist daher zu klären, weshalb eine ökonomische Analyse der Geldordnung angebracht ist und wie monetäre Ordnungen und Institutionen zu konkretisieren sind (B.). Bevor die beiden ordnungstheoretischen Ansätze in das Zentrum dieser Arbeit gestellt werden (D. und E.), gilt es aufzuzeigen, daß auch im Rahmen der monetären Theorie Ordnungselemente ihren Platz haben (C.). Diese beiden Zugänge zur Geldordnung wurden und werden jedoch isoliert beschritten. Eine Theorie der monetären Ordnung existiert bislang nicht. Abschließend wird angeregt, im Analyserahmen der Neuen Institutionenökonomik auszuloten, ob eine strikt geldwertorientierte Ausgestaltung der monetären Ordnung zu den konsensfähigen Interessen einer Gesellschaft gehören könnte (F.): Eine Aufgabe, die im Rahmen dieses Beitrages nur angedeutet, aber nicht ausgeführt werden kann.

B. Monetäre Ordnung und monetäre Institutionen

I. Der Stellenwert der monetären Ordnung

Nicht in ihrer Existenz, sondern in ihren Inhalten unterscheiden sich die Geldordnungen von Volkswirtschaften. "The proponents of free market money, competitive monies, commodity money, or rule-constrained fiat issue all agree on the desirability, necessity, acceptability of some monetary constitution" (*Brennan / Buchanan* 1981, S. 64). Für die Notwendigkeit ihrer sorgfältigen ökonomischen Analyse können zumindest die folgenden Gründe angeführt werden. Geld ist ein Medium, das die ökonomische Koordination erleichtert und koordinationsrelevante Informationen transportiert. Seine Akzeptanz beruht auf der Erwartung, daß es auch in Zukunft schuldbefreiend und zur Einlö-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sung in Güter verwendet werden kann, daß die Erfüllung der Geldfunktionen sichergestellt ist. Es geht also um die Sicherung von Eigentumsrechten (*Issing* 1997). Dies bedingt zudem, daß der Geldwert gewährleistet wird. Beide Tatbestände sind zentrale Elemente der monetären Ordnung. Die Geschichte zeigt, daß funktionsfähige Geldordnungen zu Vertrauen in das Wirtschafts- und Gesellschaftssystem beigetragen haben. Vergangene und aktuelle Fehlentwicklungen mit hohen gesamtwirtschaftlichen Kosten wie Inflationsperioden und Währungskrisen lassen sich hingegen direkt auf Mängel in der Ausgestaltung der monetären Ordnung zurückführen. Dies gilt für die Praktiken der Notenbankfinanzierung des Staatshaushaltes ebenso wie für die Kombination eines nicht hinreichend funktionsfähigen Bankensystems mit einem Festkurs und liberalisiertem Kapitalverkehr.

Die Geldwesen der Ökonomien weisen einen hohen und zunehmenden staatlichen Regulierungsgrad auf. Viele Rechtfertigungen allokations- und stabilitätstheoretischer Natur können dafür angeführt werden. Dennoch ist zu berücksichtigen, daß in die Konzeption und Umsetzung unterschiedliche Interessen einfließen. Die Ausgestaltung der politischen Märkte ermöglicht die Verankerung von Gruppeninteressen. Die monetäre Ordnung kann als öffentliches Gut und ihre Gestaltung als kollektive Aktion eingeschätzt werden. Die damit verbundenen Anreize gewinnen deshalb besonderes Gewicht, weil die Geldverwender einer Währungsgemeinschaft keine homogene Gruppe sind. Bevölkerungsgruppen und deren Interessenvertretungen unterscheiden sich in ihren Vorstellungen über die adäquate Ausgestaltung der monetären Ordnung. Politisches versus unpolitisches Geld, interventionsorientierte versus stabilitätsorientierte monetäre Politik, direkt versus indirekt wirkende monetäre Strategie, automatisch wirkende Mechanismen versus situationsgerechte Eingriffe sind Grundsatzentscheidungen, die in der monetären Ordnung verankert sind.

II. Der Inhalt der monetären Ordnung

Die Ausgestaltung der monetären Ordnung ist eine konstitutionelle Angelegenheit. Damit wird nicht auf eine Verankerung in der Staatsverfassung abgestellt, sondern auf die Schaffung von "rules, regimes or institutions within which policy choices are made by designated agents" (*Buchanan* 1983, S. 121). Neben Vorgaben für wirtschaftspolitisches Agieren enthalten die monetären Arrangements der Regelebene Rahmenbedingungen für einzelwirtschaftliche Entscheidungen auf der Handelnsebene. An die monetäre Ordnung sind daher jene Anforderungen zu stellen, denen jede Wirtschaftsordnung zu genügen hat. Sie muß in der Lage sein, die Erwartungen von Wirtschaftssubjekten zu stabilisieren und Unsicherheit zu reduzieren. Sie hat zweitens einen Rahmen für ein flexibles, situationsgerechtes und systemstabilisierendes Agieren auf der Hand-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungsebene zu bieten. Drittens hat sie den Präferenzen der Währungsgemeinschaft zu entsprechen. Darin sind gleichzeitig die Voraussetzungen für die Stabilität und für die Entwicklungsfähigkeit der monetären Ordnung bestimmt, deren Entstehung und Wandel bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen auf der Grundlage individueller Interessen unbeabsichtigtes Resultat spontaner Entwicklungen oder ein Ergebnis bewußter Gestaltung und Einigung (*Vanberg* 1981) sein können.[4] Im zweiten Fall werden sie von politischen Akteuren angeboten und entstehen im Rahmen einer kollektiven Aktion auf der Basis eines Kollektivkonsenses. Verwirklichte Geldordnungen stellen zumeist eine Kombination von Elementen beider Entstehungsmuster dar.

Ordnung und Institutionen werden im weiteren in einer eindeutigen Beziehung gesehen. Institutionen sind Ordnungselemente. Eine Ordnung besteht aus mehreren Institutionen, stellt also ein institutionelles Arrangement dar.[5] Institutionen legen zum einen (inhaltliche) Verhaltensnormen fest und enthalten zum anderen (positive und negative) Sanktionen für die Einhaltung der Normen. Beide Regeltypen beinhalten damit Anreize für ein bestimmtes Verhalten, sind also als Restriktionen bei gegebenen Präferenzen zu interpretieren. Nach den Kriterien ihrer Entstehung, der Überwachungsmechanismen und der Persistenz können formelle und informelle Institutionen (*North* 1991), externe und interne Institutionen (*Kiwit / Voigt* 1995 mit weiteren Differenzierungen), sekundäre und fundamentale Institutionen (*Dietl* 1993) unterschieden werden. Es kann davon ausgegangen werden, daß die jeweils zweite Kategorie einen geringeren staatlichen Normierungsgrad, einen höheren Grad der Verinnerlichung und ein ausgeprägteres Beharrungsvermögen aufweist. Ihre Existenz wird in der Ordnungstheorie generell zu wenig berücksichtigt. Eine Ordnung hat vorhersehbare Verhaltensmuster als Konsequenz und führt zu formell oder sozial sanktionierten Verhaltensbeziehungen. Damit werden Erwartungen determiniert.

Monetäre Ordnung und monetäre Institutionen sind über ihren Gültigkeitsbereich – das Geldwesen – abzugrenzen. Zwischen monetären und nicht-monetären Institutionen ist zu unterscheiden. Nicht-monetäre Institutionen sind nicht nur alle nicht-monetären Elemente der Wirtschaftsordnung, sondern auch die Institutionen der rechtlichen, sozialen, politischen und gesellschaftlichen Ordnung. Die (formelle) Zentralbankverfassung ist nur ein Teil der monetären Ordnung. Letztere ist die Summe jener Institutionen, die ihrerseits die Verhaltensregeln und deren Garantiemechanismen für monetäre Interaktion beinhalten. Wird das Wirtschaftsobjekt Geld als Institution bezeichnet, was häufig ge-

---

[4] Einen speziellen Aspekt der diskretionären Veränderung der Geldordnung, nämlich die Bedingungen für die Rückkehr zu stabilen Geldverfassungen in der Geschichte, analysiert *Bernholz* (1983).

[5] Der Ordnungszusammenhang in diesem Sinn umfaßt also mehr als das verinnerlichte oder externe Überwachungs- und Durchsetzungssystem in Form der governance structure.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schieht, so kann dies nur als verkürzte Darstellung interpretiert werden.[6] Monetäre Institutionen enthalten hingegen alle formellen und informellen Normen, die die Verwendung von Geld, seine Schaffung und seine Steuerung zum Inhalt haben. Darunter fallen so heterogene Angelegenheiten wie die Vorkehrungen und Mechanismen zur Sicherung jener Ziele, die mit dem Geldwesen und seiner Ausgestaltung in einer Gesellschaft erreicht werden sollen, aber auch die grundsätzliche Entscheidung, Geld als Form der ökonomische Koordination zu verwenden.

Die elementare Währungsordnung von *Richter* (1987, S. 103 ff.; 1991, S. 3 ff.) umfaßt eine Buchungsordnung und eine Wertsicherungsordnung. In ersterer werden die Rechnungseinheit sowie das Zahlungsmittel festgelegt, während in der zweiten Teilordnung die Verankerung eines Preiszieles (die Verknüpfung der Rechnungseinheit mit der Realwirtschaft) und die Zahlungsmittelversorgung geregelt werden. Die monetäre Ordnung von *Ehrlicher* (1981, S. 424) enthält nur eine Teilmenge dieser Elemente. „Unter Geldordnung versteht man die institutionelle Regelung des monetären Sektors, insbesondere die Festlegung der monetären Zielsetzung und die dementsprechende Organisation der Geldversorgung, d. h. also die jeweilige Mechanik der Geldschöpfung und Geldvernichtung." Konkret werden dann die Prinzipien (Neutralität, internationale Wertstabilität, geldpolitischer Interventionismus), die Geldsysteme (Kreditgeldsystem, Warengeld- oder Leitwährungssystem, interventionistisches Geldsystem) sowie die Modalitäten der Geldversorgung genannt. *Wentzel* (1995, S. 46 ff.) legt über die Beantwortung von vier Grundsatzfragen die einzelnen Elemente der Geldordnung fest. Sie bestehen in der Entscheidung zwischen staatlichem Geldemissionsmonopol und privater Notenemission, der Regelung des Verhältnisses zwischen Zentralbank und Geschäftsbanken, der Festlegung der Beziehung zwischen Zentralbank und Politik sowie der Entscheidung für die Organisation des Geschäftsbankensektors als Universal- oder als Trennbanksystem. Daß bei der Identifikation der ordnungsbedürftigen Elemente sowie für deren sinnvolle Strukturierung keine Übereinstimmung auszumachen ist, folgt aus dem Fehlen einer Theorie der monetären Ordnung. Eine solche hat unter Berücksichtigung ihrer Einbindung in die Gesamtordnung sowie der internationalen Zusammenhänge

- die einzelnen Elemente zu identifizieren,
- deren Zusammenwirken zu erklären,
- die inhärente Entwicklungsdynamik aufzuzeigen sowie
- eine komparative Analyse unterschiedlicher institutioneller Arrangements zu enthalten.

---

[6] Diese Konkretisierung widerspricht einer gängigen Einschätzung, daß Geld eine „Institution par excellence" sei. Vgl. *Richter* (1987), S. 67, sowie *Richter* (1994), S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die konkrete Ausgestaltung der monetären Ordnung bestimmt die Erwartungen der privaten Wirtschaftssubjekte und damit die Verhaltensmuster. "Different monetary regimes will show different patterns of macroeconomic behavior. ... By choice of regime, it is possible to select systems with more or less desirable macroeconomic performance" (*Leijonhufvud* 1983, S. 130). So wird ein Regime, das die diskretionäre Gestaltung der monetären Rahmenbedingungen beinhaltet, mit Unsicherheit verbunden sein und kurzfristig orientierte ökonomische Entscheidungen, den Einsatz von Ressourcen zur Absicherung vor den negativen Folgen unerwarteter Entwicklungen und die Einflußnahme von Interessengruppen auf den politischen Entscheidungsprozeß fördern.[7] Die Beeinflussung von Erwartungen durch institutionelle Arrangements ist nicht gleichbedeutend mit einer Stabilisierung von Erwartungen.

Wenn im weiteren das Konzept der (monetären) Ordnung/Institutionen im Mittelpunkt stehen wird, soll zusammenfassend vor allem darauf abgestellt werden, daß

- die Interaktion von Wirtschaftssubjekten damit erleichtert wird und daher Transaktionskosten gesenkt werden (Monetarisierung, Definition der Zielsetzungen monetärer Politik),
- nicht einmalige Transaktionen, sondern dauerhafte Beziehungen angesprochen werden (innerhalb einer Währungsgemeinschaft und zwischen Währungsgemeinschaften),
- ein Konsens über die Ausgestaltung der Regelebene Dilemmasituationen auf der Handlungsebene, die durch konfligierende individuelle Interessen bedingt sind, vermeiden oder entschärfen kann (*Leipold* 1989),
- die Wahlfreiheit der Akteure in einer konkreten Situation eingeschränkt wird (z. B. Reaktionsmöglichkeiten der Notenbank auf realwirtschaftliche Fehlentwicklungen, Gültigkeit des Nominalwertprinzips),
- sowohl einzelwirtschaftlich als auch gesamtwirtschaftlich ineffiziente Institutionen entstehen und sich als stabil erweisen können sowie
- einzelwirtschaftlich effiziente Verhaltensmuster unter Berücksichtigung unterschiedlicher Präferenzen von gesellschaftlichen Gruppen und nichtökonomischen Aspekten – z. B. Gerechtigkeitsvorstellungen – mittels staatlicher Ordnungspolitik korrigiert werden.

---

[7] *Leijonhufvud* (1983), S. 133 ff., bezeichnet ein solches Regime als „Random Walk Monetary Standard".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Die monetäre Ordnung als Gegenstand der monetären Theorie

Die Bedeutung der konkreten Ausgestaltung der monetären Ordnung spiegelt sich nicht hinreichend in der ökonomischen Theorie. Das Fehlen einer Theorie der monetären Ordnung stellt eine Herausforderung für die Kooperation von Ordnungsökonomen und monetären Ökonomen dar. Mehrere Facetten stellen sich heraus, wenn der Verankerung der Geldordnung in der Theorie nachgegangen wird.

I. Nicht-monetäre ökonomische Paradigmen

Für die allgemeine ökonomische Theorie neoklassischer Prägung bleibt es weitgehend irrelevant, ob ökonomische Transaktionen mit oder ohne Zwischenschaltung von Geld – reduziert auf seine Tauschmittelfunktion – abgewickelt werden (*Walras* 1926; *Hicks* 1948; *Samuelson* 1968). Die neue Konjunktur- und Wachstumstheorie abstrahiert von der Existenz des Geldes. In keynesianischen, post- und neukeynesianischen Ansätzen wird zwar von nichtneutralem Geld ausgegangen. Dennoch kann die Ausgestaltung der Geldordnung nicht als Determinante ökonomischer Entwicklungen isoliert werden. Selbst die Verwendung komplexerer Modellansätze wie solcher mit überlappenden Generationen – unter Berücksichtigung der Wertaufbewahrungsfunktion des Geldes – enthalten nur eine höchst rudimentäre Spezifizierung der monetären Ordnung. Konkurrierenden theoretischen Paradigmen ist nicht nur ein nicht-monetäres Grundverständnis volkswirtschaftlicher Zusammenhänge (*Fuhrmann* 1990, S. 330), sondern auch die Annahme der Institutionenneutralität gemeinsam. *Eucken* (1989, S. 126) blieb ungehört, wenn er forderte: „Der gesamte verkehrswirtschaftliche Prozeß muß in seiner Beeinflussung vom Gelde her gesehen werden. Zum Beispiel: Wieweit wird durch das Geldsystem, durch Geldschaffung oder Geldverminderung der zeitliche Aufbau der Produktion bestimmt? Wieweit also die Investition in ihrem Verhältnis zur Herstellung von bald verfügbaren Konsumgütern? Wie das Sparen? Oder: Wieweit wird vom Gelde her der Verteilungsprozeß beeinflußt? Zum Beispiel der Zins und damit das Zinseinkommen? Aber auch der Lohn, d. h. das Verhältnis von Geldlohn und Konsumgutpreisen, also der Reallohn." Die Analyse der monetären Ordnung ist an einer Schnittstelle zwischen monetärer Theorie und Ordnungstheorie zu erwarten.

Die Verwendung von Geld ist ein Verhaltensmuster. Daher sind monetäre Institutionen zwangsläufig Inhalt der monetären Theorie. Dennoch hat diese sich nicht zu einer Theorie monetärer Institutionen entwickelt. Eine solche müßte zumindest in der Lage sein, die Wirkungsmechanismen monetärer In-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stitutionen und damit die Auswirkungen einer Veränderung der Ausgestaltung der Geldordnung offenzulegen. Während die Mikrotheorie des Geldes die Frage nach den Wohlfahrtseffekten der Verwendung von Geld stellt, stehen in monetären Makroanalysen die Wirkungen der gesamtwirtschaftlichen Geldversorgung im Mittelpunkt. Sie sind die Basis für die Theorie der monetären Politik. Die monetäre Ordnung enthält Elemente, die mit diesen drei Abteilungen der monetären Theorie korrespondieren.[8]

II. Monetäre Mikrotheorie

Die Monetisierung von Ökonomien, die Begründung eines staatlichen Regulierungsbedarfs mit Eigenschaften von Geld und monetären Märkten sowie die Konkretisierung der monetären Objekte sind jene Elemente der monetären Ordnung, die hier ihre theoretische Basis finden müßten. Analysen der Entstehung des Geldes mit so konträren Ergebnissen wie *Knapps* Geld als Geschöpf der Rechtsordnung (*Knapp* 1905) oder Geld „als sociale Institution als das unreflectirte Ergebnis, als die unbeabsichtigte Resultante specifischer Bestrebungen der Mitglieder einer Gesellschaft" (*Menger* 1909, S. 555) sind zu nennen. Zahlreiche Arbeiten im Rahmen der Mikrotheorie des Geldes stellen unter Anwendung des neoklassisch-ökonomischen Kalküls der Herausbildung und Verwendung von Geld evolutionäre Prozesse in den Mittelpunkt. Geld wird als spezielles Gut mit hohem Informationsgehalt und überlegener Marktgängigkeit modelliert, dessen Verwendung zu Tauschzwecken transaktionskostensenkend wirkt (*Brunner / Meltzer* 1971; *Hirshleifer* 1973; *Jones* 1976; *Niehans* 1980; *Oh* 1989; *Wärneryd* 1989). Zumindest argumentativ und in den Einleitungen wird direkt an *Menger* angeknüpft.

Kritische Reflexion ist jedoch geboten, wenn die Informations- und Transaktionskostensenkung als kausal für die Entstehung des Geldes reklamiert wird. Es handelt sich um eine plausible Ex-post-Erklärung. Selbstverständlich könnte es sich so zugetragen haben. Doch es liegen auch konkurrierende Hypothesen zur Entstehung des Geldes mit dem Inhalt sakralen oder machtpolitischen Ursprungs vor (*Laum* 1924; *Duby* 1973; *Herrmann-Pillath* 1991, S. 42). Überzeugender bleibt die (transaktionskosten-)ökonomische Erklärung für die Beibehaltung und Verbreitung der bereits etablierten Geldverwendung durch die Größen- und Netzwerkeffekte des Geldes. Da die Verwendung von Geld be-

[8] In dieser Arbeit wird die Ordnung des Geschäftsbankensystems, einem wichtigen Element der monetären Ordnung, ausgeklammert. Die Herausbildung der Finanzintermediation, ihre mikro- und makrotheoretischen Facetten sowie die Begründung der staatlichen Regulierung sind Fragen, die sowohl in der monetären Theorie als auch in der Ordnungstheorie adressiert werden. Vgl. für einen Überblick *Baltensperger* (1989/90, 1996); *Richter* (1989/90).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

quem ist, wird es verwendet. Mit dem zunehmenden Verwendungsgrad sinken seine Transaktionskosten (*Witt* 1988, S. 82 ff.).

Aus der Gegenüberstellung von einzel- und gesamtwirtschaftlichen Kosten und Nutzen von Geld, aus der Suche nach externen Effekten und Merkmalen öffentlicher Güter in der Produktion und Verwendung von Geld sowie aus den spezifischen Charakteristika monetärer Märkte wurden Hinweise für die Notwendigkeit einer öffentlichen Regulierung des Monetären abgeleitet (*Friedman* 1960; *Samuelson* 1968; *Yeager* 1968; *Vaubel* 1984).

Die Vertreter der New Monetary Economics (*Black* 1970; *Hall* 1982; *Greenfield / Yeager* 1983; *Cowen / Kroszner* 1987) stellen explizit auf die Ausgestaltung der monetären Ordnung ab und fordern ihre Veränderung. Sie interpretieren die aktuelle Erscheinungsform des Geldes als Ergebnis staatlicher Regulierung. Diese würde eine Weiterentwicklung des Geldwesens mit wohlfahrtserhöhenden Wirkungen verhindern. Sie schlagen eine radikale Entregulierung des monetären Bereiches mit der Trennung der Geldfunktionen und der Abschaffung staatlichen Geldes vor. Die Aufgabe des Staates würde sich darin erschöpfen, eine Recheneinheit zu definieren. Nicht der Staat würde Zahlungsmittel zur Verfügung stellen. Diese – monetären Dienstleistungen – würden in anderer Form, auf die staatliche Recheneinheit lautend und zinstragend, von privaten Organisationen wie den Geschäftsbanken emittiert werden. Eine volkswirtschaftlich orientierte Gestaltung der Geldversorgung würde daher unterbleiben und den Wirtschaftsablauf nicht weiter stören.

Während die Begründung der Forderung nach einem „Laissez-faire-System des Geldes" in den Wohlfahrtsverlusten der Verwendung zinslosen staatlichen Geldes liegt, gingen weitere Vorschläge der Abschaffung des (national-)staatlichen Emissionsmonopols zugunsten von Währungswettbewerb und der Zulassung von privaten Anbietern (*Klein* 1974; *von Hayek* 1976, 1977) von einem den Demokratien inhärenten Inflationsbias aus. Die Inflation der 70er Jahre regte zudem Arbeiten über den individuellen Schutz vor Geldwertverlusten durch eine Zulassung der Aufspaltung der Geldfunktionen an (*Schüller* 1976).[9, 10]

Weder die makroökonomischen Konsequenzen eines Systems „entstaatlichten Geldes" noch seine Folgen für vorläufig gesicherte Erkenntnisse der monetären Theorie sind bisher hinreichend ausgelotet. Eine derart grundlegende Reform des Geldwesens würde die Aussagekraft der Geldtheorie, die implizit

---

[9] *Cowen / Kroszner* (1992) weisen auf Arbeiten deutschsprachiger Autoren hin, die bereits zu Anfang dieses Jahrhunderts eine Spaltung der Geldfunktionen empfahlen. Sie können damit auch als Vorläufer der New Monetary Economics eingestuft werden.

[10] Auch die monetäre Dogmengeschichte dokumentiert die Auseinandersetzung mit Fragen der Geldordnung. Die staatlichen Bedingungen für die Vergabe von Münzpräge- und Banknotenemissionsrechten bildeten den Inhalt zahlreicher Untersuchungen. Die Free-banking- versus Central-banking-Diskussion ist hier einzuordnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von einem staatlichen Monopol in der Bereitstellung von Zentralbankgeld und zinslosem Geld ausgeht, schlagartig einschränken. Geld müßte neu definiert und operationalisiert werden. Die Mikrotheorie des Geldes enthält keine komparativen Analysen, in denen die Konsequenzen unterschiedlicher Ausgestaltungen monetärer Institutionen miteinander verglichen werden. Die Forderungen nach Veränderungen von Ordnungselementen ergeben sich vielmehr aus offensichtlichen oder vermuteten Fehlentwicklungen.

III. Monetäre Makrotheorie

Auch die Ergebnisse monetärer Makroanalysen werden ohne weitere Berücksichtigung der Ausgestaltung der monetären Ordnung gewonnen. Der mainstream ist bis heute institutionenlos geblieben und weist ein Ordnungsdefizit auf.[11] Wiederum gehen sowohl monetaristische als auch keynesianische Ansätze implizit von einem staatlich regulierten und angebotenen Geld aus, dessen Nachfrage sichergestellt ist. Obwohl sich die Annahmensets, Ergebnisse und wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen unterschiedlicher Schulen durch divergente ordnungspolitische Vorstellungen unterscheiden, werden diese nicht in der Abbildung der monetären Institutionen zum Ausdruck gebracht, sondern sie finden sich in der Modellierung der realwirtschaftlichen Zusammenhänge (z. B. in der wirtschaftspolitischen Nutzbarkeit eines *Phillips*-Kurven-Tradeoffs) und versteckt in den Inhalten wirtschaftspolitischer Zielfunktionen. Es wird nicht gefragt, ob unterschiedliche Ausgestaltungen der monetären Ordnung zu divergenten gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen führen.

Von institutionellen Details unbelastet zu sein, wurde lange sogar als Vorteil der monetären Theorie, als Zeichen für eine moderne Form der Analyse, hervorgehoben. So betont *Johnson* (1971, S. 29; 1968, S. 971 f.) "I believe ... that this has been the strength of monetary theory, that it has concentrated on general principles of analysis of a monetary economy, on the assumption that such an economy exists in reality, and has not allowed itself to be captivated by the fascination with institutional detail that so frequently blinds policy practitioners to the real nature of what they are doing."

IV. Theorie der monetären Politik

In dieser Abteilung monetärer Theorie finden sich die meisten Anknüpfungspunkte für eine Analyse der monetären Ordnung. Der Schwerpunkt liegt auf jenen monetären Institutionen, die die Spielregeln für die Ausführung der

[11] Vgl. für eine repräsentative Auswahl die einzelnen Beiträge des Handbook of Monetary Economics, das von *Friedman / Hahn* (1990) herausgegeben wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

monetären Politik enthalten, also einer Teilmenge der monetären Ordnung. *Friedman* (1983, S. 361) grenzt die beiden Ebenen monetärer Politik folgendermaßen voneinander ab: "Monetary policy can be discussed on two very different levels: the tactics of policy – the specific actions that the monetary authorities should take; and the strategy or framework of policy – the ideal monetary institutions and arrangements for the conduct of monetary policy that should be adopted." Auch für solche Aspekte lassen sich Beispiele in der Dogmengeschichte finden. Die Banking-Currency-Kontroverse, die Rules- versus Authorities-Auseinandersetzung, die Frage nach der Geldschöpfungsfähigkeit von Geschäftsbanken umfaßten zentrale Elemente der monetären Ordnung und fanden auch Eingang in ihre konkrete Ausgestaltung.

Die Ausgestaltung der monetären Ordnung wurde ebenso tangiert als die strukturelle Effizienz der monetären Märkte problematisiert wurde. Die Stoßrichtung bestand in der Ableitung von Effekten staatlicher Regulierung auf die gesamtwirtschaftliche Allokationseffizienz (*Meltzer* 1967; *Johnson* 1968). Ebenso ordnungsrelevant war die vergleichende Untersuchung der Effektivität von Instrumenten zur Realisierung monetärer Zwischenziele (*Tobin* 1960; *Benston* 1969; *Friedman* 1970; *Hester* 1970; *Poole* 1970; *Harris* 1974; *Rolnick* 1976). Die daraus abgeleiteten Forderungen nach monetären Reformen bestanden in instrumentellen Ausgestaltungsvarianten wie dem Verbot der Verzinsung von Sichteinlagen, der Beseitigung von Refinanzierungsmöglichkeiten, der Veränderung von Mindestreservevorschriften. Die Ordnungslastigkeit ist deswegen nicht erstaunlich, weil es sich um den anwendungsorientierten Zweig der monetären Theorie handelt.

Schließlich ist festzuhalten, daß die monetären Elemente, die die Ordnungstheorie zur Verfügung stellt, von der monetären Theorie[12] kaum genutzt wurden/werden und umgekehrt. Das jahrzehntelange Schattendasein der Alten Ordnungstheorie ist weitgehend unbestritten. Wenn ein Einfluß festzumachen ist, wie etwa die Bedeutung der Geldwertstabilität für das Funktionieren einer marktwirtschaftlichen Ordnung, dann ist ein sehr langer lag zu konstatieren. Dies gilt auch für die Nutzung der Erkenntnisse der Neuen Ordnungstheorie. Einmal mehr zeigt sich die stark ausgeprägte Arbeitsteilung innerhalb der ökonomischen Wissenschaft.

V. Institutionen als neues Erkenntnisobjekt der Theorie der monetären Politik

Einen erfolgversprechenden Input der monetären Theorie für die Neue Ordnungstheorie stellen Erkenntnisse zur Zeitinkonsistenz diskretionärer monetärer

[12] Es wird dabei immer von den Inhalten des mainstream ausgegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Politik dar.[13] Letztere führt zur Einschränkung ihrer Glaubwürdigkeit und einem Inflationsbias immer dann, wenn in die Zielfunktion des Notenbankmanagements auch realwirtschaftliche Zielsetzungen eingehen. Die monetäre Politik sieht sich einem Trade-off zwischen Glaubwürdigkeit und Flexibilität gegenüber (*Fischer* 1990). Glaubwürdigkeit kommt in der Interaktion zwischen geldpolitischen Entscheidungsträgern und privaten Wirtschaftssubjekten zum Tragen. Die zeitliche Struktur des Interaktionsprozesses – Erwartungsbildung auf der Basis von Informationen, die sich aus der monetären Ordnung oder durch konkrete Ankündigungen ergeben, Bindung der Privaten durch ökonomische Entscheidungen wie den Abschluß von Lohnkontrakten oder den Start langfristiger Investitionsprojekte, Implementierung der monetären Maßnahmen – bestimmen die Ergebnisse. Für die Notenbank wird es nun optimal, die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte nicht zu erfüllen, wenn realwirtschaftliche Effekte generiert werden sollen. Es kommt zu Überraschungsinflation. Mit einem Glaubwürdigkeitsdefizit ist im Gleichgewicht eine höhere Inflation verbunden, der keine positiven realwirtschaftlichen Wirkungen gegenzurechnen sind, sondern die Inflationserwartungen spiegeln. Diese bleiben erhalten und werden als kleineres Übel monetär alimentiert. Sollen sie aus eigener Kraft gebrochen werden, ist ein längerer Prozeß der Disinflation durchzustehen, der mit hohen realwirtschaftlichen Kosten verbunden ist.

Die angeführten Ergebnisse beruhen auf Modellen des Typs, die ursprünglich von *Kydland / Prescott* (1977) sowie von *Barro / Gordon* (1983) in die ökonomische Theorie eingebracht und sukzessive erweitert wurden. Damit ist jedoch verbunden, daß eine sehr rudimentäre Abbildung des (monetären und nicht-monetären) institutionellen Rahmens einer Ökonomie erfolgt. Die Kernelemente (Überblick bei *Cukierman* 1992; *Schaling* 1995) bestehen erstens in der Zielfunktion der monetären Entscheidungsträger, in die auch realwirtschaftliche Ziele eingehen und die als Verlustfunktion definiert wird. Zweitens erfolgt die Operationalisierung der realwirtschaftlichen Ziele bei Vorliegen von strukturellen Verzerrungen und Rigiditäten auf den Arbeits- und Gütermärkten durch die gewünschte Unterschreitung der inflationsstabilen Arbeitslosenrate oder der natürlichen Arbeitslosenrate. Drittens wird von der möglichen Nutzung eines kurzfristigen *Phillips*-Kurven-Trade-offs ausgegangen. Viertens bilden die privaten Wirtschaftssubjekte rationale Erwartungen.

Diese Kernelemente werden in mehreren Varianten modifiziert und ergänzt. So wirkt sich der Reputationsverlust, der durch eine Stabilitätsverletzung ausgelöst wird, je nach Zeithorizont der Akteure und Toleranzschwelle der Betroffenen unterschiedlich aus. Asymmetrische Informationen zugunsten des Notenbankmanagements hinsichtlich der wirtschaftlichen Performance oder hinsicht-

[13] Vgl. für einen Überblick zur dynamischen Inkonsistenz und Glaubwürdigkeit monetärer Politik, auch bezogen auf die Europäische Währungsunion, *Theurl* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich der beabsichtigten Strategie, unterschiedliche Zielfunktionen der Akteure, Anzahl der Interaktionen sowie Annahmen über die Verteilung von Schocks können zwar zusätzliche Informationen über den ordnungspolitischen Rahmen beinhalten. Seine Berücksichtigung und die Ableitung von Konsequenzen bleiben dennoch bescheiden.

Eine Verbindung zu den Fragen der Ordnungstheorie ergibt sich über die Suche nach einer Commitment-Technologie, die über die Beeinflussung von Erwartungen den Aufbau von Glaubwürdigkeit beschleunigen und die Kosten der Disinflation reduzieren kann. Es geht um institutionelle Lösungen der Selbstbindung, also um elementare Ausgestaltungsfragen der monetären Ordnung. Aus einem anderen Blickwinkel werden diese Fragen auch in der Ordnungstheorie gestellt.[14] Es existiert eine Schnittmenge von institutionellen Lösungen, die hier wie dort präsentiert werden: Vorgaben zur Unabhängigkeit der Notenbank, die Verankerung eindeutiger wirtschaftspolitischer Zielprioritäten, Verbot des staatlichen Notenbankkredits, Regeln für die Durchführung der Geldpolitik, Sanktionen für Zielverletzungen, anreizkompatible Verträge für die Notenbankmanager, die Bestellung eines konservativen Notenbankmanagements (Überblick bei *Richter* 1991; *Schaling* 1995).

Die Regeln, die zur Lösung des Glaubwürdigkeitsproblems vorgeschlagen werden, sind formelle monetäre Institutionen, die im Regime des staatlichen Geldschöpfungsmonopols angesiedelt sind. Die komparative Analyse beschränkt sich auf das durch die konkurrierenden institutionellen Lösungen modellierte Ausmaß der Geldversorgung und die Konsequenzen für die Werte der Verlustfunktion. Die Analyse der Wirkungen der institutionellen Restriktionen auf die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte unterbleibt, da rationale Erwartungsbildung unterstellt wird.

Zwar wird zunehmend problematisiert, wie nicht-monetäre Institutionen die optimale Notenbankverfassung beeinflussen. Doch die Möglichkeiten der Analyse solcher Fragen sind durch den Modellrahmen vorgegeben. *Schaling* (1995, S. 186) untersucht die Auswirkungen des Lohnsetzungsverhaltens. Dabei soll eine Zunahme der natürlichen Arbeitslosenrate ein aggressives Gewerkschaftsverhalten zum Ausdruck bringen. Sein nicht überraschendes Ergebnis: "... we show that the more aggresive the union the higher the optimal degree of central bank independence. This means that society's optimal central banking institution is contingent on the labour market regime." Es geht also um die Interdependenz der einzelnen Elemente der Wirtschaftsordnung.

[14] Publikationen zur dynamischen Inkonsistenz sowie zur Glaubwürdigkeit monetärer Politik weisen keine Hinweise auf „Ordnungsökonomen" auf. Vgl. z. B. *Cukierman* (1992); *Schaling* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit der Suche nach glaubwürdigkeitsfördernden Institutionen zur Eliminierung der dynamischen Inkonsistenz wird in der Theorie der monetären Politik ein Weg beschritten, der die Ausgestaltung der monetären Ordnung mehr als bisher berücksichtigt und der eine enge Verbindung zur Ordnungstheorie aufweist, wenngleich deren Ergebnisse nicht integriert werden und eine Kooperation unterbleibt. Hier wird die These vertreten, daß die Integration von Ergebnissen und Fragestellungen der Alten und der Neuen Ordnungstheorie Erkenntnisfortschritte zulassen würde. Der Aufforderung von *Persson / Tabellini* (1993, S. 177) sollte gemeinsam gefolgt werden. "The future research agenda ought to give high priority to modeling the details of ... institutions. Adding institutional content is necessary to sharpen the empirical predictions of the theory."

D. Die monetäre Ordnung als Gegenstand der Traditionellen Ordnungstheorie

Bereits hier soll festgehalten werden, daß sich die beiden ordnungstheoretischen Ansätze durch den Stellenwert unterscheiden, den sie der monetären Ordnung zuweisen. In der Alten Ordnungstheorie ist sie nicht nur insgesamt ein dominantes Element der Wirtschaftsordnung, sondern auch die Bedeutung ihrer konkreten Ausgestaltung wird hervorgehoben. „Daß der Einfluß des Geldes auf den wirtschaftlichen Prozeß je nach der Geldordnung verschieden geartet ist, zeigt schon die alltägliche Erfahrung" (*Eucken* 1989, S. 122). Da die monetäre Ordnung als integraler Teil der gesamten Wirtschaftsordnung verstanden wird, erschließen sich einzelne Aspekte durch Aussagen über die Gesamtordnung. Andere werden klar und direkt formuliert.

I. Indirekt erschließbare Positionen zur monetären Ordnung

In die erste Kategorie fällt die Betonung der Gestaltung eines ordnungspolitischen Rahmens vor ablaufspolitischen Maßnahmen. „Die wirtschaftliche Tätigkeit des Staates sollte auf die Gestaltung der Ordnungsformen der Wirtschaft gerichtet sein, nicht auf die Lenkung des Wirtschaftsprozesses" (*Eucken* 1989, S. 336). Die Stabilisierung von Erwartungen dient als Begründung. *Eucken* (1989, S. 336 f.) artikuliert daneben auch politökonomische Befürchtungen. Eine diskretionäre Geldpolitik würde das Notenbankmanagement überfordern. „Handelsverträge zu schließen oder eine zureichende Geldordnung herzustellen – dazu ist der Staat mit seinen Organen imstande, aber nicht, den Außenhandel selbst zu dirigieren oder die Kreditgewährung im einzelnen selbst zu lenken." Schließlich werden punktuelle Interventionen – als wirtschaftspolitische Experimente charakterisiert – grundsätzlich abgelehnt, weil sie eine sukzessive Aushöhlung der marktwirtschaftlichen Ordnung nach sich ziehen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

würden. Über die Interdependenz der Ordnungszusammenhänge würde sich in einem dynamischen System „die ganze Lenkung des Wirtschaftsprozesses" (*Eucken* 1975, S. 254) verändern.

Auch die Position zu Entstehung und Wandel der monetären Ordnung ist eindeutig zu erschließen. Sie hat als elementare Voraussetzung für die Wettbewerbsordnung vom Staat hergestellt und – wenn nötig – durch Adaptionen gesichert zu werden. „Denkende Gestaltung der Ordnung ist nötig" (*Eucken* 1989, S. 240). Die Institutionalisierung ist also das Ergebnis bewußter und gezielter Aktion von politischen Unternehmern.[15] „Der moderne Staat ist zwar keine zureichende ordnende Potenz, aber er könnte es werden" (*Eucken* 1975, S. 338). Die Ausgestaltung der politischen Märkte mit starker Einflußnahme von Interessengruppen wird als Problem erkannt und kritisiert. Sie ist jedoch Bestandteil des einer ökonomischen Analyse nicht zugänglichen Datenkranzes. Eine Veränderung der Staatsordnung mit dem Ziel einer Einschränkung der Macht von Interessengruppen wird gefordert und die Interdependenz zwischen Staats- und Wirtschaftsordnung in den Vordergrund gestellt. „Ohne eine Wettbewerbsordnung kann kein aktionsfähiger Staat entstehen und ohne einen aktionsfähigen Staat keine Wettbewerbsordnung" (*Eucken* 1989, S. 338). Die Analyse der konkreten Anreizkonstellationen von Interessengruppen für die Einflußnahme auf die Gestaltung der monetären Ordnung sowie deren Niederschlag in ihrer Ausgestaltung sind nicht Bestandteil der Traditionellen Ordnungstheorie. Ihr fehlt eine ökonomische Theorie der Politik, die Skizzierung einer politischen Ordnungspolitik unterbleibt. Eine solche würde inkonsistent mit der gewählten Restriktion des Datenkranzes sein (*Leipold* 1989a, S. 16 ff.).

Die anhaltende Kontroverse über die Legitimität der Ausgestaltung der Wirtschaftsordnung kann unmittelbar auch für die Präferenzkonformität der monetären Ordnung nachgezeichnet werden. Im Raum steht, ob eine Wettbewerbsordnung mit dem Ziel einer „funktionsfähigen und menschenwürdigen Ordnung der Wirtschaft" (*Eucken* 1989, S. 240) den konsensfähigen konstitutionellen Interessen entspricht oder metaphysisch-naturrechtlich legitimiert (*Voigt* 1996, S. 160) ist. *Vanberg* (1997) begründet die erste Position damit, daß eine privilegienfreie Ordnung mit Leistungswettbewerb Inhalt eines konstitutionellen Basiskonsens sein kann. Das ordoliberale Ordnungskonzept und mit ihm die vorgeschlagene konkrete Ausgestaltung der monetären Ordnung sei legitimiert.

---

[15] Für die Implementierung der Wirtschaftsordnung und damit der monetären Ordnung werden Wissenschaft und Kirche eine bedeutende Rolle zugemessen. Vgl. dazu auch *Grossekettler* (1997), S. 72 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Explizierte Positionen zur monetären Ordnung

Neben den indirekt erschließbaren Positionen zur monetären Ordnung enthält die Traditionelle Ordnungspolitik explizite und eindeutige Vorgaben für die Ausgestaltung der monetären Ordnung. Als Grundprinzip wird die Stabilität des Geldwertes vorgegeben. Mit ihr sollen sowohl Mikro- als auch Makroziele verwirklicht werden. Geldwertstabilität ist einerseits eines der sieben – als komplementär eingeschätzten – konstituierenden Prinzipien. Andererseits erhält sie einen besonderen Status – ein Primat – zugewiesen. „Alle Bemühungen, eine Wettbewerbsordnung zu verwirklichen, sind umsonst, solange eine gewisse Stabilität des Geldwertes nicht gesichert ist. Die Währungspolitik besitzt daher für die Wettbewerbsordnung ein Primat" (*Eucken* 1975, S. 256). Stabile Kalkulationsgrundlagen für einzelwirtschaftliche Entscheidungen, aussagefähige Preisrelationen, eine Stabilisierung von Inflationserwartungen sowie Vertrauen für die langfristige Disposition sind notwendige Voraussetzungen für eine funktionierende Marktwirtschaftsordnung. Es ist explizit festzuhalten, daß von einer indirekten Wirksamkeit der monetären (Ordnungs-)Politik ausgegangen wurde. „Durch das Handeln nach diesem Prinzip (Geldwertstabilität) wird nicht ... die Wirtschaft der Währung geopfert. Das Umgekehrte gilt: Durch eine gewisse Stabilisierung des Geldwertes wird es möglich, in den Wirtschaftsprozeß ein brauchbares Lenkungsinstrument einzubauen" (*Eucken* 1975, S. 257).

Die Makroaspekte einer geldwertorientierten monetären Ordnung erschließen sich über die zugrunde gelegte Konjunkturtheorie, eine Variante der monetären Über- und Fehlinvestitionstheorie. Ausgehend von einem Geldzins, der unter dem natürlichen Zins liegt – also verursacht durch eine über die vorhandene Ersparnis hinausgehende Kreditvergabe des Bankensektors – entsteht eine konjunkturelle Überhitzung mit Fehlinvestitionen und Verzerrungen im Produktionsaufbau. Sie wird in der Rezessionsphase, in der die geplanten Nettoinvestitionen unter die geplanten Ersparnisse sinken, korrigiert. Dieser Zyklus ist dann unausweichlich, wenn die Währungsverfassung ein Kreditgeldsystem zuläßt. Ein solches aber geht mit dem Industrialisierungsprozeß einher und fördert diesen. „Die Geldversorgung enthält hierdurch eine außergewöhnliche Elastizität. Investitionen werden sehr erleichtert. Die Industrialisierung wird wesentlich beschleunigt. Aber zugleich wird die Geldversorgung unstabil" (*Eucken* 1989, S. 122).

Die Ausgestaltung der monetären Ordnung wurde damit als eine Determinante für konjunkturelle Schwankungen festgemacht. Dahinter aber stand, daß das „Grundproblem der Geldverfassung" nicht gelöst war. Dieses stellte sich nach *Lutz* (1936, S. 30 f.) dergestalt dar, daß private Banken in einem Wettbewerbsprozeß durch ihre Kreditvergabe (staatliches) Geld schöpfen und „daß für die Aktivseite desselben Geschäfts – die Kreditgewährung – ein prinzipiell anderes Organisationsprinzip zweckentsprechend ist als für die Passivseite – die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaffung von Geld. ... So hat es prinzipiell nicht den geringsten Sinn, die Geldschaffung der durch freie Konkurrenz geregelten privaten Tätigkeit zu überlassen. ... Die Geldschaffung gehört vielmehr zur Domäne des Staates. ... Die Schaffung von Geld hat zu erfolgen nach den übergeordneten Gesichtspunkten einer zweckmäßigen Geld- und Währungspolitik. ... Ganz anders dagegen verhält es sich mit der Gewährung von Kredit. Diese geschieht am besten durch private Institutionen, die im Wettbewerb miteinander stehen."

Die Therapievorschläge im Rahmen der Traditionellen Ordnungstheorie bestehen in einer Veränderung der Ausgestaltung der monetären Ordnung. „Die primäre Gefahr des Kreditsystems ist nicht eine zu starke Kontraktion, diese stellt sich in der Regel stets nur als Konsequenz einer vorangegangenen Expansion dar; die Expansion muß vielmehr reguliert werden. Die frühzeitige Eindämmung funktionsloser Kredithaussen verbessert die Reserveproportion, sie erweitert hierdurch den Spielraum für die Hergabe von Kaufkraft in der Baisse", schlägt *Müller-Armack* (1929, S. 665) vor.

Eucken zieht drei Schlußfolgerungen für die monetäre Ordnung: Die Organisation der Kreditvergabe solle angesichts des Grundproblems der Geldverfassung keinesfalls der staatlichen Regulierung überlassen werden. Der Staat würde den Wünschen der Interessengruppen nicht standhalten. Die Geldversorgung sei vielmehr Angelegenheit der Notenbank. Doch sei dieser ihre Ermessensfreiheit zu nehmen. Die Begründung erfolgt politökonomisch: „... weil die Erfahrung zeigt, daß eine Währungsverfassung, die den Leitern der Geldpolitik freie Hand läßt, diesen mehr zutraut, als ihnen im allgemeinen zugetraut werden kann. Unkenntnis, Schwäche gegenüber Interessengruppen und der öffentlichen Meinung, falsche Theorien, alles das beeinflußt diese Leiter sehr zum Schaden der ihnen anvertrauten Aufgabe. Gerade in der heutigen Situation besteht eine große Gefahr, daß eine nicht automatisch konstruierte Währungsverfassung zur Inflation mißbraucht wird. Die Versuchung ist nämlich übergroß, Disproportionalitäten, die im Produktionsprozeß entweder als Folge einer 'Vollbeschäftigungspolitik um jeden Preis', oder aus den Machtkämpfen wirtschaftlicher Gruppen oder aus sonstigen Gründen entstehen, vorübergehend durch inflatorische Maßnahmen – Kreditexpansion, Abwertung, Politik des niedrigen Zinses und dergleichen – zu überdecken. Eine solche Geldpolitik verfährt wie ein Baumeister, der anstatt dem Gebäude ein solides Fundament zu geben, seine Aufmerksamkeit in erster Linie auf das Dach konzentriert" (*Eucken* 1975, S. 257 f.).

Ermessensfreiheit und diskretionäre Entscheidungsspielräume seien durch eine automatische Lösung, eine Regelbindung, zu ersetzen. „Eine gute Währungsverfassung sollte ... nicht nur so konstruiert sein, daß sie den Geldwert möglichst stabil hält. ... Wie die Wettbewerbsordnung selber sollte sie möglichst automatisch funktionieren" (*Eucken* 1975, S. 257). Er schlägt eine Warenreservewährung vor. „Eine solche Institution würde in der Tat einen wäh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungspolitischen Stabilisator darstellen, und zwar einen automatisch wirkenden, dessen Funktion nicht von den jeweiligen, alltäglichen Entscheidungen politischer Stellen abhängt. Infolge der Interdependenz aller Warenpreise und Einkommen würde sich die Regulierung der Geldmenge auf alle Preise und die Einkommen auswirken" (*Eucken* 1975, S. 262). *Wagener* (1996) zeigt auf, daß *Eucken* (1975, S. 257) mit seinem währungspolitischen Stabilisator nicht nur die Schaffung wertstabilen, sondern implizit auch neutralen Geldes erwartet, wenn er argumentiert, daß man damit hoffen könne, „daß die der Wettbewerbsordnung immanente Tendenz zu einem Gleichgewicht sich auswirkt, statt wie in der Vergangenheit wegen der mangelnden Konstruktion der bestehenden Währungsverfassungen in einen dauernden Wechsel der Konjunkturen ... umzuschlagen." Wertstabiles und neutrales Geld können jedoch nicht gleichgesetzt werden. „In dieser Situation befindet sich *Eucken* mit seinen Vorstellungen zu einer stabilen Geldordnung. Mit der Aufforderung, über einen stabilen Geldwert dem Gleichgewicht zum Durchbruch zu verhelfen, bewegt er sich entweder im Bereich der Statik, oder er trennt nicht scharf zwischen stabilem Geld und neutralem Geld" (*Wagener* 1996, S. 87). Der Vorschlag der Warenreservewährung hält theoretischen Einwänden nicht stand (dazu *Friedman* 1951).

Es ist hervorzuheben, daß im Rahmen der Traditionellen Ordnungstheorie klar erkannt wurde, daß eine internationale Währungsordnung in Form eines Festkurssystems nicht nur die Konvergenz der Wirtschaftspolitik der beteiligten Staaten voraussetzt, sondern auch deren „nicht-interventionistische" Ausgestaltung (eine detaillierte Analyse bei *Bernholz* 1989, S. 6 ff.). *Eucken* (1949) fordert für die Ausgestaltung der internationalen Währungsordnung marktwirtschaftlich organisierter Ökonomien die Erfüllung von drei Kriterien: Stabilisierung der Wechselkurse, automatisches Funktionieren, Vermeidung konjunktureller Schwankungen.

Die Betonung der Interdependenz der monetären Ordnung mit den anderen Elementen der Wirtschaftsordnung, ihre Einbindung in die internationale Währungsordnung, die Hervorhebung der Bedeutung der politischen und sozialen Institutionen für ihre Ausgestaltung sowie deren Konsequenzen für die wirtschaftlichen Ergebnisse und für die individuelle Freiheit der Wirtschaftssubjekte sind die weiteren Merkmale, die zur Beschreibung des Stellenwertes der monetären Ordnung in der Traditionellen Ordnungstheorie heranzuziehen sind. Bereits an dieser Stelle ist hervorzuheben, daß die Neue Ordnungstheorie dahinter zurückfällt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

E. Monetäre Ordnung im Lichte der Neuen Institutionenökonomik

I. Komparative Vorteile und Grenzen des Ansatzes

Das Ergebnis einer Analyse der Neuen Institutionenökonomik im Hinblick auf den Stellenwert und die Ausgestaltungsvorschläge der monetären Ordnung muß enttäuschen. Zahlreiche Hinweise auf Geld als „Institution per se" suggerieren, daß eine systematische Analyse der monetären Ordnung im Zentrum dieses Ansatzes stehen müßte. Zum zweiten wird der Anspruch erhoben, Entstehung und Wandel von Institutionen endogen zu erklären, wodurch Hoffnungen für eine Theorie der monetären Ordnung mit der Erklärung ihrer Entwicklungsdynamik hervorgerufen werden. Während die Traditionelle Ordnungstheorie den institutionellen Rahmen als Einflußfaktor sieht, ist seine ökonomische Analyse ein Gegenstand der Neuen Institutionenökonomik. Schließlich soll untersucht werden, wie Akteure auf durch Institutionen geschaffene Verhaltensanreize reagieren. Interessen von politischen Akteuren und das Verhalten der Adressaten von entsprechenden Angeboten können daher besser berücksichtigt werden. Auch dieser Aspekt wird von der Alten Ordnungstheorie ausgeblendet. Im Mittelpunkt steht vielmehr der nicht näher konkretisierte Zusammenhang zwischen Wirtschaftsordnung und gesamtwirtschaftlichen Ergebnissen (*Schüller* 1987, S. 75). Mit diesem Anspruch baut sich die Neue Institutionenökonomik aber auch einen Vorteil gegenüber der monetären Theorie auf, falls sie in der Lage ist, ihn einzulösen.

Es stellt sich allerdings heraus, daß nur im Rahmen von wirtschaftshistorischen Arbeiten Gesamtordnungen (Wirtschaftsordnung, Gesellschaftsordnung) die Analyseobjekte bilden. Es dominiert die Untersuchung von Einzelphänomenen (z. B. Unternehmen, Schiedsgerichte, Preissystem usw.). Horizontale Interdependenzen zwischen Institutionen, deren Berücksichtigung ein Vorzug der Traditionellen Ordnungstheorie war, werden vernachlässigt. Daneben mußte inzwischen anerkannt werden, daß der ökonomische Erklärungsgehalt institutionellen Wandels nicht so weit trägt, wie ursprünglich erwartet wurde. Der exogene Datenkranz konnte nur vermeintlich und unter Inkaufnahme von plausiblen Ex-post-Erklärungen endogenisiert werden. Dies kann mit folgenden Überlegungen begründet werden. Die Existenz begrenzter Informationswahrnehmungs- und Informationsverarbeitungskapazitäten sowie die gegenseitige Beeinflussung von selektiver Wahrnehmung und Präferenzordnung lassen unintendierte Handlungsfolgen erwarten (*Tietzel* 1985; *Witt* 1988). Der einzelwirtschaftliche Wunsch, Transaktionskosten (zu Lasten Dritter) zu senken, kann durch staatliche Maßnahmen (zugunsten dieser Dritten) konterkariert werden, die insgesamt transaktionskostenerhöhend wirken (*Ribhegge* 1991). Schließlich erfolgen Institutionenanalysen und Public-Choice-Analysen nebeneinander und wurden bislang nicht integriert. Die Berücksichtigung staatlicher Macht, Büro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kratieinteressen sowie Aktivitäten von Interessengruppen aber sind geeignet, Transaktionskostenüberlegungen zu relativieren. *Herrmann-Pillath* (1991, S. 39) geht so weit, „die Entstehung effizienter Institutionen ... in der Regel als eine unbeabsichtigte Nebenwirkung machtorientierter individueller Handlungen" zu interpretieren. Damit würden aber die Vorzüge der Neuen gegenüber der Alten Ordnungstheorie, die Emergenz und den Wandel von Institutionen endogen erklären zu können, weitgehend zunichte. Dies hat auch Konsequenzen für die Erklärung der Entwicklungsdynamik einer monetären Ordnung.

II. Monetäre Institutionen als Untersuchungsobjekt der Neuen Institutionenökonomik

Es hat sich gezeigt, daß monetäre Institutionen nicht im Zentrum der Neuen Institutionentheorie stehen. Wird von der plausiblen ökonomischen Entstehungsgeschichte des Geldes[16] abgesehen, bei der einerseits auf *Menger* (1909), andererseits auf die neoklassische Mikrotheorie des Geldes rekurriert wird, existieren bisher Arbeiten, die in drei Kategorien einzuordnen sind. Einzelne monetäre Phänomene wie die Herausbildung von Finanzintermediären oder die Vereinbarung von internationalen Währungsverträgen werden mit dem Instrumentarium der Institutionenökonomik analysiert. Letztere werden als relationale Verträge interpretiert. Die Definition der Inhalte, die Formen der Übertragungsmöglichkeiten von Verfügungsrechten sowie Vorkehrungen gegen Ex-post-Opportunismus stehen im Vordergrund. Untersuchungen zum Louvre-Abkommen der G7 (*Richter* 1989; *Richter / Schmidt-Mohr* 1992) und in ersten Ansätzen zur Europäischen Währungsunion (*Richter* 1991; *Häder / Niebaum* 1997) liegen vor. Die Möglichkeiten der Neuen Ordnungstheorie in diesem Bereich sind nicht ausgeschöpft.

Eine zweite Kategorie von Arbeiten bilden Public-Choice-Analysen, in deren Mittelpunkt die monetäre Politik steht. Für Regierung und Notenbankmanagement (*Frey / Schneider* 1981; *Willeke* 1993) oder für einzelne Gruppen innerhalb der Notenbank (*Vaubel* 1993) werden unterscheidbare Zielfunktionen definiert (Überblick, der sich auf Arbeiten über die Notenbankpolitik in Deutschland und USA bezieht, bei *Kirchgässner* 1996). Unter der Berücksichtigung unterschiedlicher Abhängigkeitsgrade, Rekrutierungspraktiken und Zielfunktionen für das Notenbankmanagement wird gefragt, ob die Ausgestaltung der monetären Politik von Wahlterminen abhängig ist. Neben der These des politischen Konjunkturzyklus wird die Klientelthese geprüft. Gelingt es

[16] Auch hier ist anzumerken, daß sich die Autoren der diesbezüglichen Arbeiten im Rahmen der neoklassischen monetären Theorie einerseits und der Neuen Institutionenökonomik andererseits ignorieren. Als Beleg für letztere siehe z. B. den Überblicksband von *Richter / Furubotn* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Regierungen mit unterschiedlichen Ideologien gemäß ihren Zielfunktionen Einfluß auf die Notenbankpolitik zu gewinnen? In beiden Ausprägungen werden einzelne Elemente der monetären Ordnung als Verhaltensanreize interpretiert. Für beide Thesen existiert keine eindeutige empirische Evidenz. Daneben wird das Zentralbankverhalten im Untersuchungsdesign der Bürokratietheorie analysiert (*Acheson / Chant* 1973). Die Arbeiten dieser Kategorie sind wesentliche und wertvolle Ergänzungen der Traditionellen Ordnungstheorie und der monetären Theorie. Sie stellen die formellen Institutionen der Zentralbankverfassung in den Mittelpunkt, berücksichtigen aber auch – ohne dies entsprechend zu charakterisieren – informelle Institutionen.

Im Rahmen der Neuen Institutionentheorie im engeren Sinn ist schließlich eine dritte Kategorie von Arbeiten anzusiedeln, die weitgehend auf *Richter* (1987, 1988, 1989a, 1991, 1994, 1994a, 1996a) zurückgehen. Seine Arbeiten weisen mehrere Facetten auf und können als kennzeichnend für die Behandlung der monetären Ordnung im Rahmen der Neuen Institutionentheorie herangezogen werden. Mit der Festlegung der Inhalte einer elementaren Währungsordnung wird die monetäre Ordnung in ihrem Gesamtzusammenhang gesehen und weiter gefaßt als die eigentliche Notenbankverfassung. Da die Analyse jedoch von Gleichgewichtszuständen ausgeht und komparativ statisch ist, bleiben alle Anpassungsprozesse unberücksichtigt (*Richter* 1987). Dies gilt sowohl für die Anpassung der Erwartungen der Wirtschaftssubjekte an einzelne Ordnungselemente als auch für deren Veränderung. Es ist also keine Theorie der monetären Ordnung entstanden, aber eine Basis für weitere Arbeiten.

Im Mittelpunkt der institutionentheoretischen Analysen der Geldordnung steht die Währungsgemeinschaft. Sie setzt sich aus Geldverwendern und Geldanbietern zusammen. Diese vereinbaren eine gemeinsame monetäre Ordnung. Sie ist die Antwort von unter Ungewißheit eingeschränkt rational entscheidenden Individuen, die mit sozialen Dilemmasituationen fertig werden möchten. Die Notenbankverfassung wird als relationaler Vertrag verstanden, als Vereinbarung, die nicht alle Eventualitäten detailliert regelt, aber Verfahrensregeln zur Bewältigung neuer Entwicklungen und Konfliktsituationen enthält. Die Gemeinschaft wird als Prinzipal-Agent-Beziehung interpretiert. Die Geldverwender beauftragen das Notenbankmanagement. Es liegen Informationsvorteile zugunsten des Notenbankmanagements vor. Die Prinzipale können nur das Ergebnis – die monetäre Situation – beobachten, das vom Verhalten des Agenten sowie von Umwelteinflüssen bestimmt wird. Sie sind mit einer Qualitäts- und mit einer Verhaltensunsicherheit des Agenten konfrontiert. Es wird davon ausgegangen, daß die Geldverwender höhere transaktionsspezifische Investitionen[17] zu tätigen hatten, also stärker eingeschlossen sind als Notenbank und

[17] Es handelt sich um Investitionen, deren Rentabilität an die Fortführung der Beziehung gebunden ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Regierung. Ein Ausklinken aus der Währungsgemeinschaft ist mit hohen Kosten verbunden.

Unter den gegebenen Voraussetzungen ist also nach effektiven Mechanismen zu suchen, die ein Handeln des Agenten im Interesse des Prinzipals sicherstellen: eine Ex-ante-Absicherung vor Ex-post-Opportunismus. Dies ist eine andere Diktion für die Commitment-Technologie der Theorie der monetären Politik. Einerseits muß dem Notenbankmanagement Flexibilität eingeräumt werden, andererseits sollen institutionelle Vorkehrungen die Nutzung der Entscheidungsspielräume zugunsten der Prinzipale sicherstellen. Neben der Reputation der Notenbank und anreizkompatibler Verträge für ihr Management, werden drei soziologische Konzepte entlehnt, die diesen Tatbestand abbilden sollen: Organisationskultur, fokaler Punkt und Netzwerke.

Ihre Existenz läßt die Prinzipale ein bestimmtes Verhalten des Agenten erwarten, das ihren Präferenzen entspricht, als zielführend eingeschätzt wird und überprüft werden kann. Letztlich wird damit die Währungsgemeinschaft als eine Werte- und Interpretationsgemeinschaft gesehen. Bezogen auf die monetäre Ordnung soll damit eine Stabilitätskultur abgebildet werden. Der Transmissionsmechanismus ist die Kanalisierung von Erwartungen durch die Herausbildung von informellen Institutionen. Aus dem Argumentationszusammenhang kann abgeleitet werden, daß die einzelnen Gruppen der Gesellschaft (Netzwerk) durchgehend die Geldwertstabilität als einziges Ziel der Notenbank sowie die indirekte Ausrichtung der monetären Politik (fokaler Punkt) befürworten und daß sie davon ausgehen, daß die Notenbank in der Lage und willens ist, diesen Präferenzen zu entsprechen (Organisationskultur). Implizit und vage ist damit die Interdependenz von Ordnungszusammenhängen angesprochen, die im Rahmen der Alten Ordnungstheorie strikt hervorgehoben wurde und die eine Determinante des Ordnungswandels darstellt.

Ein zweiter Kritikpunkt hat daran anzusetzen, daß die Gruppe der Geldverwender als homogen in ihren Vorstellungen über die adäquate Ausgestaltung der monetären Ordnung betrachtet wird. Diese Annahme ist realitätsfremd und führt zur Forderung, Public-Choice-Analysen der monetären Politik zu forcieren und deren Ergebnisse tatsächlich in die Neue Institutionentheorie zu integrieren. Ein dritter Kritikpunkt besteht darin, daß die Ergebnisse der Theorie der monetären Politik zu ihrer dynamischen Inkonsistenz bislang nicht systematisch in die Neue Institutionentheorie integriert wurden. Die beiden Ansätze weisen hinsichtlich Erkenntnisinteresse und Ergebnisse Gemeinsamkeiten, methodisch aber große Unterschiede auf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

F. Die Perspektive der monetären Ordnung als Objekt der Ordnungstheorie

Wird zusammenfassend der Stellenwert und die inhaltliche Ausgestaltung der monetären Ordnung im Rahmen der Traditionellen Ordnungstheorie und der Neuen Institutionenökonomik verglichen, so ist folgendes festzuhalten: Die Vorzüge der Traditionellen Ordnungstheorie bestehen in der Betonung der Einbindung der monetären Ordnung in den gesamten Ordnungszusammenhang sowie in der klaren Begründung für ihre konkrete Ausgestaltung (z. B. Primat der Geldwertstabilität, Strategie einer indirekt wirksamen und langfristig orientierten monetären Politik, Regelbindung). Als Nachteil ist einerseits die Ausblendung der Kalküle der privaten Wirtschaftssubjekte und der wirtschaftspolitischen Akteure, die als Reaktion auf die ordnungsimmanenten Verhaltensanreize stattfinden, zu konstatieren. Dazu kommt, daß die Möglichkeiten einer spontanen Anpassung der monetären Ordnung zu wenig berücksichtigt werden konnten.

Das Potential der Neuen Institutionenökonomik als Analyserahmen für die monetäre Ordnung ist bislang weder ausgelotet noch ausgenutzt. Sowohl bei der Berücksichtigung der Interdependenz der Ordnungszusammenhänge als auch bei der Begründung konkreter Ausgestaltungsvarianten sind grundlegende Defizite anzumahnen. Hier sollten nicht nur die Erkenntnisse der Traditionellen Ordnungstheorie genutzt werden, sondern auch jene der Theorie der monetären Politik. Der Vorteil der Neuen Ordnungstheorie besteht im Potential, unterschiedliche Interessen, transparente Anreizstrukturen und spontane Ordnungselemente zu berücksichtigen. Dies geschieht bis heute nicht.

Die folgenden Überlegungen sind die erste Skizze eines Forschungsprogramms. Es beruht darauf, daß die monetäre Ordnung Spielregeln für Interaktion enthält. Sie soll sozialen Dilemmasituationen auf der Handelnsebene vorbeugen. Es geht um eine rationale Ordnungswahl. Eine solche setzt voraus, daß in diesem Bereich konsensfähige konstitutionelle Interessen vorhanden sind. Sie sind zustimmungsfähig, weil sie alle gesellschaftlichen Gruppen besserstellen (*Buchanan / Tullock* 1962), auch wenn die subkonstitutionellen Interessen einzelner gesellschaftlicher Gruppen divergieren, da individuelle Regel- und Handelnsinteressen voneinander abweichen können.[18] Mit *Vanberg / Buchanan* (1994) können Ordnungspräferenzen in eine Interessen- und in eine Theoriekomponente aufgespalten werden. Die Interessenkomponente spiegelt objektive Betroffenheit, während die Theoriekomponente der individuellen Einschätzung der Folgen der Institutionenwahl Rechnung trägt. Sie enthält die

[18] Als Beispiele können geldwertgefährdende Lohnabschlüsse oder die staatliche Budgetpolitik herangezogen werden, die dem Handelnsinteresse der Akteure entspringen, obwohl auf der konstitutionellen Ebene eine Präferenz für geldwertorientierte Regeln besteht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sicht der relevanten Zusammenhänge. Unkenntnis der objektiven Betroffenheit, „falsche Theorien" und die Verankerung von Partikularinteressen auf der Regelebene können die Vereinbarung einer Geldordnung, die konsensfähige Präferenzen enthält, verhindern oder vermeintliche Spielräume reklamieren lassen.

Gibt es konsensfähige Präferenzen als Basis einer Geldordnung? Zunehmend findet sich empirische Evidenz dafür, daß mit Geldwertstabilität, die zu einer Stabilisierung von Erwartungen führt, keine Kosten in Form niedriger Niveaus und höherer Variabilität der realwirtschaftlichen Entwicklung verbunden sind (*Schaling* 1995; *Eijffinger / De Haan* 1996). "There are benefits (lower inflation) but no apparent costs in term of real output growth" (*Schaling* 1995, S. 110). Wenn von diesem Zusammenhang tatsächlich ausgegangen werden kann, spricht alles für die Verankerung einer ausschließlich geldwertorientierten auf indirekte realwirtschaftliche Wirksamkeit zielenden monetären Politik.

Nicht alle Bevölkerungsgruppen gehen jedoch davon aus, daß unter Berücksichtigung der eigenen Betroffenheit einer so ausgestalteten monetären Ordnung zuzustimmen sei. Dies gilt vor allem dann, wenn mit Blickwinkel auf die monetäre Verfassung der Europäischen Union argumentiert wird, die nun die relevante Abgrenzung für die Währungsgemeinschaft bildet. Es wird mit konkurrierenden Theoriekomponenten argumentiert. Der Prinzipal „Gruppe der Geldverwender" ist keine homogene Einheit, sondern es existieren offensichtlich unterschiedliche Interpretationsgemeinschaften. Eine Interpretationsgemeinschaft kann auch als Gruppe gesehen werden, die die Akzeptanz informeller Institutionen eint. Auch informelle Institutionen prägen Erwartungen und formen Verhaltensmuster.[19] Es geht also darum, den informellen monetären Institutionen mehr Beachtung zu schenken sowie ihr Entstehen und ihre Auswirkungen zu analysieren.

Die formellen Institutionen, die Basis der europäischen Währungsgemeinschaft sind, sind geldwertorientiert und auf indirekte realwirtschaftliche Wirksamkeit ausgerichtet. Ihre Institutionalisierung ist nicht gleichbedeutend mit einer Veränderung der informellen monetären Institutionen. Die Existenz konfligierender formeller und informeller Institutionen ist gleichbedeutend mit der Vernachlässigung der Interdependenz der Gesamtordnung. In einer solchen Konstellation ist davon auszugehen, daß mit der formellen monetären Ordnung andere als die intendierten Effekte verbunden sind.

Ordnungsökonomen haben daher aktuell in der gesellschaftspolitisch höchst relevanten Frage der Ausgestaltung der monetären Ordnung zwei wichtige Aufgaben. Zuerst ist auszuloten, ob Geldwertstabilität überhaupt zu den konsensfähigen konstitutionellen Interessen zählt, was nur in Kooperation mit

[19] Dies kann etwa in Forderungen für Zinssenkungen oder die Vereinbarung von Festkurssystemen zum Ausdruck kommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

monetären Ökonomen zu bewerkstelligen ist. Wenn ja, ist anschließend ein ordnungspolitischer Diskurs zu initiieren, in dem dies offengelegt und begründet wird. Dadurch wird die Theoriekomponente der Ordnungspräferenzen, die durch informelle Institutionen bestimmt wird, tangiert. Gelingt dieses Unterfangen, hätten die Forscher der Neuen Institutionenökonomik in einem Wissenschaftsbetrieb, der derzeit institutionenlose Ansätze forciert (*Frey* 1993), Chancen, wettbewerbsfähig zu werden und ihrem derzeitigen Schicksal als Anbieter von „Nischenprodukten" zu entrinnen.

Literaturverzeichnis

Acheson, K. / *Chant*, J. (1973), Bureaucratic Theory and the Choice of Central Bank Goals: The Case of the Bank of Canada, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 5, S. 637-655.

Baltensperger, E. (1989/90), The Economic Theory of Banking Regulation, in: Furubotn, E. / Richter, R., Hg., The Economics and Law of Banking Regulation, Occasional Paper des Center for the Study of the New Institutional Economics der Universität des Saarlandes, Vol. 2, Saarbrücken, S. 1-21.

– (1996), Banken und Finanzintermediäre, in: von Hagen, J. / Börsch-Supan, A. / Welfens, P.J.J., Hg., Springers Handbuch der Volkswirtschaftslehre 1, Berlin, u. a., S. 269-304.

Barro, R. / *Gordon*, D. (1983), Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 12, S. 101-121.

Benston, G. (1969), An Analysis and Evaluation of Alternative Reserve Requirement Plans, in: Journal of Finance, Vol. 24, S. 849-870.

Bernholz, P. (1983), The Implementation and Maintenance of a Monetary Constitution, in: Dorn, J. / Schwartz, A., Hg., The Search for Stable Money, Chicago / London, S. 83-117.

– (1989), Der deutsche Neoliberalismus und das Problem einer stabilen Währungsverfassung, in: Bernholz, P., Hg., Geldwertstabilität und Währungsordnung, Tübingen, S. 1-36.

Black, F. (1970), Banking and Interest Rates in a World without Money, in: Journal of Bank Research, Vol. 1, S. 9-20.

Bonus, H. / *Weiland*, R. (1995), Die Welt der Institutionen, in: Dieckheuer, G., Hg., Beiträge zur angewandten Mikroökonomik, Berlin, u. a., S. 31-52.

Brennan, H. / *Buchanan*, J. (1981), Monopoly in Money and Inflation, London.

Brunner, K. / *Meltzer*, A. (1971), The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy, in: American Economic Review, Vol. 61, S. 784-805.

Buchanan, J. (1983), Comment: Constitutional Strategy and the Monetary Regime, in: Dorn, J. / Schwartz, A., Hg., The Search for Stable Money, Chicago / London, S. 119-127.

– / *Tullock*, G. (1962), The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor.

Cezanne, W. / *Mayer*, A. (1998), Neue Institutionenökonomik – Ein Überblick, in: Das Wirtschaftsstudium, 27. Jg., S. 1345-1353.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Cowen, T. / *Kroszner*, R. (1987), The Development of the New Monetary Economics, in: Journal of Political Economy, Vol. 95, S. 567-590.

– (1992), German-Language Precursors of the New Monetary Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 148, S. 387-410.

Cukierman, A. (1992), Central Bank Strategy, Credibility and Independence, Cambridge.

Dietl, H. (1993), Institutionen und Zeit, Tübingen.

Duby, G. (1973), Guerriers et paysans, Paris.

Ehrlicher, W. (1981), Geldtheorie und Geldpolitik, in: Albers, W., u. a., Hg., Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 3, Stuttgart / New York, S. 423-451.

Eijffinger, S. / *De Haan*, J. (1996), The Political Economy of Central-Bank Independence, Special Papers in International Economics, No. 19, Princeton.

Eucken, W. (1949), Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung, in: ORDO, Bd. 2, S. 1-99.

– (1975), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 5. A., Tübingen.

– (1989), Die Grundlagen der Nationalökonomie, 9. A., Berlin, u. a.

Fischer, S. (1990), Rules Versus Discretion in Monetary Policy, in: Friedman, B. / Hahn, F., Hg., Handbook of Monetary Economics, Vol. 2, Amsterdam, S. 1155-1184.

Frey, B. (1993), An Economic Analysis of the New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, S. 351-359.

– / *Schneider*, F. (1981), Central Bank Behavior: A Positive Empirical Analysis, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 7, S. 291-315.

Friedman, B. / *Hahn*, F. (1990), Hg., Handbook of Monetary Economics, Vol. 1, Vol. 2, Amsterdam.

Friedman, M. (1951), Commodity-Reserve Currency, in: Journal of Political Economy, Vol. 59, S. 203-232.

– (1960), A Program for Monetary Stability, New York.

– (1970), Controls on Interest Rates paid by Banks, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 2, S. 15-32.

– (1983), Monetary Policy: Tactics versus Strategy, in: Dorn, J. / Schwartz, A., Hg., The Search for Stable Money, Chicago / London, S. 361-382.

Fuhrmann, W. (1990), Was ist und wozu studieren wir Geld?, in: Österreichisches Bankarchiv, S. 329-336.

Greenfield, R. / *Yeager*, L. (1983), A Laissez-faire Approach to Monetary Stability, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 15, S. 302-315.

Grossekettler, H. (1997), Die Wirtschaftsordnung als Gestaltungsaufgabe. Entstehungsgeschichte und Entwicklungsperspektiven des Ordoliberalismus nach 50 Jahren Sozialer Marktwirtschaft, Münster / Hamburg.

Häder, M. / *Niebaum*, H. (1997), EWU und Stabilitätskultur aus institutionenökonomischer Sicht, in: Wirtschaftsdienst, Bd. 77, S. 94-98.

Hall, R. (1982), Monetary Trends in the United States and the United Kingdom: A Review from the Perspective of New Developments in Monetary Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 20, S. 1552-1556.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Harris, D. (1974), Credit Rationing at Commercial Banks, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 6, S. 227-240.

Hartwig, K.-H. (1988), Ordnungstheorie und die Tradition ökonomischen Denkens, in: Cassel, D. / Ramb, B. / Thieme, H.J., Hg., Ordnungspolitik, München, S. 31-51.

Hayek, F.A. von (1976), Choice in Currency, London.

– (1977), Entnationalisierung des Geldes, Tübingen.

Herrmann-Pillath, C. (1991), Der Vergleich von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen: Wissenschaftsphilosophische und methodologische Betrachtungen zur Zukunft eines ordnungstheoretischen Forschungsprogramms, in: ORDO, Bd. 42, S. 15-67.

Hester, D. (1970), Reflections on the Discount Window, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 2, S. 151-157.

Hicks, J. (1948), Value and Capital, 2. A., Oxford.

Hirshleifer, J. (1973), Exchange Theory: The Missing Chapter, in: Western Economic Journal, Vol. 11, S. 129-148.

Hodgson, G. (1998), The Approach of Institutional Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 166-192.

Hutchison, T. (1984), Institutionalist Economics Old and New, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 140, S. 20-29.

Issing, O. (1997), Geldwertstabilität als ordnungspolitisches Problem, in: ORDO, Bd. 48, S. 167-178.

Johnson, H. (1968), Problems of Efficiency in Monetary Management, in: Journal of Political Economy, Vol. 76, S. 971-990.

– (1971), Discussion, in: Clayton, G. / Gilbert, J. / Sedgwick, R., Hg., Monetary Theory and Monetary Policy in the 1970s, Oxford, S. 29-31.

Jones, R. (1976), The Origin and Development of Media of Exchange, in: Journal of Political Economy, Vol. 84, S. 757-775.

Kirchgässner, G. (1996), Geldpolitik und Zentralbankverhalten aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie, in: Bofinger, P. / Ketterer, K.-H., Hg., Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Geldpolitik, Tübingen, S. 21-41.

Kiwit, D. / *Voigt*, S. (1995), Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, in: ORDO, Bd. 46, S. 117-148.

Klein, B. (1974), The Competitive Supply of Money, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 6, S. 423-453.

Knapp, G. (1905), Staatliche Theorie des Geldes, Berlin.

Kydland, F. / *Prescott*, E. (1977), Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, in: Journal of Political Economy, Vol. 85, S. 473-491.

Laum, B. (1924), Heiliges Geld. Eine historische Untersuchung über den sakralen Ursprung des Geldes, Tübingen.

Leijonhufvud, A. (1983), Constitutional Constraints on the Monetary Powers of Government, in: Dorn, J. / Schwartz, A., Hg., The Search for Stable Money, Chicago / London, S. 129-143.

Leipold, H. (1989), Das Ordnungsproblem in der ökonomischen Institutionentheorie, in: ORDO, Bd. 40, S. 129-146.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1989a), Neuere Ansätze zur Weiterentwicklung der Ordnungstheorie, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 8, Tübingen, S. 13-29.

Lutz, F. (1936), Das Grundproblem der Geldverfassung, Stuttgart / Berlin. Wiederabgedruckt und hier zugrunde gelegt Lutz, F. (1962), Geld und Währung. Gesammelte Abhandlungen, Tübingen, S. 28-102.

Matthews, R. (1986), The Economics of Institutions and the Sources of Growth, in: Economic Journal, Vol. 96, S. 903-918.

Meltzer, A. (1967), Major Issues in the Regulation of Financial Institutions, in: Journal of Political Economy, Vol. 75, S. 482-501.

Menger, C. (1909), Geld, in: Conrad, J. / Elster, L. / Lexis, W. / Loening, E., Hg., Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Bd., 3. A., Jena, S. 555-610.

Müller-Armack, A. (1929), Konjunkturforschung und Konjunkturpolitik, in: Elster, L. / Weber, A., Hg., Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Ergänzungsband, Jena, S. 645-677.

Niehans, J. (1980), Theorie des Geldes, Bern.

North, D. (1988), Theorie des institutionellen Wandels, Tübingen.

– (1991), Institutions, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5/1, S. 97-112.

– (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.

Oh, S. (1989), A Theory of a Generally Acceptable Medium of Exchange and Barter, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 23, S. 101-119.

Persson, T. / *Tabellini*, G. (1993), Macroeconomic Policy, Credibility and Politics, London.

Pirker, R. / *Rauchenschwandtner*, H. (1998), Sense of Community: A Fundamental Concept of Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 154, S. 406-421.

Poole, W. (1970), Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in a Simple Stochastic macro Model, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, S. 197-216.

Reuter, N. (1994), Institutionalismus, Neo-Institutionalismus, Neue Institutionelle Ökonomie und andere „Institutionalismen". Eine Differenzierung konträrer Konzepte, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 114, S. 5-23.

– (1998), Institutionen in der Ökonomik – zum Verhältnis von „Alter" und „Neuer" Institutionenökonomik, in: Elsner, W., Hg., Ökonomie in gesellschaftlicher Verantwortung, Berlin, S. 61-91.

Ribhegge, H. (1991), Der Beitrag der Neuen Institutionenökonomik zur Ordnungspolitik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 10, Tübingen, S. 38-60.

Richter, R. (1987), Geldtheorie, Berlin, u. a.

– (1988), The New Institutional Economics Applied to Monetary Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 144, S. 208-224.

– (1989), The Louvre Accord from the Viewpoint of the New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, S. 704-719.

– (1989a), Bankenregulierung aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, Working Paper des Center for the Study of the New Institutional Economics der Universität des Saarlandes, Januar, Saarbrücken.

– (1989/90), Banking Regulation as Seen by the New Institutional Economics, in: Furubotn, E. / Richter, R., Hg., The Economics and Law of Banking Regulation, Occasional Paper des Center for the Study of the New Institutional Economics der Universität des Saarlandes, Vol. 2, Saarbrücken, S. 1-21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1990), Sichtweise und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 110, S. 571-591.

– (1991), Über Papierstandards, Währungsunionen und das Ende der D-Mark, Diskussionsbeitrag der Arbeitsstelle für Neue Institutionenökonomik der Universität des Saarlandes, Mai, Saarbrücken.

– (1994), Institutionen ökonomisch analysiert, Tübingen.

– (1994a), „Stabilitätskultur" als Problem der Institutionen-Ökonomik", in: Hesse, H. / Issing, O., Hg., Geld und Moral, München, S. 73-90.

– (1996), Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, the Leader of the Younger German Historical School, Seen With Neoinstitutionalists' Eyes, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 152, S. 567-592.

– (1996a), Theorie der Notenbankverfassung aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in: Bofinger, P. / Ketterer, K.-H., Hg., Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Geldpolitik, Tübingen, S. 119-136.

– (1998), Neue Institutionenökonomik. Ideen und Möglichkeiten, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Beiheft 6, S. 323-355.

– / *Schmidt-Mohr*, U. (1992), An Institutional Analysis of the Louvre Accord, in: Giersch, H., Hg., Money, Trade and Competition. Essays in Honor of Egon Sohmen, Berlin, S. 59-86.

– / *Furubotn*, E. (1996), Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.

Rolnick, A. (1976), Evaluating the Effectiveness of Monetary Reforms, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 2, S. 271-296.

Samuelson, P. (1968), What Classical and Neo-Classical Monetary Theory Really was, in: Canadian Journal of Economics, Vol. 1, S. 1-15.

Schaling, E. (1995), Institutions and Monetary Policy. Credibility, Flexibility and Central Bank Interdependence, Aldershot.

Schmidtchen, D. (1984), German „Ordnungspolitik" as Institutional Choice, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 140, S. 54-70.

Schüller, A. (1976), Spontane Ordnungen in der Geldwirtschaft und das Inflationsproblem, Tübingen.

– (1987), Ordnungstheorie – Theoretischer Institutionalismus. Ein Vergleich, in: Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme, Hg., Ordnungstheorie: Methodologische und institutionentheoretische Entwicklungstendenzen, Marburg, S. 74-100.

Streit, M. / *Wegner*, G. (1988), Information, Transaction Cost, and Catallaxy – Reflections on Some Key Concepts of Evolutionary Market Theory, Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung, Discussion Paper, S. 367-388, Mannheim.

Theurl, E. (1996), Staat und Gesundheitswesen – Analyse historischer Fallbeispiele aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomie, Wien.

Theurl, T. (1997), Europäische Währungsunion: Determinanten der monetären Glaubwürdigkeit, in: Aussenwirtschaft, 52. Jg., S. 387-407.

Tietzel, M. (1985), Wirtschaftstheorie und Unwissen, Tübingen.

– (1991), Der Neue Institutionalismus auf dem Hintergrund der alten Ordnungsdebatte, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 10, S. 3-37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tobin, J. (1960), Towards Improving the Efficiency of the Monetary Mechanism, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 42, S. 276-279.

Vanberg, V. (1981), Liberaler Evolutionismus oder vertragstheoretischer Konstitutionalismus, Tübingen.

– (1988), „Ordnungstheorie" as Constitutional Economics – The German Conception of a „Social Market Economy", in: ORDO, Bd. 39, S. 17-31.

– (1997), Die normativen Grundlagen der Ordnungspolitik, in: ORDO, Bd. 48, S. 707-726.

– / *Buchanan*, J. (1994), Interest and Theories in Constitutional Choice, in: Vanberg, V., Hg., Rules and Choice in Economics, London, S. 167-177.

Vaubel, R. (1984), The Government's Money Monopoly: Externalities or Natural Monopoly?, in: Kyklos, Vol. 37, S. 27-58.

– (1993), Eine Public Choice Sicht der Deutschen Bundesbank und ihre Implikationen für die Europäische Währungsunion, in: Duwendag, D., Hg., Europa vor dem Eintritt in die Wirtschafts- und Währungsunion, Berlin, S. 23-79.

Voigt, S. (1996), Die Konstitutionelle Ökonomik als Herausforderung für die Theorie der Wirtschaftspolitik – zugleich eine Skizze zur Weiterentwicklung einer ökonomischen Theorie der Verfassung, in: Pies, I. / Leschke, M., Hg., James Buchanans Konstitutionelle Ökonomik, Tübingen, S. 157-183.

– (1998), Das Forschungsprogramm der Positiven Konstitutionenökonomik, Diskussionsbeitrag 01-98 des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Jena.

Wärneryd, K. (1989), Legal Restrictions and the Evolution of Media of Exchange, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, S. 613-626.

Wagener, H.-J. (1996), Stabiles Geld oder neutrales Geld: Eine ordnungspolitische Diskussion, in: Bofinger, P. / Ketterer, K.-H., Hg., Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Geldpolitik, Tübingen, S. 71-90.

Walras, L. (1926), Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth, London.

Wentzel, D. (1995), Geldordnung und Systemtransformation: ein Beitrag zur ökonomischen Theorie der Geldverfassung, Stuttgart, u. a.

Willeke, C. (1993), Zentralbanken und Inflation, Berlin.

Witt, U. (1988), Eine individualistische Theorie der Entwicklung ökonomischer Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 7, Tübingen, S. 72-95.

Yeager, L. (1968), Essential Properties of the Medium of Exchange, in: Kyklos, Vol. 21, S. 45-68.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Theresia Theurl*

Monetäre Ordnung im Lichte der Traditionellen Ordnungstheorie und der Neuen Institutionenökonomik

Von *Uwe Vollmer*, Leipzig

Theresia Theurl untersucht in ihrem Beitrag, was Geldtheorie, Traditionelle Ordnungstheorie und Neue Institutionenökonomik leisten, um die bestehende Geldordnung und in der Realität beobachtbare monetäre Institutionen zu erklären. Im Mittelpunkt ihrer Analyse stehen dabei zwei Fragestellungen:

- Was haben Geldtheorie, Ordnungstheorie und Institutionenökonomik in der Vergangenheit geleistet, um Erscheinungen und Abläufe im Finanzsektor einer Volkswirtschaft zu erklären?
- Lohnt es sich zukünftig, ordnungstheoretische oder institutionenökonomische Methoden auf monetäre Fragestellungen anzuwenden und den Finanzsektor durch die „Brille" der Institutionenökonomik zu betrachten?

Bezogen auf die Vergangenheit stellt Frau *Theurl* eher ein Nebeneinander von Traditioneller Ordnungstheorie bzw. Neuer Institutionenökonomik einerseits und monetärer Ökonomik andererseits fest, zwischen denen nur wenige Berührungspunkte bestehen. Zur Schnittmenge gemeinsamer Fragestellungen gehört vor allem die Diskussion um Regelbindung versus Ermessensfreiheit in der Theorie der Wirtschaftspolitik. Diese Frage war sowohl Gegenstand der Monetarismus-Keynesianismus-Kontroverse in der Geldtheorie als auch der Traditionellen Ordnungstheorie. Sie ist Bestandteil der modernen Institutionenökonomik und wurde jüngst im Rahmen der Theorie der Geldpolitik in der Diskussion um die Zeitinkonsistenz diskretionärer Geldpolitik wieder aufgegriffen. Gemeinsames Ergebnis all dieser verschiedenen Blickrichtungen ist die Erkenntnis, daß glaubwürdige Regeln soziale Dilemmata zu vermeiden helfen. Dies gilt auch für Regeln in der Geldpolitik, durch die die Inflationsrate bei einer im Durchschnitt unveränderten Arbeitslosenquote vermindert wird.

Bezogen auf die Zukunft ist Frau *Theurl* verhalten optimistisch und sieht unausgenutzte Potentiale zur Zusammenarbeit zwischen Ordnungstheorie bzw. Institutionenökonomik und monetärer Ökonomik vor allem auf dem Gebiet der Konstitutionellen Ökonomik und bei der Frage nach der optimalen institutionellen Ausgestaltung von Währungsverfassungen. Diese Frage wird mit dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Start der Europäischen Währungsunion besonders aktuell, und Ordnungsökonomen wie Geldtheoretiker müssen darüber nachdenken, ob die konstruierte Europäische Währungsverfassung sich als eine stabile Institution erweisen oder sich unter dem Druck konfligierender informeller Institutionen verändern wird.

Ich teile prinzipiell die Einschätzung der Referentin, bin allerdings der Meinung, daß der Überlappungsbereich vor allem von Institutionenökonomik und monetärer Ökonomik in der Vergangenheit sehr viel größer war, als von ihr konstatiert wird, und daß es in Zukunft noch enorme Potentiale für weitere institutionenökonomische Analysen monetärer Prozesse gibt. Zur Begründung beider Thesen möchte ich zunächst auf die Definition des Institutionenbegriffs und auf den Gegenstand der Institutionenökonomik eingehen: Institutionen sind Regelmäßigkeiten im menschlichen Verhalten oder menschliche Verhaltensnormen, und die Institutionenökonomik befaßt sich damit, solche Regelmäßigkeiten im menschlichen Verhalten zu erklären und ihre Konsequenzen für Wirtschaftsprozesse abzuleiten.

Legt man diesen Institutionenbegriff zugrunde, ist Geld sehr wohl eine Institution par excellence, und die Geldtheorie ein geborenes institutionenökonomisches Anwendungsgebiet. Wirtschaftssubjekte verwenden nämlich regelmäßig im Tauschverkehr eine geringe Zahl von Gütern als Tauschmedia, deren Materialwert erheblich niedriger als ihr Tauschwert ist, und die Frage, warum das so ist, ist eine institutionentheoretische Frage. Das gilt auch für die Antwort, die in der geldtheoretischen Literatur auf diese Frage gegeben wird: Wirtschaftssubjekte verwenden regelmäßig Geld, weil sie dadurch die mit dem Tausch verbundenen Transaktionskosten senken können. Es lohnt sich damit, monetäre Fragestellungen durch die „Brille" der Institutionenökonomik zu betrachten, und dies ist in der Vergangenheit geschehen, auch ohne daß solche Analysen explizit als institutionenökonomische Studien ausgewiesen waren.

Ein zweites Beispiel für den Überlappungsbereich von monetärer Ökonomik und Institutionenökonomik bildet die Frage nach der Existenz von Geschäftsbanken. Warum stellen wirtschaftliche Überschußeinheiten ihr Kapital nicht direkt den Defiziteinheiten zur Verfügung, sondern schalten ein Kreditinstitut dazwischen, das zusätzliche Kosten verursacht? In der Literatur wird u. a. folgende Antwort auf diese Frage gegeben: Aufgrund von Informationsasymmetrien besteht zwischen Gläubigern und Schuldnern eine Prinzipal-Agent-Beziehung, und der Kapitalnehmer hat die Möglichkeit, den Kapitalgeber über das tatsächliche Projektergebnis falsch zu informieren. Dann kann es für alle Beteiligten kostengünstiger sein, wenn eine Geschäftsbank im Auftrag vieler Kapitalgeber den Kapitalnehmer überwacht, als wenn jeder Gläubiger seinen Schuldner direkt kontrolliert (*Diamond* 1984). Die Geschäftsbank wird damit als eine Institution zur effizienten Lösung eines Prinzipal-Agent-Problems angesehen, und ihre Funktionsweise wird mit Hilfe des institutionenökonomischen Instrumentariums analysiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In ähnlicher Weise läßt sich eine Vielzahl weiterer Erscheinungen aus dem Finanzsektor vorstellen, für die es sich lohnt, sie mit Hilfe des Instrumentariums der Institutionenökonomik zu untersuchen. Nur einige denkbare Fragestellungen seien erwähnt: Wie wirken Einlagenversicherungen auf das Verhalten von Geschäftsbanken? Was sind die Ursachen von Bankruns und Bankenpaniken? Warum gibt es Versicherungen, Wertpapierbörsen und Warenterminbörsen? Welche Funktionen erfüllen Rating-Agenturen? Welchen Einfluß hat die Finanzintermediation auf das Wirtschaftswachstum?

Es gibt noch einen weiteren Gesichtspunkt, von dem aus betrachtet zukünftig institutionenökonomische Aspekte für monetäre Analysen von wachsender Bedeutung sein werden, und dieser Gesichtspunkt betrifft den Zusammenhang zwischen Institutionen und Wirtschaftsprozessen. Anders als Frau *Theurl* bin ich nicht der Auffassung, daß der "mainstream" der monetären Makrotheorie institutionenlos geblieben sei. Vielmehr argumentieren geldtheoretische Makroanalysen sowohl keynesianischer als auch monetaristischer Prägung implizit vor dem Hintergrund einer Geldverfassung, bei der staatliche Zentralnotenbanken als Monopolisten Primärgeld bereitstellen, für das als gesetzliches Zahlungsmittel ein Annahmezwang besteht und für das jede mögliche Außenseiterkonkurrenz durch das Verbot der Verwendung anderer Formen von Basisgeld ausgeschlossen ist. Diese Geldverfassung ist zwar heute überall realisiert, sie ist jedoch weder die einzig denkbare noch die in der Vergangenheit einzig existente Geldverfassung. Staatliche Notenbanken sind in vielen Ländern vielmehr recht junge Erscheinungen, die ihre Existenz weniger Effizienzüberlegungen als dem Wunsch von Regierungen verdanken, Monopolgewinne bei der Geldproduktion zu verstaatlichen (Überblick bei *Vollmer* 1996, S. 200 ff.).

Eine Alternative zur herrschenden Geldverfassung wäre eine Ordnung, in der der Staat kein gesetzliches Zahlungsmittel vorgibt und sich darauf beschränkt, lediglich die Recheneinheit zu definieren, die in der Volkswirtschaft verwendet wird. Es ist eine institutionentheoretische Fragestellung, ob solch eine Geldverfassung funktionsfähig wäre. Einige Autoren vermuten, daß sie den institutionellen Hintergrund für die geldtheoretischen Überlegungen der Klassiker bildet, deren Prognosen, vor allem das *Say*sche Theorem, auf einer monetären Ordnung ohne gesetzliches Zahlungsmittel beruhen, in der Zahlungsmittel wettbewerblich produziert werden (*Glasner* 1989, S. 49 ff.). Zwar mag man einwenden, daß die Frage, ob das so ist, von eher dogmengeschichtlichem Interesse sei, was bislang auch richtig ist. Allerdings bewegen sich viele Volkswirtschaften in naher Zukunft wieder in Richtung auf solch eine Geldverfassung, wenn "cyber cash" und "electronic banking" an Gewicht gewinnen und Wirtschaftssubjekte Zahlungen nur noch per Chipkarte durchführen. Dann besteht die Möglichkeit, daß die DM (oder der Euro) ihre Funktion als Zahlungsmedium verlieren und als bloße Recheneinheit fortbestehen bleiben, und Ordnungsökonomen und Geldtheoretiker sind schon heute aufgerufen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

über die Konsequenzen solcher alternativer Geldordnungen nachzudenken, sofern man das eben beschriebene Szenario als realistische Alternative einschätzt.

Mit ihrem Beitrag kommt Frau *Theurl* das Verdienst zu, monetäre Theorie und Institutionenökonomik wieder in einen Kontext gestellt zu haben. Sie zeigt, daß es sich lohnt, monetäre Phänomene institutionenökonomisch zu analysieren. Mir hat der Beitrag viele Anregungen zum Nachdenken gegeben.

Literaturverzeichnis

Diamond, D. (1984), Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: Review of Economic Studies, 51, S. 393-414.

Glasner, D. (1989), Free Banking and Monetary Reform, Cambridge.

Vollmer, U. (1996), Entstehung und Wettbewerb von Notenbanken: Brauchen wir eine Europäische Zentralnotenbank?, in: Cassel, D., Hg., Entstehung und Wettbewerb von Systemen, Berlin, S. 191-218.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Transformation von Wirtschaftssystemen: Neue Institutionenökonomik als Analyseinstrument

Von *Horst Feldmann*, Tübingen

A. Einführung

Die Transformation der ehemals sozialistischen Wirtschaftssysteme in freiheitliche Marktwirtschaften bildet auch zehn Jahre nach dem Fall der Berliner Mauer noch den bedeutendsten Bereich der Systemforschung. Nicht nur umfaßt der Transformationsprozeß eine Vielzahl von Ländern und damit rund ein Drittel der Weltbevölkerung, darüber hinaus hat er sich als wesentlich komplexer und langwieriger herausgestellt, als anfangs vielfach – auch von Ökonomen – erwartet worden war. Die Privatisierung und der Aufbau der für eine Marktwirtschaft erforderlichen institutionellen Rahmenbedingungen kommen in zahlreichen Ländern nur langsam voran. Produktion, Beschäftigung und Inflation haben sich nicht zuletzt deshalb oftmals enttäuschend entwickelt. Es ist daher nach wie vor dringlich, die zahlreichen und vielschichtigen Probleme, die im Verlauf der Transformation auftreten, zu analysieren, durchgeführte oder geplante transformationspolitische Maßnahmen zu beurteilen und gegebenenfalls erfolgversprechendere Alternativen zu entwickeln.

Die Neue Institutionenökonomik ist zur Analyse von Transformationsproblemen prima facie gut geeignet, denn erstens handelt es sich bei der Transformation im wesentlichen um die Änderung von Institutionen, und zweitens hat sich dieser Zweig der Wirtschaftswissenschaft bei der Untersuchung institutioneller Probleme in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften insgesamt gesehen hervorragend bewährt.[1] Im folgenden wird aufgezeigt, in welchen wichtigen Bereichen der Transformation institutionenökonomische Untersuchun-

[1] Siehe dazu im einzelnen *Feldmann* (1999). In dieser Arbeit wird differenziert herausgearbeitet, inwieweit die verschiedenen Ansätze der modernen Institutionenökonomik zur Systemforschung geeignet sind. Eine dogmenhistorische Einordnung der modernen Institutionenökonomik findet sich in *Feldmann* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen durchgeführt und welche Erkenntnisse dabei gewonnen wurden. Die entsprechenden Untersuchungen und die Eignung der Neuen Institutionenökonomik zur Analyse von Transformationsproblemen insgesamt werden dabei auch kritisch gewürdigt.[2]

In Abschnitt B. wird aufgezeigt, daß mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik die Funktionsdefizite der sozialistischen Wirtschaftssysteme, die deren Transformation in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften maßgeblich verursacht haben, herausgearbeitet werden können. Außerdem wird gezeigt, daß die Neue Institutionenökonomik einen wichtigen Beitrag zur Erklärung des langsamen und stockenden Verlaufs des Transformationsprozesses leisten kann. Abschnitt C. behandelt einen zentralen Bereich der Transformation: die Privatisierung. Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik läßt sich nicht nur die prinzipielle Bedeutung dieses Bereichs aufzeigen, es lassen sich auch die verschiedenen angewandten Privatisierungsstrategien beurteilen. Abschnitt D. ist der Unternehmenskontrolle gewidmet, die in den meisten Transformationsländern nur mangelhaft funktioniert. Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik können sowohl die Ursachen der zugrunde liegenden Probleme herausgearbeitet als auch Vorschläge zur Lösung der Probleme entwickelt werden. Abschnitt E. untersucht, inwieweit die im Rahmen der Transformation bedeutsamen politischen, rechtlichen und kulturellen Aspekte von der Neuen Institutionenökonomik berücksichtigt und analysiert werden. In Abschnitt F. werden die institutionenökonomischen Untersuchungen der Transformation einer Gesamtbewertung unterzogen; es wird herausgearbeitet, inwiefern mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik Transformationsprobleme und Transformationspolitiken erklärt, beurteilt und gestaltet werden können und wie die entsprechenden Beiträge der Neuen Institutionenökonomik zu bewerten sind.

---

[2] Im Rahmen des vorliegenden Aufsatzes können nicht alle Bereiche der Transformation und nicht sämtliche institutionenökonomische Untersuchungen, die Transformationsprobleme analysieren, behandelt werden. Der Aufsatz konzentriert sich vielmehr auf besonders bedeutende Bereiche der Transformation und zieht dazu jeweils institutionenökonomische Untersuchungen heran, die sich mit dem jeweiligen Bereich besonders eingehend auseinandergesetzt haben. Im übrigen sei darauf hingewiesen, daß zur Neuen Institutionenökonomik im vorliegenden Aufsatz – wie in der einschlägigen Literatur üblich (*Richter* 1994, S. 3; *Richter / Furubotn* 1996, S. 33 ff.) – der Property-Rights-Ansatz, die Transaktionskostenökonomik und die Agency-Theorie gezählt werden. Andere Ansätze der modernen Institutionenökonomik, namentlich die Verfassungsökonomik und die Ökonomische Analyse des Rechts, bleiben außer Betracht. Dies ist insofern gerechtfertigt, als die zuletzt genannten Ansätze, anders als die der Neuen Institutionenökonomik, bislang kaum zur Analyse von Transformationsproblemen eingesetzt wurden. Wie der Verfasser an anderen Stellen gezeigt hat, lassen sich Transformationsprobleme freilich auch mit anderen Ansätzen als mit denen der Neuen Institutionenökonomik gewinnbringend analysieren, etwa mit den Eigentumstheorien des klassischen Liberalismus (*Feldmann* 1994) oder mit der Theorie der kulturellen Evolution (*Feldmann* 1997a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Ursachen und Verlauf der Transformation

I. Ursachen der Transformation

Für die Transformation der sozialistischen Wirtschaftssysteme waren letztlich deren gravierende Funktionsmängel verantwortlich. Die Ansätze der Neuen Institutionenökonomik können wichtige Beiträge zur Herausarbeitung dieser Mängel leisten.

1. Transaktionskostenökonomik

So hat *Kroll* (1988) mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik erklärt, warum in den Zentralverwaltungswirtschaften Ineffizienzen auftraten. Als Beispiel behandelte sie die sowjetische Maschinenbauindustrie, die verglichen mit der US-amerikanischen einen wesentlich größeren Teil ihrer Vorprodukte selbst erstellte und von Zulieferbetrieben wesentlich einfachere, standardisierte Materialien und Vorprodukte bezog. Als entscheidenden Grund arbeitete sie die hohen Transaktionskosten der zentralen Planung und Überwachung heraus. Angesichts der Schwierigkeit der Planungsbehörden, für den Maschinenbau differenzierte Erfolgsindikatoren zu entwickeln, wurden die produzierten Maschinen nur nach Anzahl und Gewicht gemessen. Die Manager der Betriebe hatten daher einen Anreiz, nur relativ einfache, schwere Maschinen zu produzieren, für die auch nur einfache Vorprodukte benötigt wurden. Angesichts der großen Komplexität der für die gesamte Volkswirtschaft zentral zu planenden Produktions- und Lieferbeziehungen der Betriebe und angesichts der begrenzten Rationalität der Planungsbürokraten war der Zentralplan außerdem inkonsistent und wenig verläßlich. Die Maschinenbaubetriebe konnten daher nicht sicher sein, daß die ihnen gemäß dem Plan zu liefernden Vorprodukte tatsächlich geliefert werden würden; daher fertigten sie möglichst viele Vorprodukte selbst. Hinzu kam, daß jeweils nur wenige Betriebe als Lieferanten von Vorprodukten in Frage kamen. Es bestand somit die Gefahr, daß sich die Manager dieser Betriebe opportunistisch verhielten. Tatsächlich war zu beobachten, daß die Zulieferbetriebe ihre Produktionskapazitäten gegenüber der zentralen Planbehörde zu niedrig bezifferten und ihre Lieferverpflichtungen unter dem Vorwand verletzten, die Planungsbehörde habe Fehler begangen oder eigene Zulieferbetriebe hätten nicht geliefert. Da der Spielraum für opportunistisches Verhalten der Zulieferbetriebe und die Komplexität der Zentralplanung im übrigen um so größer waren, je differenzierter und anspruchsvoller die Vorprodukte waren, wurden – wenn überhaupt – nur möglichst einfache Vorprodukte bezogen. Infolge des hohen Maßes an vertikaler Integration und der Verwendung einfacher Vorprodukte war die Produktqualität schlecht und die Effizienz gering.

Kroll hat mit ihrer Untersuchung überzeugend nachgewiesen, daß für vertikale Integration in Zentralverwaltungswirtschaften nicht – wie in privatwirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftlichen Marktwirtschaften[3] – in erster Linie ein hoher Spezifitätsgrad der eingesetzten Produktionsfaktoren ausschlaggebend war, sondern die durch das zentrale Planungssystem verursachten exorbitanten Transaktionskosten. Diese wiederum wurden jedoch von Faktoren bestimmt, die auch von der Transaktionskostenökonomik generell als bedeutend angesehen werden – nämlich von der Unsicherheit der Transaktionen, der Zahl potentieller Vertragspartner sowie dem Opportunismus und der begrenzten Rationalität der Akteure.

2. Agency-Theorie

Moore (1981) hat mit Hilfe der Agency-Theorie die Innovationsschwäche der sowjetischen Zentralverwaltungswirtschaft erklärt. Ein wesentliches Ziel des Politbüros – des Prinzipals – bestand nach Auffassung *Moores* darin, die Betriebsdirektoren – die Agenten – mit Hilfe der Zentralplanung möglichst vollständig zu überwachen, um die Volkswirtschaft insgesamt zu kontrollieren und damit die eigene Machtposition zu sichern. Für die Überwachung mußten freilich Kosten aufgewendet werden – Agency-Kosten.

Nach *Moore* bestand ein Trade-off zwischen diesen Agency-Kosten und den Innovationsaktivitäten der Betriebe. Um die Innovationsaktivitäten der Betriebe zu stimulieren, mußte ihnen die politische Führung beispielsweise gestatten, für neu entwickelte Produkte befristet höhere Preise zu verlangen. Die Möglichkeit befristeter Preisanhebungen für neue Produkte erhöhte indes die Agency-Kosten zur Überwachung der Betriebe. Die Betriebsdirektoren nutzten diese Möglichkeit nämlich opportunistisch aus, indem sie etwa die Produkte lediglich geringfügig änderten und dafür deutlich höhere Preise verlangten, oder indem sie versuchten, die Senkung des anfangs höheren Preises für ein neues Produkt hinauszuzögern. Daher wurde die Möglichkeit befristeter Preisanhebungen für neue Produkte nach einiger Zeit wieder stark eingeschränkt. Diese Möglichkeit hatte anscheinend aus Sicht der politischen Führung die Agency-Kosten zu stark erhöht.

Scheiterte ein Betrieb mit seinen Innovationsaktivitäten, so gefährdete dies oftmals die Erfüllung der ihm vorgegebenen Produktionsziele. Dies konnte auch die Planerfüllung anderer Betriebe gefährden. Die Behörden mußten in einem solchen Fall Kosten aufwenden, um die Ursachen der Zielverfehlung zu eruieren. Auch in einem solchen Fall steigerten Innovationsaktivitäten somit die Agency-Kosten. Da Innovationsaktivitäten der Betriebe auf diesen und anderen, von *Moore* im einzelnen aufgezeigten Wegen die Überwachungskosten in die Höhe trieben, sah sich die politische Führung gezwungen, verschiedene

[3] Siehe dazu die grundlegenden transaktionskostenökonomischen Arbeiten von *Williamson* (1975), S. 82 ff., und (1985), S. 85 ff.; *Klein / Crawford / Alchian* (1978).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Maßnahmen zu ergreifen, die den technischen Fortschritt im Ergebnis merklich verlangsamten. Neben der Einschränkung der Möglichkeit, für neue Produkte zeitweise höhere Preise zu verlangen, ist hier insbesondere das Bonussystem zu nennen: Die Boni der Betriebsmanager stiegen bei erfolgreichen Innovationen nur geringfügig, sanken bei erfolglosen aber deutlich.

Mit seiner Untersuchung hat *Moore* theoretisch fundiert erklärt, warum sowjetische Betriebe nur wenige Innovationen durchführten und die sowjetische Wirtschaft damit im Laufe der Zeit technologisch immer weiter hinter die westlichen Marktwirtschaften zurückfiel.

3. Property-Rights-Ansatz

Winiecki (1991) hat mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes erklärt, warum Zentralverwaltungswirtschaften trotz ihrer gravierenden Funktionsmängel und geringen Leistungsfähigkeit jahrzehntelang bestehen blieben. Er baute dabei auf den theoretischen und wirtschaftshistorischen Forschungen von *North* (1981, S. 20 ff.) auf, der gezeigt hat, daß aufgrund hoher Transaktionskosten im Bereich der Politik mächtige Herrscher und die Interessengruppen, auf die sie sich stützen, eine Property-Rights-Struktur durchsetzen und aufrechterhalten können, die ihren Partikularinteressen entspricht, aber gesamtwirtschaftlich ineffizient ist.

Nach *Winiecki* lag es in den sozialistischen Staaten im Interesse der dort mächtigen Gruppen, am ineffizienten Wirtschaftssystem festzuhalten, weil sie aufgrund der Property-Rights-Struktur in den Genuß beträchtlicher Renten gelangten, die bei einem Übergang zur Marktwirtschaft verlorengegangen wären. Parteifunktionäre und Verwaltungsbeamte wurden durch die Property-Rights-Struktur besonders begünstigt. Sie erhielten relativ hohe Gehälter und wurden bei der Zuteilung knapper Güter bevorzugt. Außerdem besaßen sie die Chance, auf höhere Posten in der Partei, der Staatsverwaltung oder in der Führung der Staatsbetriebe berufen zu werden. Daher lag es in ihrem Interesse, das bestehende System aufrecht zu erhalten. Weil die verschiedentlichen Versuche, das System der Zentralverwaltungswirtschaft zu reformieren, von ihrer Mitwirkung abhingen, konnten die Parteifunktionäre und Verwaltungsbeamten entsprechende Reformansätze nach *Winiecki* verwässern und sabotieren, so daß diese erfolglos blieben und nach einiger Zeit wieder rückgängig gemacht werden mußten. Gleichzeitig konnten sie jahrzehntelang einen Übergang zur privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft verhindern.

Auch die Manager der Staatsbetriebe gehörten zur herrschenden Schicht. Auch sie verfügten in der Zentralverwaltungswirtschaft über Privilegien, die ihnen erhebliche Renten verschafften. Außerdem konnten die Manager die Parteifunktionäre und die Verwaltungsbeamten, von denen sie abhängig waren,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durch Zuwendungen verschiedener Art gezielt begünstigen. Die Parteifunktionäre und Verwaltungsbeamten beließen den Betriebsmanagern, die sie eigentlich überwachen sollten, daher einen großen Freiraum und standen ihren Forderungen nach leicht erfüllbaren Planzielen oder hohen Subventionen meist aufgeschlossen gegenüber. Die Eigentumsrechte der Betriebsmanager gingen somit über deren formelle Kompetenzen und Privilegien meist noch weit hinaus. Da die Manager diese Eigentumsrechte bei einem Übergang zur Marktwirtschaft verloren hätten und da ihnen zugleich die in einer Marktwirtschaft erforderlichen Eigenschaften und Kenntnisse fehlten (z. B. Unternehmergeist, Marketingkenntnisse u. ä.), leisteten auch sie Widerstand gegen eine Reform bzw. Transformation der Zentralverwaltungswirtschaften.

Mit seiner Arbeit hat *Winiecki* überzeugend nachgewiesen, daß die in den Zentralverwaltungswirtschaften bestehende Property-Rights-Struktur nicht nur die Ineffizienz dieser Systeme verstärkte, sondern zugleich bewirkte, daß die durch diese Struktur privilegierten Gruppen einen Übergang zur Marktwirtschaft verhindern konnten. Damit hat *Winiecki* gezeigt, daß mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes theoretisch fundiert erklärt werden kann, warum die Zentralverwaltungswirtschaften trotz ihrer gravierenden Funktionsmängel jahrzehntelang bestehen blieben. Wie sich somit insgesamt zeigt, kann die Neuen Institutionenökonomik dazu beitragen, sowohl den langen Bestand der Zentralverwaltungswirtschaften als auch ihre schließliche Transformation zur Marktwirtschaft zu erklären.

II. Verlauf der Transformation

Zu Beginn der Transformation herrschte die Vorstellung vor, der Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft könne relativ rasch vollzogen werden.[4] Wie sich mittlerweile herausgestellt hat, verläuft die Transformation in den meisten Ländern jedoch langsam und stockend. Der Transformationsprozeß wird durch eine Vielzahl von Faktoren behindert. Auch dazu kann die Neue Institutionenökonomik wichtige Erklärungsbeiträge leisten.

1. Transaktionskosten der Transformation

Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik läßt sich aufzeigen, daß die Abschaffung einer Zentralverwaltungswirtschaft und der Aufbau einer privatrechtlichen Marktwirtschaft mit freien Märkten und vorherrschend privatem Eigentum an den Produktionsmitteln hohe Transaktionskosten mit sich bringt,

---

[4] Siehe etwa *Sachs* (1990), S. 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die den Transformationsprozeß behindern und in die Länge ziehen.[5] Hohe Transaktionskosten entstehen vor allem durch den Wechsel des Koordinationsmechanismus, also durch die Ablösung der zentralen Planung und Lenkung durch die dezentrale Koordination über Märkte. Die Unternehmen müssen die Präferenzen der Nachfrager eruieren, geeignete Absatzkanäle und neue Lieferanten suchen sowie eine Vielzahl von Verträgen neu aushandeln. Angesichts der insbesondere in der Anfangsphase der Transformation weit verbreiteten Unkenntnis über verläßliche und kostengünstige Beschaffungsmöglichkeiten und über die am besten geeigneten Absatzkanäle entstehen im Zuge der Anbahnung, des Abschlusses, der Anpassung und der Kontrolle von Verträgen hohe Kosten. Da rechtliche Haftungsregeln teilweise noch fehlen oder nur unzulänglich angewendet werden, entstehen außerdem bei der Durchsetzung vertraglicher Ansprüche erhebliche Kosten.

Die hohe Inflation, die während der ersten Jahre der Transformation in praktisch allen Ländern auftrat, verursachte ebenfalls erhebliche Transaktionskosten. Die Wirtschaftssubjekte mußten versuchen, die Knappheitssignale des Marktes von den nominellen Effekten zu trennen. Die teils drastische Stabilisierungspolitik zur Bekämpfung der anfänglichen Anpassungsinflation erhöhte die Transaktionskosten ebenso; angesichts der gedämpften oder rückläufigen Entwicklung des Sozialprodukts entstand auf seiten der Unternehmen eine ausgeprägte Unsicherheit über die Entwicklung der Kaufkraft ihrer (potentiellen) Kunden.

Auch der Aufbau eines marktwirtschaftlichen Finanzsystems ist mit hohen Transaktionskosten verbunden. Die Unternehmen müssen ihre Altschulden umstrukturieren, neue Bankverbindungen aufbauen und sich um Neukredite bemühen. Die Banken müssen ihr Personal ausbilden, damit Kreditanträge beurteilt und Kreditnehmer nach betriebswirtschaftlichen Kriterien überwacht werden können.

Und nicht zuletzt treten im Zuge der Privatisierung hohe Transaktionskosten auf. Die Bewertung der zu privatisierenden Unternehmen, vor allem ihrer künftigen Marktchancen, ist mit hohen Informationskosten verbunden. Bei der Suche und Auswahl geeigneter Neueigentümer sind die relevanten Informationen asymmetrisch verteilt: Die Privatisierungsbehörden können die Seriösität interessierter Investoren und die Tragfähigkeit ihrer Sanierungskonzepte nur schwer beurteilen.

---

[5] Siehe dazu etwa *Krug* (1991), S. 46 ff.; *Schüller / Wentzel* (1991), S. 295 ff.; *Reichhardt* (1995), S. 74 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Transaktionskosten alternativer Transformationsstrategien

Bohnet / Reichhardt[6] haben die im Zuge des Transformationsprozesses anfallenden Transaktionskosten umfassend systematisiert und ihre Relevanz für unterschiedliche Transformationsstrategien herausgearbeitet. Sie unterscheiden zwischen Rahmenkosten und Anpassungskosten. Unter Rahmenkosten verstehen sie die Kosten des Einsatzes eines nichtoptimalen institutionellen Rahmens. Die Rahmenkosten werden dabei als Differenz aus dem Nettonutzenmaximum, das innerhalb dieses Rahmens erzielt werden kann, und dem Nettonutzenmaximum eines effizienten institutionellen Rahmens definiert. Anpassungskosten entstehen nach *Bohnet / Reichhardt*, wenn innerhalb eines gegebenen institutionellen Rahmens nicht der optimale Transaktionsgrad bzw. die optimale Koordinationsform realisiert ist. Sie werden als Differenz zwischen dem maximalen Nettonutzen und dem tatsächlich realisierten Nettonutzen innerhalb eines gegebenen Rahmens definiert.

Mit Hilfe dieser Systematik beurteilen *Bohnet / Reichhardt* die beiden Transformationsstrategien Schocktherapie und Stückwerkstechnik (Gradualismus). Versteht man unter Schocktherapie die möglichst schnelle Einführung des letztlich angestrebten institutionellen Rahmens, so fallen hierbei keine Rahmenkosten an. Der optimale institutionelle Rahmen wird schnellstmöglich realisiert. Da sich der Rahmen jedoch innerhalb kürzester Zeit drastisch ändert, brechen viele Transaktionsbeziehungen ab; der Transaktionsgrad geht deutlich zurück. Mithin entstehen hohe Anpassungskosten. Demgegenüber wird der institutionelle Rahmen bei der Stückwerkstechnik nur sukzessive an den letztlich angestrebten institutionellen Rahmen herangeführt. Dadurch entstehen zwar Rahmenkosten, weil aber die vor der Transformation bestehenden Transaktionsbeziehungen in geringerem Umfang unterbrochen werden, fallen bei den einzelnen Übergangsschritten geringere Anpassungskosten an als bei der Schocktherapie.

Unter Berücksichtigung der unterschiedlich hohen Kosten und ihres unterschiedlichen zeitlichen Anfalls haben *Bohnet / Reichhardt* ein formales Kriterium zur Beurteilung alternativer Transformationsstrategien entwickelt. Danach sollte diejenige Transformationsstrategie gewählt werden, bei der die Summe aus dem Gegenwartswert der Rahmenkosten und dem Gegenwartswert der Anpassungskosten minimiert wird.

Ihre Systematisierung der Transaktionskosten und ihr darauf fußendes Kriterium zur Beurteilung von Transformationsstrategien weisen allerdings einige Schwächen auf. So lassen sich die Höhe und der zeitliche Verlauf der Rahmen- und Anpassungskosten praktisch nicht feststellen. Dazu müßten die Kosten und der Nutzen der Gesellschaftsmitglieder gemessen und aggregiert

---

[6] Vgl. *Bohnet / Reichhardt* (1993); *Reichhardt* (1995), S. 155 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden können; beides ist jedoch unmöglich. Zudem werden wesentliche Aspekte, wie etwa der Entwicklungsstand der betreffenden Volkswirtschaft, die Akzeptanz der verschiedenen Transformationsstrategien auf seiten der Bevölkerung oder das Eigeninteresse und das Einflußpotential von Politikern, Staatsbediensteten und Interessengruppen außer acht gelassen. Ungeachtet dieser Schwächen ist jedoch positiv hervorzuheben, daß es der Ansatz von *Bohnet / Reichhardt* ermöglicht, die im Zuge der Transformation anfallenden Transaktionskosten umfassend zu systematisieren, die relative Bedeutung der verschiedenen Kosten zumindest grob abzuschätzen und die Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Transformationsstrategien auf dieser Grundlage vorsichtig zu beurteilen.

Reichhardt (1995, S. 195 ff.) hat den Versuch unternommen, die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Transaktionskosten für West- und Ostdeutschland mit Hilfe der amtlichen Statistik zu berechnen. Er baut dabei auf einer ähnlichen Untersuchung auf, die *Wallis / North* (1986) für die USA erstellt haben, wobei er sich darum bemüht, die methodischen Schwächen dieser Untersuchung zu vermeiden. Er definiert bestimmte im Rahmen von Mikrozensus-Erhebungen ermittelte berufliche Tätigkeiten als „Transaktionstätigkeiten" und untersucht ihre relative Bedeutung im Zeitablauf sowie im West-Ost-Vergleich. Dabei kommt er zu dem Ergebnis, daß die relative Bedeutung der gesamtwirtschaftlichen Transaktionskosten in Ostdeutschland während der ersten Jahre der Transformation zugenommen hat und daß die Transaktionskosten quantitativ bedeutsam waren. Zwar löst auch diese Untersuchung nicht sämtliche methodischen Probleme, die bei dem Versuch auftreten, Transaktionskosten zu quantifizieren, gleichwohl hat *Reichhardt* einen wichtigen Beitrag zur Operationalisierung der Transaktionskostenökonomik geleistet und zudem Anhaltspunkte für die institutionenökonomische These geliefert, daß hohe Transaktionskosten die Transformation behindern und in die Länge ziehen.

3. Das Beispiel des Bankensektors

Müller (1995) und *Weber* (1997) haben mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik exemplarisch die Transformationshemmnisse im russischen Bankensektor herausgearbeitet. Ein wesentliches Hemmnis besteht nach ihren Untersuchungen darin, daß Kreditvergaben in Rußland mit hohen Informationskosten verbunden sind. Da viele Unternehmen erst kurze Zeit existieren, bei der Unternehmensgründung nur relativ geringe formale Anforderungen gestellt werden und das öffentliche Registerwesen gravierende Mängel aufweist, kann die Kreditwürdigkeit potentieller Kreditnehmer nur schwer überprüft werden. Ein zweites Problem besteht in den hohen Durchsetzungskosten. Aufgrund unzureichender gesetzlicher Grundlagen, inkonsequenter Anwendung von Gesetzen seitens der Gerichte sowie nur zögerlichen Vollzugs vollstreckbarer Titel können Sicherheiten nicht oder nicht zeitnah verwertet wer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den. Aufgrund der meist langen Verfahrensdauer werden fällige Forderungen zudem durch die Inflation ausgehöhlt.

Wie *Müller / Weber* aufzeigen, haben die hohen Transaktionskosten eine Reihe schädlicher Folgen, die die wirtschaftliche Entwicklung erheblich beeinträchtigen und den Transformationsprozeß behindern:

- Aufgrund der hohen Unsicherheit und der schwierigen Verwertbarkeit von Sicherheiten werden kaum Kredite für spezifische Investitionen gewährt. Solche Investitionen sind naturgemäß mit einem höheren Risiko verbunden. Da sie aber oftmals eine hohe Produktivität aufweisen, wird die Möglichkeit, die Produktivität in Rußland auf diese Weise zu steigern, kaum genutzt.
- Weil Unsicherheit und Transaktionskosten mit zunehmender Kreditlaufzeit steigen, werden auch kaum noch langfristige Kredite vergeben – eine wesentliche Ursache für den drastischen Rückgang der Investitionen im Laufe des Transformationsprozesses.
- Angesichts der hohen Unsicherheit gründen oder kaufen Großunternehmen Banken, um sich Zugang zu Krediten zu verschaffen. Dies steht zwar im Einklang mit der transaktionskostenökonomischen Erklärung vertikaler Integration, die Kredite werden aber nicht nach Rentabilitätsgesichtspunkten vergeben. Großunternehmen werden einseitig bevorzugt; die Kreditrationierung kleinerer Unternehmen verschärft sich. Gesamtwirtschaftlich gesehen kommt es zu einer suboptimalen Kapitalallokation.
- Da ein Großteil der russischen Banken keine Einlagen privater Haushalte entgegennimmt, erfüllt der Bankensektor seine volkswirtschaftliche Aufgabe, Ersparnisse zu mobilisieren, völlig unzureichend.

Wie sich somit zeigt, läßt sich der meist zähe Verlauf der Transformation durch Verwendung der Neuen Institutionenökonomik gut erklären.

C. Privatisierung: Bedeutung und Strategien

I. Die Bedeutung der Privatisierung

1. Überlegenheit von Privateigentum

Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik, insbesondere des Property-Rights-Ansatzes, kann auch die Bedeutung eines zentralen Bereichs der Transformation aufgezeigt werden: der Privatisierung von Staatsunternehmen. Eine wesentliche Erkenntnis des Property-Rights-Ansatzes besagt, daß die Institution des Privateigentums gegenüber anderen Eigentumsformen prinzipielle Vorzüge aufweist.[7] Bei vollständigem Privateigentum hat der Eigentümer das

[7] Siehe vor allem *Alchian* (1965), S. 135 ff.; *Demsetz* (1964), S. 16 ff.; *Demsetz* (1967), S. 354 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausschließliche Recht auf Nutzung des Gutes; außerdem kann er sich sämtliche Erträge aus der Nutzung aneignen und frei über das Gut verfügen, es beispielsweise verkaufen. Gleichzeitig muß er die vollen Kosten der Nutzung tragen. Je genauer die Eigentumsrechte an einem Gut spezifiziert sind, je exklusiver sie einer Person zugeordnet sind, je effektiver sie geschützt werden und je leichter sie gehandelt werden können – je vollständiger damit das Privateigentum –, desto größer sind die Anreize des Eigentümers, das Gut seiner ertragreichsten Verwendung zuzuführen, und desto eher gehen dabei alle Kosten der Güternutzung in das Kalkül des Eigentümers ein, werden externe Effekte somit weitestgehend internalisiert und Anreize gesetzt, die mit dem Besitz, der Nutzung und dem Austausch verbundenen Kosten zu minimieren. Insgesamt hat der Eigentümer bei vollständigem Privateigentum unter Berücksichtigung aller Kosten und Nutzen alternativer Verwendungen einen Anreiz, diejenige Verwendung zu wählen, die den Gegenwartswert der Nutzung maximiert. Damit wird eine größtmögliche Annäherung an das Ideal einer optimalen Allokation von Eigentumsrechten erreicht.

Damit zeigt sich auch eine prinzipielle Überlegenheit von Privateigentum an Unternehmen (*Alchian / Demsetz* 1972, S. 781 ff.; *Pejovich* 1976, S. 9): Je vollständiger das Privateigentum an einem Unternehmen, desto leichter kann der Eigentümer über die Produktionsfaktoren des Unternehmens verfügen; gleichzeitig hat er aufgrund der ihm zustehenden Rechte auf Aneignung des Residualeinkommens und des Erlöses aus einem eventuellen Verkauf des Unternehmens einen Anreiz, den Gewinn bzw. Kapitalwert der Unternehmung zu maximieren und somit die Produktionsfaktoren effizient zu kombinieren.

Dagegen impliziert die Verteilung und Ausgestaltung von Eigentumsrechten an Staatsunternehmen eine Anreizstruktur, die eine ineffiziente Faktorallokation zur Folge hat. Die Bürger – die eigentlichen Eigentümer der Staatsunternehmen – sind weder an den Gewinnen noch an den Verlusten dieser Unternehmen direkt beteiligt; außerdem können sie den Wert ihrer Anteile nicht durch Verkauf kapitalisieren. Daher besitzen sie keine Anreize, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken. Die Politiker haben ebenfalls kaum Anreize, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken. Zum einen geht aus den genannten Gründen von den Wählern kein entsprechender Druck aus, zum anderen besitzen die Politiker weder ein individuelles Aneignungsrecht am Gewinn noch tragen sie ein persönliches Verlustrisiko. Vielmehr nutzen sie ihren Einfluß auf die Staatsunternehmen, um ihre persönlichen Wiederwahlchancen zu verbessern. Beispielsweise dringen sie drauf, daß keine Arbeitsplätze abgebaut werden, selbst wenn viele davon unrentabel sind. Die Manager sind den Politikern, denen sie ihre Anstellung verdanken, ihrerseits gefällig. Sie nutzen ihre politischen Beziehungen zudem für Rent-seeking-Aktivitäten, indem sie etwa auf protektionistischen Schutz oder Subventionen zugunsten der von ihnen geführten Unternehmen dringen. Da auf seiten der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bürger und Politiker nur schwache Anreize existieren, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken, verfügen die Manager außerdem über einen weiten Spielraum, um persönliche Ziele zu verfolgen, die von einem bequemen Arbeitsalltag bis zu einer prestigeträchtigen Unternehmensexpansion reichen können. Im Ergebnis weisen daher Staatsunternehmen eine signifikant niedrigere Effizienz auf als private bzw. privatisierte Unternehmen. Diese zentrale These des Property-Rights-Ansatzes ist für marktwirtschaftliche Industrie- und Entwicklungsländer durch eine Vielzahl empirischer Untersuchungen bestätigt worden.[8]

Die Unternehmensprivatisierung, die in vielen Transformationsländern bei weitem noch nicht abgeschlossen ist, sollte daher konsequent fortgeführt werden. Möglichst alle Unternehmen sollten vollständig privatisiert werden, um die Effizienzvorteile privaten Eigentums zu nutzen, die sich inzwischen auch in den Transformationsländern bei privatisierten Staatsunternehmen und neugegründeten Privatunternehmen deutlich zeigen.[9] Dadurch würde die wirtschaftliche Entwicklung der Transformationsländer langfristig vorangetrieben. Eventuelle andere politische Ziele sollten durch spezielle Instrumente verfolgt werden, die die Faktorallokation möglichst wenig verzerren. Beispielsweise sollte die soziale Absicherung der Arbeitnehmer durch die Sozialhilfe anstatt durch die Erhaltung unrentabler Arbeitsplätze erfolgen.

2. Privatisierungsdiskussion in Polen und China

In Polen ist die Privatisierung besonders langsam vorangekommen. Ende 1995 befanden sich noch 54% der mittleren und großen Unternehmen in Staatseigentum (*World Bank* 1996, S. 53). Zwar erzielt Polen seit Überwindung seiner Transformationskrise vergleichsweise hohe Wachstumsraten, doch dieses Wachstum wird ganz überwiegend von den vielen neugegründeten Privatunternehmen getragen, nicht von den Staatsunternehmen. Diese wurden bislang nur in geringem Maße restrukturiert. Restrukturierungsmaßnahmen wurden meist nur dann ergriffen, wenn die Manager mit einer baldigen Privatisierung rechnen mußten.

Iwanek (1992) hat auf der Grundlage der Neuen Institutionenökonomik bereits 1991 auf die Notwendigkeit hingewiesen, die polnischen Staatsbetriebe zu privatisieren. Bei der von der unabhängigen Gewerkschaft Solidarnosc geführten Reformregierung, die 1989 ihr Amt antrat, standen demgegenüber Liberali-

---

[8] Siehe etwa *Davies* (1971), (1977); *Davies / Brucato* (1987); *Picot / Kaulmann* (1985), (1989); *Kaulmann* (1987); *Galal*, u. a. (1994); *Megginson / Nash / van Randenborgh* (1994).

[9] Siehe etwa *Estrin / Gelb / Singh* (1995); *Barberis*, u. a. (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sierungs- und Stabilisierungsmaßnahmen im Vordergrund. Die Privatisierung wurde auf die lange Bank geschoben. *Iwanek* machte darauf aufmerksam, daß die Staatsunternehmen die Transformationskrise verschärften, weil sie sich nicht rasch genug der neuen Situation anpaßten. Statt neue Produkte einzuführen und neue Märkte zu erschließen, reduzierten sie einfach ihre Produktion, als die Nachfrage zurückging. Die durch die Liberalisierungs- und Stabilisierungsmaßnahmen gestiegenen Kosten (etwa für Energie oder Rohstoffe) wurden einfach auf die Preise übergewälzt; es wurden kaum Anstrengungen unternommen, die Kosten zu senken. Vor allem wurde der große Belegschaftsüberhang aufgrund des starken Einflusses der Gewerkschaften und Arbeitnehmer auf die Unternehmensleitungen kaum reduziert.

Angesichts dessen wies *Iwanek* nicht nur auf die Notwendigkeit hin, die Staatsunternehmen zu privatisieren; auf der Basis der Neuen Institutionenökonomik betonte er darüber hinaus, die zu schaffenden privaten Eigentumsrechte müßten auch effektiv durchsetzbar sein und die Eigentümer müßten darauf vertrauen können, daß der Staat ihre Eigentumsrechte wirksam schützt.[10]

Auch in China hat der Property-Rights-Ansatz, wie *Borokh* (1995) berichtet, das Denken der Wirtschaftswissenschaftler über die Notwendigkeit einer Zulassung privater Eigentumsformen und einer Privatisierung der Staatsbetriebe geprägt und darüber hinaus die Reformpolitik der Regierung entsprechend beeinflußt: "The policy of reforms steered in China since the late 1970s largely relies on the use of achievements of world economic thought, specifically, the theory of property rights that elicited much interest in the People's Republic of China. ... While formulating their reform programme, the Chinese scientists likewise borrowed from the ideas of the property rights theory: it is in the restitution of individual property rights that they saw a way out of the reform deadlock in socialist countries" (*Borokh* 1995, S. 3, S. 11).

Nach der gewaltsamen Niederschlagung der Studentenproteste in Peking sei es jedoch zu einem Rückschlag gekommen: "The problem of privatisation, widely discussed before June 1989, was declared a taboo, its propaganda was branded as the chief manifestation of bourgeois liberalisation in the economic sphere" (*Borokh* 1995, S. 12). Allerdings währte der Rückschlag nicht lange; schon für die Zeit ab 1991 stellt *Borokh* (1995, S. 13) fest: "(A)ttempts to interpret the property rights theory were used by Chinese economists to spread ideas of privatisation ‹banned› after June 1989."

Wie sich somit zeigt, hält der Property-Rights-Ansatz mit seinem theoretischen und empirischen Nachweis der Überlegenheit der Institution des Privateigentums wichtige Lehren für die Transformationspolitik bereit – Lehren, die weltweit rezipiert wurden.

---

[10] Beim zuletzt genannten Aspekt des Vertrauens bezog sich *Iwanek* auf eine jüngere transaktionskostentheoretische Arbeit von *Williamson* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Strategien der Privatisierung

1. Auktions- versus Verhandlungsstrategie

Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik kann nicht nur die Bedeutung der Privatisierung aufgezeigt werden, es lassen sich auch die im Rahmen der Transformation verfolgten Privatisierungsstrategien analysieren. Hierzu eignet sich besonders die Transaktionskostenökonomik. So hat *Brücker*[11] mit Hilfe dieses Ansatzes die Privatisierungsstrategie der deutschen Treuhandanstalt untersucht. Die Treuhandanstalt hat die ihr unterstellten Unternehmen auf dem Verhandlungswege an strategische Investoren veräußert. Bei der Auswahl der Käufer wurden als Kriterien vor allem deren Investitions- und Beschäftigungszusagen zugrunde gelegt. Der gebotene Preis bildete nur ein nachgeordnetes Kriterium.

Maskin (1992, S. 117 f.) hat diese Strategie kritisiert und als Alternative Auktionen empfohlen: "The German Treuhandanstalt ... has at times required potential buyers to submit employment and regional investment plans as well as bids. This means that there are multiple criteria by which the winning buyer is determined. The Treuhandanstalt therefore has considerable allocative power – both in establishing these other criteria and in deciding how much weight to give fairly incommensurable goals. To invest the agency with such power is first of all contrary to the underlying philosophy of privatization: that allocative decisions will be made more efficiently through private competition than by state agencies."

Brücker hat auf der Grundlage der Transaktionskostenökonomik argumentiert, daß die Voraussetzungen für eine effiziente Allokation mit Hilfe von Auktionen, bei denen nur der gebotene Preis berücksichtigt wird, im Falle Ostdeutschlands nicht vorlagen und daß die von der Treuhandanstalt verwendete Privatisierungsstrategie daher überlegen war. Eine erste Voraussetzung besteht nach *Brücker* in der vollkommenen Information der Bieter. Tatsächlich, so *Brücker*, besaßen die Kaufinteressenten jedoch nicht alle Informationen, um die Treuhandunternehmen bewerten zu können (z. B. über die Qualifikation der Beschäftigten oder die Angebots- und Nachfragebedingungen auf den relevanten Beschaffungs- bzw. Absatzmärkten). Die Informationsmängel konnten seiner Einschätzung nach am ehesten im Rahmen von Verkaufsverhandlungen beseitigt werden.

Eine zweite Voraussetzung besteht laut *Brücker* in der perfekten Rationalität der Bieter. Tatsächlich war die Fähigkeit der Kaufinteressenten, die relevanten Informationen zu verarbeiten, jedoch begrenzt und unterschiedlich groß. Nach

---

[11] Vgl. *Brücker* (1995a). Siehe auch *Brücker* (1995b), S. 288 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Brücker war die Begrenztheit der Rationalität der Akteure in Verhandlungen weniger problematisch als bei möglichen Auktionen, bei denen „perfekte Preise" hätten ermittelt werden müssen. Ein weiterer Vorteil der Verhandlungsmethode bestand nach *Brücker* darin, daß sie den Abschluß komplexer Verträge erlaubte, in denen beispielsweise die Investitions- und Beschäftigungspläne der Käufer, die Sanierung ökologischer Altlasten und anderes geregelt werden konnten.

Brücker arbeitet mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik auch einige Nachteile der von der Treuhandanstalt verfolgten Privatisierungsstrategie heraus. So verursachten die Verhandlungen aufgrund des großen Personal- und Zeitaufwandes hohe Transaktionskosten. Da die verhandlungsführenden Mitarbeiter über weite Entscheidungsspielräume verfügten und die Verhandlungsergebnisse nicht eindeutig bewertet werden konnten, bestand zwischen der Treuhandanstalt und ihren Mitarbeitern außerdem ein Agency-Problem; wie die bekanntgewordenen Mißbrauchsfälle zeigen, nutzten zumindest einige Mitarbeiter dies opportunistisch aus. Und nicht zuletzt wurden den Käufern erhebliche Subventionen überlassen, vor allem in Form von Preisabschlägen gegen Investitions- und Beschäftigungszusagen. Da diese Zusagen in den nachfolgenden Jahren deutlich übertroffen wurden, kam es offensichtlich in erheblichem Umfang zu Mitnahmeeffekten.

Insgesamt gesehen ist *Brücker* eine tiefschürfende Analyse der Privatisierungsstrategie der Treuhandanstalt gelungen. Seine Untersuchung zeigt, daß mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik die Faktoren, die die Effizienz einer Privatisierungsstrategie bestimmen, differenziert herausgearbeitet werden können. Kritikwürdig ist allein sein Vergleich von Auktions- und Verhandlungsmethode: Es ist unzulässig, die modelltheoretische Idealform der Auktionsmethode mit ihren strengen Voraussetzungen der von der Treuhandanstalt verwendeten Verhandlungsmethode gegenüberzustellen, die die realen Gegebenheiten berücksichtigt. Auch die Auktionsmethode hätte diesen Gegebenheiten angepaßt werden können. Durch die Verwendung einer entsprechend gestalteten Auktionsmethode hätten sich die Nachteile der Verhandlungsmethode, die *Brücker* selbst aufzeigt, vermeiden lassen.

2. Entflechtung und Privatisierung

Joskow / Schmalensee (1997) haben unter Verwendung der Transaktionskostenökonomik untersucht, inwieweit die russische Industrie entflochten werden sollte, um privatisierungsfähige Einheiten zu schaffen. Die Transaktionskostenökonomik bietet sich für eine solche Untersuchung an, weil sie für entwickelte Marktwirtschaften schon vielfach zur Analyse unternehmerischer Organisationsstrukturen (etwa vertikaler Integration) herangezogen worden ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und mit ihrer Hilfe auch Empfehlungen für effiziente Organisations- und Vertragsgestaltungen abgeleitet werden können.

In der Sowjetunion war die gesamte Industrie in eine strenge Hierarchie eingebunden. An der Spitze standen zentrale Planungsbehörden und Branchenministerien, die den einzelnen Betrieben Produktionsziele, Güterpreise, Lieferbeziehungen und Finanzierung vorschrieben. Daneben gab es u. a. noch sogenannte Industrieassoziationen, die unterhalb der Branchenministerien angesiedelt waren und dafür Sorge tragen sollten, daß die zentrale Planung und Koordinierung möglichst betriebsnah erfolgte. Viele Managementfunktionen, die in Marktwirtschaften auf Unternehmensebene ausgeübt werden, waren in der sowjetischen Zentralverwaltungswirtschaft mithin bei übergeordneten Organisationen angesiedelt (z. B. Produktionsplanung, Beschaffung, Absatz, Finanzierung). Jeder Betrieb produzierte außerdem nur eine enge Palette an Gütern, diese aber oftmals als landesweiter Monopolist. Zudem stellten viele Betriebe die von ihnen benötigten Vorprodukte aufgrund von Mängeln der zentralverwaltungswirtschaftlichen Koordinierung selbst her.

Als die sowjetische Zentralverwaltungswirtschaft Anfang der 90er Jahre zerfiel, besaßen die Betriebsmanager somit keine Erfahrung, wie auf rentable Weise nachgefragte Güter hergestellt und vermarktet werden müssen. Zugleich kam es in großem Umfang zu sogenannten „spontanen Privatisierungen": Die Manager übertrugen die Vermögenswerte der von ihnen geleiteten Betriebe zu extrem niedrigen Preisen an von ihnen neu gegründete Unternehmen, meist unter Duldung und Beteiligung der jeweiligen Belegschaften. Dem Staat entglitt zunehmend die Kontrolle.

Auf welche Weise sollte der Staat unter diesen Bedingungen die Industrie entflechten, um privatisierungsfähige Einheiten zu schaffen? Für eine Fusion von Betrieben mit ähnlichen Produktpaletten sprach, daß dadurch Skalen- und Verbundvorteile hätten erzielt werden können. Zudem lag es nahe, die mit Managementfunktionen betrauten Abteilungen der den Betrieben ehemals übergeordneten Organisationen in die neuen Großbetriebe zu integrieren. Gegen die Schaffung solcher Großunternehmen sprach, daß die hypertrophe Bürokratie der Zentralverwaltungswirtschaft auf diese Weise nicht konsequent abgebaut worden wäre, daß es nicht zu Wettbewerb zwischen den Betrieben gekommen wäre, die bislang ähnliche Produkte hergestellt hatten, und daß viele der neuen Unternehmen so groß gewesen wären, daß die Regierung sie vermutlich aus politischen Gründen mit Hilfe von Subventionen und Protektionsmaßnahmen vor einem eventuellen Konkurs bewahrt hätte.

Diese Überlegungen deuten darauf hin, daß im allgemeinen weder eine Fusion von Betrieben (und übergeordneten Organisationen) noch eine völlige Entflechtung effizient gewesen wäre. Es liegt nun die Vermutung nahe, daß mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik exakt hätte bestimmt werden können, wie die zu privatisierenden Einheiten abzugrenzen gewesen wären. Dazu hätte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

man freilich in jedem Einzelfall u. a. die wichtigsten horizontalen und vertikalen Transaktionsbeziehungen zwischen den Betrieben bzw. zwischen ihnen und den übergeordneten Organisationen sowie die jeweilige Bedeutung spezifischen Human- und Sachkapitals in den einzelnen Transaktionsbeziehungen in Erfahrung bringen müssen. *Joskow / Schmalensee* (1997) sind einer solchen konstruktivistischen Versuchung daher auch nicht erlegen. Im Gegenteil, sie schreiben (S. 105): "Even with the latest learning in organization and contract theory, and the best of intentions, it would have been impossible to determine with any precision what an ‹efficient› firm should look like in most sectors, given the limited knowledge that we have about how to design such organizations from outside, and the likelihood that the structure of the Russian economy and the basic institutions that evolve to support it will change dramatically in the future. ... (T)he information required to perform such a restructuring exercise was largely concentrated with the enterprises, production associations and, most importantly, among the former authorities in the branch ministeries, each of whom had incentives to hide vital facts about the nature of the relationships within and between the enterprises." Hinzu kam, daß die Privatisierung schnell vollzogen werden mußte, weil bereits in großem Stil illegale „spontane Privatisierungen" durchgeführt wurden.

Obwohl aus der Transaktionskostenökonomik keine detaillierten Empfehlungen für die Entflechtung der russischen Industrie abgeleitet werden konnten, war es mit ihrer Hilfe zumindest möglich, allgemeine Prinzipien für die Entflechtung zu entwickeln. Diese Prinzipien wurden der russischen Privatisierungsstrategie auch tatsächlich zugrunde gelegt – höchstwahrscheinlich deshalb, weil *Joskow / Schmalensee* (1997, S. 116, S. 125) seinerzeit für die zuständigen russischen Stellen beratend tätig waren. Die Prinzipien können nach *Joskow / Schmalensee* (1997, S. 111) wie folgt formuliert werden:

- Ignoriere die frühere zentralverwaltungswirtschaftliche Hierarchie und privatisiere jeden Betrieb einzeln. Verwende dabei ein Massenprivatisierungsprogramm, damit die Privatisierung rasch vollzogen werden kann.
- Führe in Branchen, die durch besondere Bedingungen gekennzeichnet sind (z. B. hohe spezifische Investitionen, natürliche Monopole, Netzwerkeffekte) eine gezielte Restrukturierung durch, die den besonderen Bedingungen der jeweiligen Branche gerecht wird. Fusioniere dabei keine Betriebe, solange die Effizienzvorteile einer Fusion nicht überzeugend aufgezeigt werden können.
- Gib den Managern der einzelnen Betriebe die Möglichkeit zu horizontaler und vertikaler Integration, allerdings nur falls nachgewiesen wird, daß eine Fusion die Effizienz erhöht und die Wettbewerbsintensität nicht vermindert.
- Erleichtere die Abspaltung und getrennte Privatisierung von Betriebseinheiten, falls die Manager und Arbeitnehmer dieser Betriebseinheiten eine solche Abspaltung wünschen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Abspaltung und gesonderte Privatisierung von Betriebseinheiten war nach *Joskow / Schmalensee* (1997, S. 114 f.) aus transaktionskostenökonomischer Sicht wünschenswert, weil auf diese Weise die Konzentration gesenkt und der Wettbewerb intensiviert werden konnte. Ausnahmen sollten aber in Branchen gelten, die durch besondere Bedingungen gekennzeichnet waren. Bestanden etwa vertikale Lieferbeziehungen mit bedeutendem transaktionsspezifischem Kapital (z. B. zwischen einem Automobilhersteller und einer seiner Zulieferabteilungen), so sollte eine Abspaltung nur genehmigt werden, falls zuvor eine vertragliche Regelung erreicht werden konnte, die die in einer solchen Konstellation typischerweise auftretenden Opportunismusprobleme löst. Ein anderes Beispiel sind eindeutige natürliche Monopole, die auch langfristig nicht aufgelöst werden können (z. B. das landesweite Schienennetz der Eisenbahn). Hier sollte eine Abspaltung nur genehmigt werden, falls die Preise des betreffenden Unternehmens wirksam reguliert werden konnten und sichergestellt war, daß der Monopolist sämtliche Nachfrager bedient.

Die von *Joskow / Schmalensee* mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik entwickelten Entflechtungsprinzipien und ihre ergänzenden Empfehlungen sind theoretisch gut fundiert und für entwickelte Marktwirtschaften durch viele empirische Untersuchungen abgesichert.[12] Außerdem wurden sie den besonderen Bedingungen Rußlands gerecht und haben sich in der Anwendung dort auch bewährt. Es zeigt sich, daß mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik im Bereich der Transformation nicht nur Sachverhalte erklärt und beurteilt werden können; es lassen sich auch konkrete Gestaltungsempfehlungen ableiten, und die ableitbaren Empfehlungen können auch erfolgreich angewandt werden.

D. Probleme der Unternehmenskontrolle: Ursachen und Lösungsansätze

I. Ursachen

Eine wirksame Unternehmenskontrolle sorgt dafür, daß sich Unternehmen gesamtwirtschaftlich effizient verhalten. Sie wird durch Überwachungs- und Anreizmechanismen ausgeübt, die in erster Linie sicherstellen, daß die Manager und Arbeiter die ihnen offenstehenden Handlungsspielräume nicht zu Lasten der Unternehmenseigentümer ausnutzen, indem sie persönliche Ziele verfolgen. Die Transformationsländer haben im Bereich der Unternehmenskontrolle noch mit gravierenden Problemen zu kämpfen: Die zentralverwaltungs-

---

[12] Bezüglich der theoretischen Grundlagen verweisen *Joskow / Schmalensee* (1997), S. 87, exemplarisch auf *Williamson* (1991), (1993). Einen Überblick über die empirische Evidenz für entwickelte Marktwirtschaften geben *Joskow* (1991); *Shelanski / Klein* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftlichen Behörden, die die Staatsbetriebe früher überwacht haben, sind weitgehend abgeschafft; neue Überwachungs- und Anreizmechanismen, die auf eine effektive Unternehmensführung hinwirken, müssen erst noch entwickelt und implementiert werden.

China verfolgt eine gradualistische Transformationsstrategie, bei der die zentralverwaltungswirtschaftliche Überwachung der Staatsbetriebe nur nach und nach durch marktwirtschaftliche Mechanismen abgelöst wird. Auf den verschiedenen Stufen der entsprechenden Reformen sind dabei immer wieder erhebliche Probleme aufgetreten. Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik lassen sich die Ursachen dieser Probleme klar herausarbeiten.[13] Ein Beispiel ist das 1988 eingeführte sogenannte vertragsgebundene Verantwortlichkeitssystem, mit dem die Autonomie der chinesischen Staatsbetriebe erweitert wurde, um deren Effizienz zu steigern.[14] Im Rahmen dieses Systems schloß jeder Staatsbetrieb mit dem für ihn jeweils zuständigen örtlichen Staatsorgan (z. B. einer Provinzregierung) einen Vertrag ab. Darin wurde der Betriebsleitung das Recht zugesichert, die Produktionsmittel eigenverantwortlich einsetzen zu können. Gleichzeitig war sie für die Ertragsentwicklung des Betriebs verantwortlich; meist wurde ein Gewinnziel festgeschrieben. Die Betriebsleitung konnte einen bestimmten Teil der Gewinne einbehalten und über seine Verwendung mitbestimmen. Jeder zwischen der Leitung eines Betriebs und dem für ihn zuständigen Staatsorgan abgeschlossene Vertrag wurde innerhalb des jeweiligen Betriebs durch Verträge zwischen einer über- und der ihr jeweils untergeordneten Leitungsebene ergänzt; in diesen internen Verträgen wurde jeder Betriebsbereich dazu verpflichtet, in einem bestimmten Umfang zur Erreichung des mit dem Staatsorgan vereinbarten Ziels beizutragen. Wurde dieses Ziel erreicht, erhielten die leitenden und einfachen Mitarbeiter Bonuszahlungen.

Analysiert man das vertragsgebundene Verantwortlichkeitssystem mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik, so wird deutlich, worin seine Schwächen begründet lagen:[15]

- Das für eine effiziente Unternehmensführung notwendige Eigentumsrecht – das Recht, den Einsatz der Arbeitsleistungen und Sachgüter zu bestimmen (das sogenannte Koordinationsrecht) – war durch ein großes Einflußpotential der örtlichen Staatsorgane nach wie vor stark verdünnt. Beispielsweise benötigte die Betriebsleitung bei der Besetzung wichtiger Posten im Betrieb (etwa den des Chefingenieurs) die Genehmigung des für sie zuständigen Staatsorgans.

---

[13] Siehe dazu neben den im folgenden zitierten Studien u. a. *Granick* (1990); *Krug* (1993); *Feldmann / Opper* (1998).

[14] Vgl. *Cauley / Sandler* (1992), S. 40 f.; *Lee* (1991), S. 51 ff.; (1993), S. 183 f.

[15] *Cauley / Sandler* (1992); *Lee* (1991, 1993) haben entsprechende institutionenökonomische Untersuchungen durchgeführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Aufgrund des starken Einflusses der örtlichen Staatsorgane kam es zu Kollusionen dieser Organe mit den jeweiligen Betriebsleitungen. Beispielsweise wurden leicht erfüllbare Gewinnziele vereinbart. Entsprechend gering fielen die Gewinnabführungen an den Zentralstaat aus. Die Eigentumsrechte des Zentralstaates an den Gewinnen seiner Betriebe wurden auf diese Weise stark verdünnt. Es bestand ein gravierendes Agency-Problem zwischen dem Zentralstaat als Prinzipal und den untergeordneten Instanzen: Die örtlichen Staatsorgane und die Staatsbetriebe waren zwar Agenten des Zentralstaates; gemeinsam besaßen sie aber einen erheblichen Spielraum für opportunistisches Verhalten.
- Auch innerhalb der Betriebe bestand ein gravierendes Agency-Problem. Die meisten Beschäftigten durften nicht entlassen werden. Dadurch wurde nicht nur das Koordinationsrecht der Betriebsleitungen zusätzlich verdünnt, darüber hinaus führte die starke Stellung der Beschäftigten dazu, daß auch die betriebsinternen Ziele relativ niedrig festgelegt wurden und somit leicht erreicht werden konnten. Die Bonuszahlungen wurden dadurch weitgehend unabhängig von der individuellen Leistung gezahlt. Sie wurden praktisch zu einem festen Bestandteil der Entlohnung und konnten damit auch keine positiven Anreizeffekte entfalten.

Wie demnach mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes und der Agency-Theorie aufgezeigt werden kann, wies die Unternehmenskontrolle nach dem vertragsgebundenen Verantwortlichkeitssystem gravierende Mängel auf. Tatsächlich waren diese Mängel dafür verantwortlich, daß die Effizienz der chinesischen Staatsbetriebe durch jenes System nicht wesentlich verbessert werden konnte.

II. Lösungsansätze

Cauley / Sandler (1992) haben das vertragsgebundene Verantwortlichkeitssystem mit Hilfe der formalen Principal-Agent-Theorie analysiert und einen Vorschlag für ein effizienteres Anreizsystem entwickelt. Sie beschränken sich dabei auf die untersten beiden Hierarchieebenen, auf die Arbeiter als Agenten und ihre unmittelbaren Vorgesetzten als Prinzipale. In ihrer formalen Analyse gelangen sie zu folgenden Ergebnissen:

- Eine erfolgsunabhängige Entlohnung, wie sie im vertragsgebundenen Verantwortlichkeitssystem de facto bestand, führt dazu, daß die Arbeiter ihren Arbeitseinsatz minimieren.
- Wird einer Gruppe von Arbeitern ein Bonus gemeinsam gezahlt, so kommt es zu Trittbrettfahrer-Verhalten, das um so stärker ausgeprägt ist, je mehr Mitglieder die Gruppe zählt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Da die Arbeitsanstrengungen der Arbeiter sowie ihre Risikoeinstellungen nicht vollständig bekannt sind, fallen Agency-Kosten an. Sie steigen mit zunehmendem Risiko, zunehmender Risikoaversion der Arbeiter und zunehmender Gruppengröße.

Aufbauend auf diesen Ergebnissen schlagen *Cauley / Sandler* (1992, S. 52 ff.) vor, die Arbeiter in den chinesischen Staatsbetrieben nach Akkord zu bezahlen, entweder mit einem Akkordlohn oder mit einem Bonus, dessen Höhe von der Akkordleistung abhängt. Unter diesen Umständen könnten die Arbeiter die Höhe ihrer Entlohnung unmittelbar beeinflussen; sie hätten einen Anreiz, ihre Arbeitsanstrengungen zu erhöhen. Da die Arbeitsgruppen in einem Akkordsystem klein gehalten werden könnten, käme es auch nicht mehr zu Trittbrettfahrer-Verhalten. Da das Entlohnungsschema objektiv sei, verhindere es zudem die im vertragsgebundenen Verantwortlichkeitssystem übliche Kollusion zwischen Abteilungsleitern und Arbeitern, die dazu geführt hatte, daß die Bonuszahlungen zu einem festen Entlohnungsbestandteil geworden waren. Voraussetzung sei allerdings, daß die Ausarbeitung und Durchführung des Akkordsystems nicht den Abteilungsleitern, sondern einer Stabsabteilung (etwa der Personalabteilung) übertragen werde.

Cauley / Sandler konzedieren, daß auch bei einem Akkordsystem Probleme auftreten können; es kann etwa zu steigenden Produktionskosten oder zu einer Verschlechterung der Produktqualität führen. Sie weisen aber auch darauf hin, daß solche Probleme durch eine geeignete Ausgestaltung des Akkordsystems vermieden werden können.

Darüber hinaus vertreten *Cauley / Sandler* die Auffassung, daß das von ihnen vorgeschlagene Akkordsystem nicht an einer zu großen Risikoaversion der Arbeiter scheitern müsse. Bereits in den 50er Jahren seien mehr als 40% der chinesischen Arbeiter nach Akkord bezahlt worden; diese Entlohnungsform würde von den Arbeitern vermutlich auch heute wieder akzeptiert werden.

Insgesamt gesehen könnte ein Akkordsystem die Arbeitsproduktivität in den chinesischen Staatsbetrieben nach *Cauley / Sandler* merklich erhöhen. Ihre Untersuchung macht exemplarisch deutlich, daß mit Hilfe der Agency-Theorie Vorschläge zur Lösung von Problemen der Unternehmenskontrolle entwickelt werden können, die sowohl theoretisch fundiert als auch den Gegebenheiten des jeweiligen Transformationslandes angepaßt sind.

Sogar die Weltbank hat in einer neueren, großen Studie die Probleme der Kontrolle chinesischer Staatsbetriebe mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik analysiert und dabei eine umfassende Palette konkreter Lösungsvorschläge entwickelt (*World Bank* 1997). Sie geht dabei von dem Befund aus, daß die bisherigen Reformen der Staatsbetriebe deren Effizienz nicht nachhaltig erhöht haben. Gleichzeitig weist sie warnend darauf hin, daß bei der Kontrolle der Staatsbetriebe mittlerweile sogar ein regelrechtes „Vakuum" entstanden sei. Die Manager könnten sich, oftmals unter Beihilfe der Belegschaften, Vermö-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gensgegenstände der von ihnen geleiteten Betriebe auf illegale Weise aneignen. Die Betriebe würden geradezu ausgeplündert.

Auf der Grundlage des Property-Rights-Ansatzes analysiert die Weltbank zunächst die rechtlichen Rahmenbedingungen. Sie stellt fest, daß wichtige Gesetze, die eine Voraussetzung für ein effektive Unternehmenskontrolle sind (z. B. im Bereich des Eigentums-, Schadens- und Vertragsrechts) erst noch erlassen oder implementiert werden müssen. Eigentumsrechte können oftmals nicht klar definiert und wirksam durchgesetzt werden. Dafür sind auch Mängel im Bereich des Konkursrechts verantwortlich, das die Gläubiger nicht wirksam schützt und insbesondere gegenüber größeren überschuldeten Staatsbetrieben kaum angewendet wird.

Im nächsten Schritt zeigt die Weltbank mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes und der Agency-Theorie auf, daß die Manager der Staatsbetriebe von deren Eigentümern nicht wirksam überwacht werden. Die für die Überwachung zuständigen Behörden wurden in China mittlerweile als Holdinggesellschaften ausgegründet. Die Form der Überwachung hat sich gegenüber der früheren bürokratischen Verfahrensweise aber nicht verbessert. Den in den Holdinggesellschaften tätigen Staatsbediensteten fehlen die fachliche Kompetenz und die notwendigen Informationen, um die Betriebe wirksam zu kontrollieren. Oftmals erhalten sie von diesen nur einmal jährlich einen Geschäftsbericht. Die Staatsbediensteten haben auch kein persönliches Interesse an einer wirksamen Unternehmenskontrolle; weder ihre Entlohnung noch ihre eventuelle Beförderung sind an die geschäftliche Entwicklung der ihnen untergebenen Betriebe gekoppelt. Hinzu kommt, daß neben den Holdinggesellschaften noch weitere Staats- und Parteiorgane an der Überwachung der Staatsbetriebe beteiligt sind. Die für eine effektive Kontrolle erforderlichen Eigentumsrechte sind auf ineffiziente Weise auf verschiedene Akteure verteilt. Da viele Aufsichtsräte der Staatsbetriebe zudem sogar mehrheitlich mit Mitgliedern der eigenen Betriebsleitung besetzt sind, verfügen die Manager in den einzelnen Betrieben de facto über einen weiten Handlungsspielraum, den sie opportunistisch ausnutzen. Angesichts dieser Sachlage empfiehlt die Weltbank,

- die Umwandlung der Staatsbetriebe in Kapitalgesellschaften zu beschleunigen, damit die an diesen Betrieben bestehenden Eigentumsrechte klarer definiert und zugeordnet werden können,
- die organisatorischen Strukturen zur Überwachung der Staatsbetriebe zu vereinfachen und dabei auch überflüssige Behörden aufzulösen,
- die Staatsbetriebe anhand finanzieller Erfolgskennziffern anstatt anhand bürokratischer Vorschriften zu überwachen,
- die Aufsichtsräte mit kompetenten und unabhängigen Fachleuten zu besetzen,
- die Höhe der Entlohnung und die weitere Beschäftigung der einzelnen Manager vom Erfolg ihrer Unternehmensführung abhängig zu machen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie die Neue Institutionenökonomik aufgezeigt hat, können Manager nicht nur durch eine Überwachung der Eigentümer, sondern auch durch Wettbewerb auf verschiedenen Märkten zu einer effizienten Unternehmensführung angehalten werden. Einer dieser Märkte ist der Arbeitsmarkt für Manager (*Alchian* 1969; *Fama* 1980). In China gibt es einen solchen Markt in nennenswertem Umfang jedoch noch nicht. Die meisten Manager verbleiben nach wie vor während ihrer gesamten Berufstätigkeit in ein und demselben Betrieb. Die Weltbank empfiehlt daher, sowohl einen unternehmensinternen als auch einen unternehmensexternen Markt für Manager zu entwickeln.

Ein weiterer Markt, der bei freiem Wettbewerb auf eine effiziente Unternehmensführung hinwirkt, ist der Absatzmarkt des jeweiligen Unternehmens (*Alchian* 1950). In China wird potentiellen Konkurrenten der Staatsbetriebe der Markteintritt jedoch noch auf vielfältige Weise erschwert. Die Weltbank empfiehlt daher, Lizensierungs- und Registrierungsverfahren zu vereinfachen, ausländische Direktinvestitionen zu erleichtern, den Großhandel zu öffnen und steuerliche Hürden zu beseitigen, die den Wettbewerb zwischen Unternehmen verschiedener Provinzen behindern.

Wie insbesondere die Agency-Theoretiker aufgezeigt haben, kann auch der sogenannte Markt für Unternehmenskontrolle dazu beitragen, daß Unternehmen effizient geführt werden (*Jensen / Ruback* 1983). In China kommt es jedoch nur selten zu Unternehmensübernahmen; die meisten werden zudem vom Staat aus nicht-kommerziellen Gründen durchgeführt. Ein funktionsfähiger Markt für Unternehmenskontrolle existiert noch nicht. Angesichts dessen spricht sich die Weltbank dafür aus, effizienzsteigernde Übernahmen zu erleichtern. Zu diesem Zweck sollte das in den vergangenen Jahren entstandene Netz sogenannter Handelszentren für Eigentumsrechte erweitert und auf eine gesetzliche Grundlage gestellt werden. Ferner sollten vermehrt Unternehmen an der Aktienbörse eingeführt werden.

Zu guter Letzt sei auf den Markt für Fremdkapital hingewiesen, dessen große Bedeutung für die Disziplinierung von Managern die Agency-Theoretiker ebenfalls herausgearbeitet haben.[16] Den chinesischen Banken fehlen jedoch vielfach die fachliche Kompetenz und der Anreiz, die Manager der Staatsbetriebe effektiv zu überwachen. Es kommt nur selten vor, daß eine Bank gegen einen Betrieb vorgeht, der sich in Zahlungsverzug befindet. Hierbei spielen auch die Schwächen des Konkursgesetzes eine Rolle sowie die Tatsache, daß auf die Banken häufig politischer Druck ausgeübt wird, auch überschuldete Staatsbetriebe weiter mit Kredit zu versorgen. Um einen wirksamen Markt für Fremdkapital zu schaffen, empfiehlt die Weltbank u. a., notleidende Altkredite auf eine gesonderte Behörde zu übertragen und die Vergabe neuer Kredite an

[16] Vgl. *Stiglitz* (1985); *Jensen* (1986); *Hart* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

defizitäre Staatsbetriebe nach einem festen Zeitplan zu reduzieren und letztlich einzustellen.

Wie das Beispiel der Weltbank-Studie zeigt, wird die Neue Institutionenökonomik mittlerweile auch von den internationalen Finanzorganisationen erfolgreich in ihrer weltweiten Analyse- und Beratungstätigkeit eingesetzt. Dies bestätigt erneut die große Erklärungs- und Gestaltungskraft der Neuen Institutionenökonomik. Im Bereich der Unternehmenskontrolle kann mit ihrer Hilfe eine Vielzahl differenzierter, auf die Bedingungen des betreffenden Landes zugeschnittener Politikempfehlungen entwickelt werden.[17]

E. Die Bedeutung politischer, rechtlicher und kultureller Aspekte

I. Politische und rechtliche Aspekte

Mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik lassen sich auch politische und rechtliche Aspekte der Transformation analysieren. Dies ist deswegen von Bedeutung, weil der Transformationsprozeß durch politische Entscheidungen gesteuert wird und der Aufbau einer marktwirtschaftlichen Ordnung in engem Zusammenhang zum gleichzeitigen Aufbau einer rechtsstaatlichen Ordnung steht.

1. Divisionale und funktionale Ordnungen

Qian / Xu (1993) haben *Williamsons* (1975) transaktionskostenökonomische Erklärung der Effizienzvorteile einer divisionalen gegenüber einer funktionalen Unternehmensorganisation in modifizierter Form verwendet, um den Erfolg der Transformationspolitik Chinas zu erklären.[18] Sie führen diesen Erfolg sowie den Mißerfolg der ehemaligen zentralverwaltungswirtschaftlichen Systeme Osteuropas und der Sowjetunion auf bestimmte Unterschiede im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Ordnungsrahmen zurück.

Ähnlich einer funktionalen Unternehmensorganisation waren Wirtschaft und Gesellschaft in Osteuropa und der Sowjetunion streng hierarchisch organisiert (U-Form). Die Betriebe unterstanden zentralen Planungsbehörden und mußten deren Befehle ausführen. Die Regionalregierungen unterstanden der Zentralregierung und mußten deren Weisungen befolgen. Die Produktion der einzelnen

---

[17] Siehe hierzu auch ausführlich *Feldmann* (1997b).

[18] Eine funktionale Organisation bezeichnet *Williamson* (1975), S. 132 ff., als U-Form (unitary form), eine divisionale als M-Form (multidivisional form). Diese Begriffe werden von *Qian / Xu* in ihrer Analyse der chinesischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung analog verwendet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Güter war in jeweils wenigen Betrieben konzentriert, so daß in der gesamten Volkswirtschaft eine große wechselseitige Abhängigkeit bestand. Dies erforderte eine enge Koordination der verschiedenen Planungsbehörden und eine Bündelung der wirtschaftlichen Entscheidungsbefugnisse an der Spitze der gesellschaftlichen Hierarchie.

Demgegenüber ist China – ähnlich einer divisional organisierten Unternehmung – in eine Vielzahl weitgehend selbständiger Einheiten – Regionen – gegliedert (M-Form). Seit Beginn der Reformen 1978 wurde das Ausmaß der Zentralplanung stark reduziert, politische Kompetenzen wurden den Regionalregierungen übertragen. Die Zentralregierung verfügt nur noch über relativ wenig Macht. Jede Region kann daher als weitgehend autonome „Sparte" betrachtet werden, in der die meisten Güter in eigenen (staatlichen und vermehrt auch nicht-staatlichen) Betrieben produziert werden.

Qian / Xu vertreten die Auffassung, die Transaktionskosten seien in der chinesischen Volkswirtschaft aufgrund ihrer M-Form wesentlich geringer als in den ehemals U-förmigen Volkswirtschaften Osteuropas und der Sowjetunion. Bei divisionaler Ordnung müßten viele Informationen nicht an zentrale Stellen weitergegeben werden; Entscheidungen könnten vor Ort getroffen werden. Angesichts hoher Komplexität der volkswirtschaftlichen Abläufe sowie schlecht entwickelter Informations- und Kommunikationstechnologie besitze die M-förmige Wirtschaftsordnung daher Effizienzvorteile.

Diese Vorteile werden nach *Qian / Xu* in U-förmigen Wirtschaftsordnungen auch nicht durch die Skalenerträge kompensiert, die durch eine Konzentration der Produktion der einzelnen Güter in jeweils nur wenigen Betrieben erzielt werden können; vielmehr sei eine solche Konzentration sogar von Nachteil, denn sie erhöhe die Störungsanfälligkeit der Wirtschaftsabläufe bei exogenen Schocks und verhindere die Entstehung von Wettbewerb.

Ferner seien bei U-förmiger Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft regionale Experimente hochriskant; angesichts der engen wirtschaftlichen Verflechtung könnten die zentral festgelegten Wirtschaftsabläufe durch solche Experimente erheblich gestört werden. Bei M-förmiger Ordnung sei die wechselseitige Abhängigkeit der Regionen hingegen geringer; ein mißlungenes Experiment könne daher auch nicht die gesamte Volkswirtschaft stören. Bei M-förmiger Ordnung könnten in den einzelnen Regionen durch Experimente vielmehr sogar verschiedenste institutionelle Varianten erprobt werden; die am besten geeigneten würden dann von den anderen Regionen übernommen. Ein solcher Prozeß der institutionellen Evolution sei flexibel und verursache relativ geringe Kosten.

Und schließlich haben die Regionalregierungen nach *Qian / Xu* in der M-förmigen Ordnung Chinas – anders als in den U-förmigen – nur einen geringen Anreiz, bei übergeordneten staatlichen Instanzen Rent-seeking zu betreiben, da

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diese Instanzen nur über vergleichsweise wenig Macht und wenige Ressourcen verfügten. Statt dessen hätten sie einen starken Anreiz, ihre regionale Wirtschaft zu entwickeln, um sich auf diese Weise Einnahmen zu verschaffen.

Tatsächlich hat sich die chinesische Volkswirtschaft seit dem Beginn der Reformen außerordentlich dynamisch entwickelt. Dies hatte die Zentralregierung weder geplant noch vorausgesehen, als sie mit ihrer Politik der Dezentralisierung und Liberalisierung begann. Wie *Qian / Xu* betonen, handelt es sich bei der raschen wirtschaftlichen Entwicklung Chinas und der damit einhergehenden institutionellen Evolution weitgehend um einen spontanen Prozeß.

Die Arbeit von *Qian / Xu* zeigt, daß sich die Transaktionskostenökonomik auch zur Analyse politischer Aspekte der Transformation einsetzen läßt. Die von den Autoren entwickelten Hypothesen sind theoretisch gut fundiert und können die Bedeutung des teils politisch gesetzten, teils evolutionär gewachsenen Ordnungsrahmens für die wirtschaftliche Entwicklung Chinas gut erklären.

2. Garantie von Eigentumsrechten

Wie in Abschnitt C. I. ausgeführt, haben die Institutionenökonomen die Bedeutung privater Eigentumsrechte für eine effiziente Ressourcenallokation herausgearbeitet. Ergänzend zu diesen Arbeiten hat *North*[19] im Rahmen historischer Studien aufgezeigt, daß Volkswirtschaften nur dann langfristig wachsen, wenn der Staat verpflichtet werden kann, die Eigentumsrechte der Individuen zu respektieren. Es bedürfe glaubwürdiger Bindungen des Staates, vor allem durch Gesetze, die die Eigentumsrechte der Individuen anerkennen, und durch eine unabhängige Justiz, die diese Rechte auch vor einem willkürlichen Zugriff staatlicher Instanzen schützt.

Aufbauend auf diesen Arbeiten hat *Ericson* (1997) exemplarisch untersucht, wie das St. Petersburger Schiedsgericht dazu beitrug, private Eigentumsrechte glaubwürdig vor behördlicher Willkür zu schützen, nachdem es 1991 seine Unabhängigkeit erlangt hatte. Obwohl St. Petersburg im Vergleich zum Rest Rußlands privatem Unternehmertum gegenüber als relativ freundlich gesinnt gilt, respektierten die Behörden die Eigentumsrechte privater Unternehmen zumindest während der ersten Jahre der Transformation vielfach nicht. Sie begünstigten einseitig die Staatsbetriebe und versuchten auf verschiedene Weise, sich von privaten Unternehmen Renten zu verschaffen. Das Privateigentum war nicht glaubwürdig geschützt; die Investitionstätigkeit wurde dadurch erheb-

[19] Siehe vor allem *North / Thomas* (1973); *North / Weingast* (1989); *North* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich beeinträchtigt. Klagten Privatunternehmen jedoch gegen behördliche Willkürakte vor dem Schiedsgericht, hatten sie damit zumeist Erfolg. Durch die Rechtsprechung des Schiedsgerichts wurde die Institution des Privateigentums in St. Petersburg im Laufe der Zeit immer umfassender geschützt.

Ericson, der in St. Petersburg eingehende Recherchen betrieben hat, beschreibt in seiner Studie verschiedene Beispiele behördlicher Willkür. So wurden im Rahmen der Kleinen Privatisierung ab 1991 die zu den Einzelhandelsgeschäften, Restaurants und sonstigen Kleinbetrieben gehörenden Immobilien nicht verkauft, sondern verpachtet. Da es für die Verpachtung keine eindeutigen Verfahrensregeln gab, nahmen die Beamten von Interessenten oftmals Bestechungsgelder an. Da außerdem auch viele Bestimmungen der Pachtverträge unklar waren und die Stadt die Pachtzinsen kurzfristig erhöhen konnte, waren Art und Umfang der Eigentumsrechte der Pächter äußerst unsicher. Dies schreckte viele private Kleinunternehmer davor ab, die gepachteten Immobilien zu renovieren und zu modernisieren.

Ein zweites Beispiel ist die Besteuerung. Die Unternehmen mußten nicht nur eine Vielzahl verschiedener Steuern zahlen; außerdem wurde das Steuerrecht so häufig und schnell geändert, daß es einem Unternehmer praktisch unmöglich war, seiner Steuerpflicht ordnungsgemäß nachzukommen. Damit konnte er von den städtischen Steuerfahndern erpreßt werden. Auch die Besteuerung trug daher zur hohen Unsicherheit privater Eigentumsrechte bei.

Wie *Ericson* mit seiner Untersuchung nachweist, war das Privateigentum in St. Petersburg während der ersten Jahre der Transformation höchst unsicher; die Macht der kommunalen Behörden war nicht wirksam beschränkt. Indem jedoch das Schiedsgericht die Privateigentümer in seiner Rechtsprechung konsequent vor behördlicher Willkür schützte, wurden die Behörden im Laufe der Zeit immer enger an das Recht gebunden. Die privatrechtliche Eigentumsordnung, die die Regierung *Jelzin* 1991 per Gesetz und Dekret eingeführt hatte, wurde immer verläßlicher. Damit trug das Schiedsgericht wesentlich dazu bei, daß sich die Privatwirtschaft in St. Petersburg zumindest allmählich entfalten konnte.

Ericsons Untersuchung zeigt, daß mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik auch die Bedeutung rechtlicher Aspekte für Verlauf und Erfolg der Transformation analysiert werden kann. Die Thesen der Neuen Institutionenökonomik zur Bedeutung gesicherter Eigentumsrechte für die wirtschaftliche Entwicklung werden voll bestätigt. Negativ zu vermerken ist freilich, daß der Autor allein juristische Aspekte berücksichtigt. Eine funktionierende Rechtsordnung muß auf entsprechenden kulturellen Normen fußen, sonst werden die Rechtsnormen nicht akzeptiert und gelebt. An einem westlichen Rechtsempfinden – vor allem an der Akzeptanz der Institution des Privateigentums und des Grundsatzes von der Herrschaft des Rechts – mangelt es in Rußland jedoch. Deswegen ist zweifelhaft, ob Gesetze, Dekrete und Gerichtsurteile allein aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

reichen, um Privateigentum zu schützen und den Erfolg der Transformation von dieser Seite her zu ermöglichen. *Ericsons* Untersuchung macht damit deutlich, daß die Neue Institutionenökonomik in ihre Analyse der Transformation auch kulturelle Aspekte einbeziehen muß.[20]

II. Kulturelle Aspekte

1. Kulturelle Deformierungen

Daß kulturelle Aspekte in institutionenökonomische Transformationsanalysen durchaus einbezogen werden können, zeigt beispielhaft die bereits in Abschnitt B. II. erwähnte Arbeit *Müllers* (1995). Er untersucht darin u. a., inwiefern das kulturelle Erbe in Rußland den Aufbau eines marktwirtschaftlichen Bankensektors behindert. *Müller* weist in diesem Zusammenhang darauf hin, daß es in Rußland bis ins späte 19. Jahrhundert keine unabhängige Justiz gab. Unter der fast unbeschränkten Herrschaft des Zaren war die Rechtsordnung durch Willkür, Privilegien und Rechtsunsicherheit gekennzeichnet. Die Kaufleute waren den Eingriffen der Obrigkeit weitgehend schutzlos ausgeliefert. Da unter diesen Umständen keine unabhängige Kaufmannschaft entstehen konnte, bildete sich auch keine Wirtschaftsethik heraus. Außerdem behinderte die Solidarhaftung der Dorfgemeinschaft für die Entrichtung von Steuern (Leiturgieprinzip) die Entstehung von Eigeninitiative und Verantwortungsbewußtsein. Und schließlich äußerte sich die weltabgewandte, russisch-orthodoxe Kirche nicht zum Problem der gerechten Festlegung von Preisen und Zinsen. Nach *Müllers* Einschätzung leistete sie damit der Verbreitung des Wuchers Vorschub; dies erschwerte die Entstehung seriöser Banken und zog Ressentiments der Bevölkerung gegenüber dem Kreditgewerbe nach sich.

Unter dem Sozialismus wurden diese kulturellen Deformierungen noch verstärkt. Da die Gerichte Erfüllungsorgane der Partei darstellten und da Willkür und Korruption im Rechtswesen weit verbreitet waren, konnte sich das für eine freiheitliche Gesellschaftsordnung erforderliche Rechtsempfinden nicht herausbilden. Auch Eigeninitiative und Verantwortungsbewußtsein konnten sich im Sozialismus nicht entwickeln. Für Eigeninitiative war im starren System der Zentralplanung kein Platz; gleichzeitig war auch die Gefahr gering, für Fehlverhalten zur Verantwortung gezogen zu werden. Diese Mängel zeigten sich auch im Bankensektor: Die Mitarbeiter der Staatsbanken vergaben Kredite schlicht nach den Vorgaben des zentralen Kreditplans; sie trugen keinerlei Verantwortung für die effiziente Verwendung und ordnungsgemäße Rückzahlung der Kredite. Darüber hinaus wurde private unternehmerische Initiative im

---

[20] Auf diese Notwendigkeit verweist auch *North* (1997), S. 16 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sozialismus in die Schattenwirtschaft und damit in die Illegalität abgedrängt; Privatunternehmen konnten ihre Tätigkeit nur unter Verletzung gesetzlicher Vorschriften ausüben.

Das kulturelle Erbe Rußlands aus der Zeit der Zaren und des Sozialismus zeigt sich im heutigen Bankensektor in mangelndem Rechtsbewußtsein, fehlender Eigeninitiative, fehlendem Verantwortungsbewußtsein, im Fehlen einer Wirtschaftsethik sowie in starken Ressentiments der Bevölkerung gegenüber Banken. Dies hat nach *Müller* zur Folge, daß sich Kreditnehmer nur in geringem Maße zu vertragstreuem Verhalten verpflichtet fühlen und leicht vertragsbrüchig werden, wenn sie sich gegenüber ihrer Bank in einer Position der Stärke fühlen. Opportunistisches Verhalten wird also nur in geringem Maße durch moralische Normen beschränkt. Die Banken versuchen im Gegenzug, sich bei der Gestaltung von Kreditverträgen gegen alle denkbaren Eventualitäten abzusichern; dies ist mit hohen Transaktionskosten verbunden. Zugleich ist aufgrund der allgemein fehlenden Wirtschaftsethik auch auf seiten der Banken opportunistisches Verhalten weit verbreitet: Viele Bankangestellte vergeben Kredite nur nach Erhalt von Schmiergeldern; Banken bereichern sich auf Kosten ihrer Kunden, indem sie Zahlungsaufträge verspätet ausführen und -eingänge verspätet gutschreiben. Das für das Kreditgeschäft essentielle Vertrauensverhältnis zwischen Bank und Schuldner kann sich so nur schwer entwickeln. Die volkswirtschaftliche Finanzintermediation bleibt dadurch stark gestört. Dies behindert die Investitionstätigkeit und damit die Überwindung der Transformationskrise Rußlands.

Müller hat somit gezeigt, daß kulturelle Faktoren die Transformation erheblich behindern können. Seine Arbeit macht deutlich, wie breit die Palette relevanter Faktoren ist, die im Rahmen institutionenökonomischer Transformationsanalysen berücksichtigt werden können.

2. Persistenz informeller Institutionen

Mummert (1995) hat untersucht, ob kulturelle Faktoren in Form persistenter informeller Institutionen das Kreditverhalten ostdeutscher Unternehmer während der ersten Jahre der Transformation geprägt haben. Er geht dabei von dem Konzept informeller Institutionen aus, das *North* (1990) entwickelt hat. Demzufolge werden informelle Verhaltensregeln u. a. durch das jeweilige formelle Institutionensystem geprägt und passen sich bei Änderungen dieses Systems nur langsam an. Das zentralverwaltungswirtschaftliche Kreditsystem der DDR unterschied sich deutlich von dem marktwirtschaftlichen der Bundesrepublik. Mit der Wiedervereinigung änderte sich das formelle Institutionensystem in diesem Bereich also grundlegend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beispielhaft behandelt *Mummert* das Kreditinstrument „Wechsel". Während der Anteil der Wechseldiskontkredite an den kurzfristigen Bankkrediten in den alten Bundesländern im Zeitraum Dezember 1990 bis Dezember 1993 zwischen 8% und 12% lag, betrug der Anteil in den neuen Bundesländern im gleichen Zeitraum nur etwa 1%. *Mummert* untersucht mit Hilfe sozialpsychologischer Methoden, ob die geringe Verwendung des Wechsels in Ostdeutschland durch formelle Institutionen der ehemaligen DDR hervorgerufen wurde, die sich in entsprechenden informellen Verhaltensregeln niedergeschlagen haben. Tatsächlich galt der Wechsel in der DDR als typisches Finanzierungsinstrument des „Kapitalismus"; seine Verwendung war durch formelle Regeln strikt verboten.

Mummert kommt in seiner Untersuchung zu dem Ergebnis, daß die Verwendung des Wechsels unter den ostdeutschen Unternehmern auch nach der Einführung des marktwirtschaftlichen Kreditsystems noch als unseriös galt. Er führt diese Einstellung auf das formelle Verbot der Wechselfinanzierung in der ehemaligen DDR zurück.

Darüber hinaus stellt *Mummert* fest, daß die ostdeutschen Unternehmer schlecht über das Finanzierungsinstrument Wechsel informiert waren. Dieses Ergebnis steht ebenfalls im Einklang mit der *North*schen Theorie. Danach weisen informelle Institutionen auch deswegen Persistenzeigenschaften auf, weil es aufgrund von Informationskosten und unvollkommenen Märkten nicht zu einem ausreichenden Informationsfluß und damit zu einer Anpassung der kognitiven Modelle und der informellen Verhaltensregeln der Wirtschaftssubjekte kommt. In der Tat existierten während der ersten Jahre der Transformation in den neuen Bundesländern hohe Informationskosten, und das Kreditsystem wies eine oligopolistische Marktstruktur auf.

*Mummert*s Untersuchung ist anspruchsvoll und innovativ: Durch Verwendung sozialpychologischer Methoden gelingt es ihm, *North*s Theorie informeller Institutionen zu operationalisieren und empirisch meßbar zu machen. *North*s Thesen werden im wesentlichen bestätigt: Informelle Institutionen, die durch ein vorheriges formelles Institutionensystem hervorgerufen worden waren, prägen das Verhalten auch noch nach dem Wechsel des formellen Systems. Damit wird erneut deutlich, daß kulturelle Faktoren den Transformationsprozeß behindern können und daß sich diese Zusammenhänge mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik gut analysieren lassen.

F. Abschließende Würdigung

Wie die Ausführungen zeigen, lassen sich mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik praktisch alle wichtigen Bereiche der Transformation analysieren: die Ursachen und der Verlauf der Transformation, die Privatisierung und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmenskontrolle, der Aufbau eines marktwirtschaftlichen Bankensektors sowie politische, rechtliche und kulturelle Aspekte der Transformation.

Dabei wurde deutlich, daß mit institutionenökonomischen Analysen wichtige Erkenntnisse über den Transformationsprozeß gewonnen werden können. So lassen sich im Bereich der Transformationsursachen sowohl Funktionsmängel der Zentralverwaltungswirtschaften, die für deren Transformation entscheidend waren, herausarbeiten, als auch Faktoren, die dafür verantwortlich waren, daß die Transformation trotz jener Mängel erst nach Jahrzehnten vollzogen wurde. Des weiteren kann mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik gezeigt werden, daß die Abschaffung einer Zentralverwaltungswirtschaft und der Aufbau einer privatrechtlichen Marktwirtschaft mit hohen Transaktionskosten verbunden ist; die Neue Institutionenökonomik liefert damit einen wichtigen Beitrag zur Erklärung der Tatsache, daß die Transformation in den meisten Ländern nur langsam und stockend verläuft. Ein weiteres Beispiel betrifft die politischen Aspekte der Transformation: Anhand eines modifizierten transaktionskostenökonomischen Modells lassen sich wesentliche Ursachen für den Erfolg der Transformationspolitik Chinas aufzeigen. Und schließlich kann mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik herausgearbeitet werden, daß das kulturelle Erbe eines Landes den Aufbau einer marktwirtschaftlichen Ordnung behindern kann.

In den Transformationsanalysen haben sich zentrale Thesen der Neuen Institutionenökonomik empirisch bewährt. Dies gilt beispielsweise für die These über die Bedeutung von Transaktionskosten für die wirtschaftliche Entwicklung: Es zeigte sich, daß hohe Transaktionskosten den Transformationsprozeß und damit die wirtschaftliche Entwicklung vielfach erheblich behindern. Auch die These, die Institution des Privateigentums sei für eine effiziente Faktorallokation und die wirtschaftliche Entwicklung von entscheidender Bedeutung, wurde bestätigt: Private bzw. privatisierte Unternehmen weisen in den Transformationsländern eine höhere Effizienz auf als Staatsbetriebe. Das Beispiel St. Petersburg bestätigt zudem die institutionenökonomische These, private Eigentumsrechte müßten glaubwürdig gesichert sein, damit sich ihre wohlfahrtsteigernden Wirkungen entfalten. Und schließlich bewährte sich in der Untersuchung des Kreditverhaltens ostdeutscher Unternehmer *North*s These, informelle Institutionen, die durch ein vorheriges formelles Institutionensystem hervorgerufen worden waren, prägten das Verhalten der Menschen auch nach dem Wechsel des formellen Systems.

Die Neue Institutionenökonomik besitzt freilich nicht nur eine große Erklärungskraft, mit ihrer Hilfe lassen sich zudem in praktisch allen Bereichen der Transformation auch Sachverhalte beurteilen und wirtschaftspolitische Gestaltungsempfehlungen entwickeln. Erinnert sei beispielsweise an das formale Kriterium, das *Bohnet / Reichhardt* zur Beurteilung alternativer Transformationsstrategien entwickelt haben. Die Weltbank sowie *Cauley / Sandler* haben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diverse Vorschläge erarbeitet, wie die Kontrolle der chinesischen Staatsbetriebe mit Hilfe organisatorischer Regelungen, marktlicher Mechanismen sowie eines erfolgsabhängigen Entlohnungssystems verbessert werden könnte. Ein weiteres Beispiel für die große Gestaltungskraft haben *Joskow / Schmalensee* geliefert. Sie haben aus der Transaktionskostenökonomik allgemeine Prinzipien für die Entflechtung der russischen Industrie deduziert, die sich in entwickelten Marktwirtschaften bereits bewährt haben. Diese Studien machen deutlich, daß sich aus der Neuen Institutionenökonomik konkrete, konsistente sowie theoretisch und empirisch fundierte Gestaltungsempfehlungen ableiten lassen, die auf die Gegebenheiten des betreffenden Transformationslandes zugeschnitten sind.

An der Studie von *Joskow / Schmalensee* ist ferner positiv hervorzuheben, daß die Autoren nicht der konstruktivistischen Versuchung erlegen sind, mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik exakt bestimmen zu wollen, wie die zu privatisierenden Einheiten abgegrenzt werden sollten. Es spricht für die Neue Institutionenökonomik, daß sie selbst ihnen dabei geholfen hat, die Grenzen der wirtschaftspolitischen Gestaltbarkeit zu erkennen: Die Grenzen liegen nämlich in der asymmetrischen Informationsverteilung und in den Anreizen der Insider (in den Staatsbetrieben und den ehemals übergeordneten staatlichen Organisationen) begründet, die erforderlichen Informationen zu verheimlichen und zu verzerren.

Zu guter Letzt ist zu konstatieren, daß sich die institutionenökonomischen Transformationsanalysen durch ein hohes methodisches Niveau auszeichnen. Dies zeigt sich beispielsweise daran, daß sie – wie die Neue Institutionenökonomik generell – auf dem methodologischen Individualismus basieren. Die im Verlauf der Transformation auftretenden Probleme (etwa im Bereich der Unternehmenskontrolle) werden konsequent aus dem Handeln der Menschen erklärt. Dabei wird stets ein realistisches Modell menschlichen Verhaltens zugrunde gelegt: Es wird von eigeninteressiertem Verhalten ausgegangen und auch berücksichtigt, daß die Menschen ihre Interessen gelegentlich unter Zuhilfenahme von List verfolgen (Opportunismus). Die Realitätsnähe des Menschenbildes zeigt sich zudem in der den Analysen zugrunde liegenden Annahme, die kognitiven Fähigkeiten der Menschen seien begrenzt (begrenzte Rationalität).

Die institutionenökonomischen Transformationsanalysen machen deutlich, daß die Neue Institutionenökonomik allgemein konzipiert ist. Ihr Anwendungsbereich ist nicht auf entwickelte Marktwirtschaften beschränkt; auch Zentralverwaltungswirtschaften und Transformationsländer können mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik untersucht werden. Dabei wird stets ein einheitlicher Erklärungsstil verwendet: Bei der Untersuchung von Zentralverwaltungswirtschaften und Transformationsländern werden die gleichen grundlegenden Annahmen und Hypothesen verwendet wie bei der entwickelter Marktwirtschaften. Zugleich werden aber auch die relevanten Gegebenheiten des jeweiligen Einzelfalls berücksichtigt; dies ist angesichts der besonderen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Probleme des Transformationsprozesses und der Heterogenität der Transformationsländer von besonders großer Bedeutung. Darüber hinaus kann festgestellt werden, daß die verschiedenen Ansätze der Neuen Institutionenökonomik (Property-Rights-Ansatz, Transaktionskostenökonomik, Agency-Theorie) miteinander kompatibel sind: Sie verwenden das gleiche Modell menschlichen Verhaltens, berücksichtigen Transaktionskosten umfassend und heben die Bedeutung von Eigentumsrechten und sonstigen institutionellen Arrangements für die wirtschaftliche Entwicklung hervor. Die Allgemeinheit der Neuen Institutionenökonomik und die Einheitlichkeit ihres Erklärungsstils, die auch in der Kompatibilität ihrer verschiedenen Ansätze zum Ausdruck kommen, tragen erheblich zum hohen methodischen Niveau der Transformationsanalysen bei.

Und schließlich zeigt sich das hohe methodische Niveau der institutionenökonomischen Transformationsanalysen darin, daß beobachtete Tatbestände nicht ad hoc, sondern durch nomologische Aussagen erklärt werden, daß die verwendeten Erklärungsmodelle nicht abstrakter sind als notwendig und daß sich einzelne Probleme – wo angemessen – auch formal analysieren lassen (etwa Agency-Probleme).

Insgesamt wird somit deutlich, daß mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomik auf methodisch anspruchsvolle Weise wesentliche im Transformationsprozeß auftretende Probleme erklärt, beurteilt und geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Lösung dieser Probleme entwickelt werden können. Die Neue Institutionenökonomik stellt ein geeignetes Instrument zur Analyse von Transformationsproblemen dar. Angesichts der bislang begrenzten Zahl entsprechender Untersuchungen sowie der Vielzahl, Komplexität und Hartnäckigkeit der Transformationsprobleme ist ihr Anwendungspotential bei weitem noch nicht ausgeschöpft.

Literaturverzeichnis

Alchian, A.A. (1950), Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: Journal of Political Economy, Vol. 58, No. 3, S. 211-221.

– (1965), Some Economics of Property Rights, in: derselbe, Economic Forces at Work, Indianapolis (Indiana) 1977, S. 127-149.

– (1969), Corporate Management and Property Rights, in: Manne, H.G., Hg., Economic Policy and the Regulation of Corporate Securities, Washington, D.C., S. 337-360.

– / *Demsetz*, H. (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, in: American Economic Review, Vol. 62, S. 777-795.

Barberis, N., u. a. (1996), How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops, in: Journal of Political Economy, Vol. 104, No. 4, S. 764-790.

Bohnet, A. / *Reichhardt*, M. (1993), Der Beitrag der Transaktionskostenökonomik zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 212, Nr. 3-4, S. 204-226.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Borokh, O. (1995), The Theory of Property Rights and the Chinese Reform, in: Far Eastern Affairs, o. Jg., No. 1, S. 3-23.

Brücker, H. (1995a), Die Privatisierungs- und Sanierungsstrategie der Treuhandanstalt: Eine Analyse aus transaktionskostentheoretischer Sicht, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 64. Jg., Nr. 3, S. 444-460.

– (1995b), Privatisierung in Ostdeutschland. Eine institutionenökonomische Analyse, Frankfurt am Main / New York.

Cauley, J. / *Sandler*, T. (1992), Agency Theory and the Chinese Enterprise under Reform, in: China Economic Review, Vol. 3, No. 1, S. 39-56.

Davies, D.G. (1971), The Efficiency of Public versus Private Firms, The Case of Australia's Two Airlines, in: Journal of Law and Economics, Vol. 14, No. 1, S. 149-165.

– (1977), Property Rights and Economic Efficiency - The Australian Airlines Revisited, in: Journal of Law and Economics, Vol. 20, No. 1, S. 223-226.

– /*Brucato*, P.F. (1987), Property Rights and Transaction Costs: Theory and Evidence on Privately-Owned and Government-Owned Enterprises, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 143, No. 1, S. 7-22.

Demsetz, H. (1964), The Exchange and Enforcement of Property Rights, in: Journal of Law and Economics, Vol. 7, S. 11-26.

– (1967), Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review, Vol. 57, No. 2, S. 347-359.

Ericson, J.M. (1997), Private Firms, City Government, and Arbitration: Enforcing Economic Legality in St. Petersburg, in: Weimer, D.L., Hg., The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reform of Centrally Planned Economies, Cambridge u. a. O., S. 150-178.

Estrin, S. / *Gelb*, A. / *Singh*, I. (1995), Shocks and Adjustment by Firms in Transition: A Comparative Study, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 21, No. 2, S. 131-153.

Fama, E.F. (1980), Agency Problems and the Theory of the Firm, in: Journal of Political Economy, Vol. 88, No. 2, S. 288-307.

Feldmann, H. (1994), Die Eigentumstheorien Lockes und Humes und ihre Lehren für den Aufbau privatwirtschaftlicher Eigentumsordnungen in den Transformationsländern, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 20, Nr. 1, S. 54-73.

– (1995), Eine institutionalistische Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik, Berlin.

– (1997a), Kulturelle Evolution und der Zusammenbruch des Sozialismus, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 23, Nr. 1, S. 82-101.

– (1997b), Unternehmenskontrolle in Transformationsländern – Die Lehren der Neuen Institutionenökonomik, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, Bd. 48, Nr. 3, S. 288-316.

– (1999), Ordnungstheoretische Aspekte der Institutionenökonomik, Berlin.

– / *Opper*, S. (1998), Die neuen Reformen der chinesischen Staatsbetriebe, in: Osteuropa-Wirtschaft, 43. Jg., Nr. 4, S. 396-414.

Galal, A., u. a. (1994), Welfare Consequences of Selling Public Enterprises. An Empirical Analysis, Oxford u. a. O.

Granick, D. (1990), Chinese State Enterprises. A Regional Property Rights Analysis, Chicago (Ill.), London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hart, O. (1995), Firms, Contracts, and Financial Structure, Oxford.

Iwanek, M. (1992), Some Issues in the Transformation of Ownership Institutions in Poland, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 148, No. 1, S. 52-65.

Jensen, M.C. (1986), Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 76, No. 2, S. 323-329.

– / *Ruback*, R.S. (1983), The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence, in: Journal of Financial Economics, Vol. 11, S. 5-50.

Joskow, P.L. (1991), Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence, in: Williamson, O.E. / Winter, S.G., Hg., The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development, New York / Oxford, S. 117-137.

– / *Schmalensee*, R. (1997), Privatization in Russia: What Should Be a Firm?, in: Menard, C., Hg., Transaction Cost Economics. Recent Developments, Cheltenham, Brookfield, S. 86-126.

Kaulmann, T. (1987), Property Rights und Unternehmenstheorie. Stand und Weiterentwicklung der empirischen Forschung, München.

Klein, B. / *Crawford*, R.G. / *Alchian*, A.A. (1978), Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, in: Journal of Law and Economics, Vol. 21, S. 297-326.

Kroll, H. (1988), Transaction Cost Economics and Planning Failure: Vertical Integration and Steel Utilization in Soviet Machinebuilding, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 144, No. 5, S. 857-864.

Krug, B. (1991), Die Transformation der sozialistischen Volkswirtschaften in Zentraleuropa: Ein Beitrag der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen, in: Wagener, H.-J., Hg., Anpassung durch Wandel. Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen, Berlin, S. 39-60.

– (1993), Chinas Weg zur Marktwirtschaft: Eine politisch-ökonomische Analyse der Wirtschaftstransformation 1978-1988, Marburg.

Lee, K. (1991), Chinese Firms and the State in Transition. Property Rights and Agency Problems in the Reform Era, Armonk (New York), London.

– (1993), Property Rights and the Agency Problem in China's Enterprise Reform, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 17, No. 2, S. 179-194.

Maskin, E.S. (1992), Auctions and Privatization, in: Siebert, H., Hg., Privatization, Tübingen, S. 115-136.

Megginson, W.L. / *Nash*, R.C. / *van Randenborgh*, M. (1994), The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis, in: Journal of Finance, Vol. 49, No. 2, S. 403-452.

Moore, J.H. (1981), Agency Costs, Technological Change, and Soviet Central Planning, in: Journal of Law and Economics, Vol. 24, S. 189-214.

Müller, H. (1995), Spontane Ordnungen in der Kreditwirtschaft Rußlands. Eine institutionentheoretische Analyse des Kreditsicherungsproblems, Stuttgart u. a. O.

Mummert, U. (1995), Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, Baden-Baden.

North, D.C. (1981), Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen 1988.

– (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge u. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1993), Institutions and Credible Commitment, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 11-35.

– (1997), The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem, Helsinki.

– / *Thomas*, R.P. (1973), The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge.

– / *Weingast*, B.R. (1989), Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, in: Journal of Economic History, Vol. 49, No. 4, S. 803-832.

Pejovich, S. (1976), The Capitalist Corporation and the Socialist Firm: a Study of Comparative Efficiency, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 112. Jg., Nr. 1, S. 1-25.

Picot, A. / *Kaulmann*, T. (1985), Industrielle Großunternehmen in Staatseigentum aus verfügungsrechtlicher Sicht, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 37. Jg., S. 956-980.

– (1989), Comparative Performance of Government-owned and Privately-owned Industrial Corporations – Empirical Results from Six Countries, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, No. 2, S. 298-316.

Qian, Y. / *Xu*, C. (1993), Why China's Economic Reforms Differ: The M-Form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-State Sector, in: Economics of Transition, Vol. 1, No. 2, S. 135-170.

Reichhardt, M. (1995), Der Beitrag des Transaktionskostenansatzes zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen. Eine theoretische Analyse mit empirischer Untersuchung gesamtwirtschaftlicher Transaktionskosten am Beispiel West- und Ostdeutschlands, Frankfurt am Main u. a. O.

Richter, R. (1994), Institutionen ökonomisch analysiert. Zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie, Tübingen.

– / *Furubotn*, E. (1996), Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.

Sachs, J.D. (1990), Eastern Europe's Economies. What Is to Be Done, in: The Economist, Vol. 314, No. 7637, S. 19-24.

Schüller, A. / *Wentzel*, D. (1991), Die Etablierung von Wettbewerbsmärkten: Zur Herstellung eines funktionsfähigen Preissystems, in: Hartwig, K.-H. / Thieme, H.J., Hg., Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin u. a. O., S. 281-304.

Shelanski, H.A. / *Klein*, P.G. (1995), Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 11, No. 2, S. 335-361.

Stiglitz, J.E. (1985), Credit Markets and the Control of Capital, in: Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 17, No. 2, S. 133-152.

Wallis, J.J. / *North*, D.C. (1986), Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in: Engerman, S.L. / Gallman, R.E., Hg., Long-Term Factors in American Economic Growth, Chicago (Ill.), London, S. 95-148.

Weber, K. (1997), Die Entwicklung des russischen Bankensektors im Transformationsprozeß. Eine ökonomische Analyse unter Berücksichtigung institutionenökonomischer Ansätze, Lohmar, Köln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Williamson, O.E. (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization, New York, London.

– (1985), The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting, New York, London.

– (1991), Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 36, S. 269-296.

– (1993), Transaction Cost Economics and Organization Theory, in: Industrial and Corporate Change, Vol. 2, No. 2, S. 107-156.

Winiecki, J. (1991), Resistance to Change in the Soviet Economic System. A Property Rights Approach, London / New York.

World Bank (1996), From Plan to Market. World Development Report 1996, Oxford u. a. O.

– (1997), China's Management of Enterprise Assets: The State as Shareholder, Washington, D.C.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Horst Feldmann*

Transformation von Wirtschaftssystemen: Neue Institutionenökonomik als Analyseinstrument

Von *Hans-Jürgen Wagener*, Frankfurt/Oder

Transformation ist eine Sache des Institutionenwandels, wenn man den Begriff streng interpretiert, eine Sache des intendierten Institutionenwandels. Was läge näher, als relevante Erklärungsmuster bei einer Theorie zu suchen, die sich Neue Institutionenökonomie (NIÖ) nennt – höchstens die „Alte" Institutionenökonomie, die aber sicher von der neuen überholt worden ist. Genau das tut *Feldmann* in seinem Beitrag. Er versucht zu zeigen, daß sich mit Hilfe der NIÖ praktisch alle wichtigen Bereiche der Transformation analysieren lassen: Ursachen, Verlauf, Privatisierung und Unternehmenskontrolle, Aufbau eines marktwirtschaftlichen Bankensektors, die politischen, rechtlichen und kulturellen Aspekte des Prozesses. Dabei greift er zurück auf eine Reihe von Einzelstudien, denen ein repräsentativer Charakter beigemessen wird.

Ziel einer solchen Untersuchung kann nur sein, die NIÖ als eine produktive Theorie darzustellen. Eine produktive Theorie erklärt besser, sagt genauer voraus und erlaubt Politikempfehlungen, die eher zum Ziel führen. Eher, genauer, besser als was? Nun, als alternative Theorien natürlich. Da es sich bei der zur Zeit in den ehemals sozialistischen Ländern ablaufenden Transformation um eine fundamentale Umgestaltung der Wirtschaftsordnung im weiteren Rahmen eines Wandels des Gesellschaftssystems handelt, kommen als alternative Theorien nur solche in Frage, die sich mit Wirtschaftssystemen, Wirtschaftsordnungen, Institutionen in einem historisch kontingenten Bezugsrahmen befassen. Das werden nicht die Mainstream-Theorie der Neoklassik und ihre makroökonomischen Komplemente des Keynesianismus und des Monetarismus sein, ebensowenig wie die Neo-Ricardianische Theorie. Denn diese Ansätze sind mehr oder minder institutionenfrei und ahistorisch. Das hindert sie nicht, Relevantes zur Wirtschaftspolitik im Transformationsprozeß beizutragen – z. B. Liberalisierungsstrategien oder Stabilisierungspolitik. Als Kandidaten für alternative Ansätze kommen in Frage:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Die (Neo-)Österreicher, vor allem *Mises* und *Hayek*, die sich eingehend mit der sozialistischen Wirtschaftsordnung beschäftigt und dabei die Bedeutung von Eigentumsrechten, Information und Motivation unterstrichen haben.
- Die Ordnungstheorie von *Eucken* und der Freiburger Schule, in die Elemente der historischen Schule, der neoklassischen Mikroökonomie und der österreichischen Geldtheorie eingeflossen sind und die gerade für den Systemvergleich, d. h. den Vergleich real existierender Institutionen fern aller Nirvana-Ansätze eine Basis geschaffen hat. Das Besondere der Ordnungstheorie ist ihre wirtschaftspolitische Ausrichtung – die Ordnungspolitik, deren unmittelbarer Transformationsbezug auf der Hand liegt und die von *Eucken* für einen konkreten Transformationsfall (von der dirigistischen Kriegswirtschaft zur wettbewerblichen Friedenswirtschaft) konzipiert worden ist.
- Die Evolutorische Ökonomik, die sich mit Institutionen, vor allem ihrer Entstehung, d. h. dem Selektionsvorgang, und ihrem Überleben beschäftigt.
- Public Choice oder die Neue Politische Ökonomie – sozusagen das dezisionistische Gegenstück zur Evolutorischen Ökonomik. Hier hat sich besonders die Verfassungsökonomik (constitutional economics) von *James Buchanan* zur Transformation geäußert. Sie wird zuweilen auch die amerikanische Variante der deutschen Ordnungspolitik genannt.
- Schließlich die umfangreiche Literatur zum Systemvergleich, die mehr oder minder stark auf Mainstream-Theorien, aber eben auch auf *Mises*, *Hayek*, *Eucken* und *Schumpeter* gestützt, Analyse und Vergleich von Institutionen in ihrem historischen Kontext betrieben und damit u. a. zur Entwicklung der NIÖ beigetragen hat. Hier sind natürlich ebenfalls Aussagen zu den Ursachen und den Erfolgschancen der Transformation zu erwarten.

All das läßt *Feldmann* unerwähnt, zieht es nicht zum Vergleich heran, um die besondere Produktivität der NIÖ unter Beweis zu stellen. Dies könnte man ihm nun als einen fehlerhaften Ansatz ankreiden: Der Nachweis der theoretischen Produktivität setzt eine klare paradigmatische Abgrenzung voraus, so wie sie z. B. *T. Eggertsson* (1990) vorgenommen hat, der die "neo-institutional economics" von der "new institutional economics" unterscheidet. Erstere ist nach *Eggertsson* eine Verallgemeinerung der neoklassischen Theorie, während letztere, vor allem von *Williamson* vertreten, einige zentralen Elemente des paradigmatischen Kerns der Neoklassik ablehnt. Dem kann *Feldmann* in Anlehnung an *Richter / Furubotn* (1996) mit Recht entgegenhalten, daß man die NIÖ auch als gegenstandsbezogenen Ansatz sehen kann, der – ausgehend von unterschiedlichen theoretischen Paradigmata – die lange in den Datenkranz verbannten Institutionen in das Zentrum der Untersuchung stellt. Schauen wir uns nur einmal im Autorenverzeichnis von *Richter* und *Furubotn* die Autoren an, die zehn oder mehr Referenzen aufweisen, dann wird die theoretische Vielfalt der NIÖ deutlich: *Akerlof*, *Alchian*, *Arrow*, *Barzel*, *Buchanan*, *Coase*, *Com-*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mons, *Crawford*, *Demsetz*, *Eucken*, *Fama*, *Goldberg*, *Grossman*, *Hart*, *Hayek*, *Holmstrom*, *Hume*, *Jensen*, *Klein*, *Kreps*, *Leffler*, *Macneil*, *Meckling*, *Milgrom*, *Moe*, *North*, *Pejovich*, *Schmoller*, *Simon*, *Spence*, *Stiglitz*, *Tirole*, *Varian*, *Max Weber*, *Williamson*. Diese Autoren findet man in den Literaturverzeichnissen stärker theoretisch orientierter Beiträge zur Transformationsproblematik zweifellos wieder. Man wird hier an *Schumpeter*s Diktum erinnert, es gebe keine ökonomischen Schulen, sondern nur schlechte oder gute Ökonomie. Damit generalisiert sich die Fragestellung von *Feldmann*: Nicht, was hat die NIÖ, sondern was hat die moderne Ökonomie zur Transformationsproblematik zu sagen. Das ist in der Tat nicht wenig.

Es scheint nun beinahe trivial festzustellen, daß ein Theoriekomplex, der sich mit Effizienz, Eigentumsrechten, Wettbewerb, Unternehmenskontrolle, Organisationsfragen, Transaktionskosten, ökonomischer Ordnung und Verfassung, Wirtschaftsgeschichte und politischer Ökonomie befaßt hat, zum konkreten Problem der Transformation etwas beitragen kann, wo es um Effizienz, Wettbewerb, Unternehmenskontrolle, Organisationsfragen, Transaktionskosten, ökonomische Ordnung und Verfassung, Wirtschaftsgeschichte und politische Ökonomie geht. Schwieriger wäre es schon, konkrete NIÖ-Hypothesen zu identifizieren und zu testen, ob sie im historischen Kontext der Transformation standhalten, so wie z. B. *Mises* und *Hayek* die Nicht-Gangbarkeit einer auf kollektiven Eigentumsrechten beruhenden zentralistischen Wirtschaftsplanung postuliert hatten, was durch die historische Erfahrung nicht falsifiziert worden ist. Dem Transformationspolitiker wird allerdings nicht mit ad hoc ausgewählten Beispielen gedient sein, die ihm zeigen, daß die NIÖ zu diesem oder jenem Problem etwas zu sagen hat. Er sucht eine systematische Antwort auf die Frage:

- Was ist ein konsistentes Transformationsprogramm?
- In welcher Reihenfolge ist es umzusetzen?
- Unter welchen Nebenbedingungen kann es erfolgreich sein?

Die gleiche Art der Fragestellung wiederholt sich bei jedem Einzelaspekt dieses Programms mit gewissen Variationen, z. B. bei der Privatisierung:

- Was ist ein konsistentes Privatisierungsprogramm?
- Mit welchen Methoden kann man es verwirklichen?
- Unter welchen Nebenbedingungen entsteht dann eine effiziente Eigentumsrechtsstruktur?

Hierzu hat die moderne Ökonomie, wie gesagt, relevante Beiträge geleistet. Nicht von ungefähr waren einige mehr oder weniger erfolgreiche Transformationspolitiker von Haus aus Ökonomen, wohlvertraut mit westlicher Wirtschaftstheorie: *L. Balcerowicz*, *V. Klaus*, *L. Bokros*, *G. Kolodko*, *J. Gaidar*. Das weniger erfolgreiche russische Beispiel weist aber auch auf die Beschränkungen – die historisch-soziale Einbettung der ökonomischen Transformationspolitik und die (Un-)Fähigkeit des Staates, sie durchzusetzen, führen dazu, daß theoretisch gerechtfertigte Maßnahmen nicht zum gewünschten Erfolg führen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie alle moderne Ökonomie ist auch die NIÖ, mit wenigen Ausnahmen, eher kontextfrei abstrakt und kann der historischen Situation nur unzureichend Rechnung tragen. Auch zu dieser normativen ordnungspolitischen Fragestellung findet *Feldmann* Beispiele für die Relevanz der NIÖ. Nur scheinen sie mir etwas unglücklich gewählt:

- Einem *Balcerowicz* oder *Klaus* zu empfehlen, sie mögen „diejenige Transformationsstrategie wählen, bei der die Summe aus dem Gegenwartswert der Rahmenkosten und dem Gegenwartswert der Anpassungskosten minimiert wird", dürfte in beiden Ökonomen wehmütige Erinnerungen an ihre Studienzeit wachrufen (in der sie die westlichen Lehrbücher „unter der Bank" lesen mußten), aber sie kaum von der aktuellen Brauchbarkeit der NIÖ überzeugen.
- Daß „die Abspaltung und gesonderte Privatisierung von Betriebseinheiten ... aus transaktionskostenökonomischer Sicht wünschenswert war, weil auf diese Weise die Konzentration gesenkt und der Wettbewerb intensiviert werden konnte", ist – abgesehen von einem kleinen theoretischen Fragezeichen bei dieser Formulierung – schon von den Transformationspolitikern in Deutschland und Japan nach dem Zweiten Weltkrieg ihren Entflechtungsmaßnahmen zugrunde gelegt worden – über den Erfolg brauchen wir hier nicht zu rechten.
- Arbeiter in Staatsbetrieben nach Akkord zu bezahlen, um bei fehlender Drohung eines Arbeitsplatzverlustes „shirking" zu verhindern, ist altes stalinistisches Herrschaftswissen – dort natürlich nicht erfunden. Daß ein solches Entlohnungssystem nicht objektiv ist, wie *Feldmann* unterstellt, weiß jeder, der darunter einmal gearbeitet hat. Es gibt allerdings theoretische Entlohnungssysteme, die aus dem Agenten optimale Informationen herauslocken und ihn zu optimalen Leistungen anreizen. Über ihre Praktikabilität ließe sich jedoch streiten.

Zum Schluß noch eine Bemerkung: Wenn man, wie in dem letzten Beispiel, auf Erfahrungen in Ostasien zurückgreift, sollte man auch darauf hinweisen, daß Ostasien für die moderne Mainstream-Theorie einige Herausforderungen in petto hat. War früher das japanische Beschäftigungs- und Entlohnungssystem unter Effizienzgesichtspunkten kaum mit dem offensichtlichen Erfolg in Einklang zu bringen, so ist heute die Eigentumsrechtstransformation in China, wie z. B. *B. Krug* (1997) gezeigt hat, besonders interessant. Nicht „klassisches" Privateigentum, sondern eine heterodoxe Form von Unternehmereigentum bringt die erwünschten Wachstums- und Effizienzresultate. Mit anderen Worten, der nächste Schritt der Untersuchung, den wir natürlich von *Feldmann* in einem bereits jetzt materialreichen Tagungsbeitrag nicht erwarten konnten, wäre die Rückkoppelung der historischen Erfahrung der Transformation auf die moderne Ökonomie, insbesondere die Neue Institutionenökonomik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literaturverzeichnis

Eggertsson, T. (1990), Economic Behavior and Institutions, Cambridge.

Krug, B. (1997), Privatization in China: Something to Learn From?, in: Giersch, H., Hg., Privatization at the End of the Century, Berlin u. a., S. 269-293.

Richter, R. / *Furubotn*, E. (1996), Neue Institutionenökonomik, Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktion von Institutionen, Märkte für Marktzutrittsrechte und internationale Handelspolitik aus evolutorischer Sicht

Von *Carsten Herrmann-Pillath*, Witten/Herdecke

> Indeed, since the institutional structure of a system plays a central role in reducing the obstacles to exchange, the outlays made to maintain and operate existing institutions (and to establish new ones) must also be understood as part of the total cost of running the economy.
> *Eirik Furubotn* (1998), S. 6.

A. Die Nirwana-Ökonomik des internationalen Handels

I. Die unheilige Allianz von normativen und explikativen Hypothesen in der neoklassischen Außenwirtschaftstheorie führt zur unbefriedigenden Spaltung zwischen „reiner" Allokationstheorie und „Politischer Ökonomie".

Die Theorie des internationalen Handels ist methodisch durch die Paradoxie gekennzeichnet, daß sie zwar insbesondere hinsichtlich ihrer wirtschaftspolitischen Konsequenzen eigentlich eine Theorie der Institutionen ist, aber andererseits bei ihrer konzeptionellen Fundierung sehr eng den Grundannahmen der institutionenfreien Allgemeinen Gleichgewichtstheorie verhaftet bleibt.[1] Dies erklärt sich im wesentlichen daraus, daß sie eigentlich nur eine Anwendung des fundamentalen Dogmas der Ökonomie ist, daß Tausch, Spezialisierung und

[1] Zur Bedeutung dieser Grundannahmen siehe *Hamminga* (1982) und in der jüngeren Zeit besonders *Bensel / Elmslie* (1992), die für das *Heckscher-Ohlin-Vanek*-Theorem unter anderem zeigen, daß es ungeachtet seiner vielfältigen Defizite bei der empirischen Bewährung deshalb weiter Bestand hat, weil die neoklassische Gleichgewichtstheorie sein „harter Kern" im Sinne von *Lakatos*' Begriff des „Forschungsprogramms" ist, und weil das Theorem damit umgekehrt auch ein Beitrag zur Bewährung und Fortentwicklung eben dieses weitergreifenden neoklassischen Forschungsprogramms in der Wirtschaftswissenschaft ist. Entsprechende spezifische Annahmen zu den tatsächlichen Determinanten des Außenhandels unterliegen dann aber wiederum normativen Aussagen beispielsweise zur Vorzugswürdigkeit bilateraler versus multilateraler Liberalisierung, also über mögliche Lösungen von Problemen institutioneller Gestaltung, selbst wenn diese durch die Einbeziehung politisch-ökonomischer Argumente realitätsnäher formuliert werden. Siehe etwa *Levy* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wettbewerb zu einer Steigerung der Wohlfahrt aller Marktteilnehmer führen: Wenn nur der freie Handel, also die internationale Vertragsfreiheit und die privaten Eigentumsrechte ebenso gewährleistet sind wie der unbehinderte Zahlungsverkehr, wird also die weltwirtschaftliche Konsumentenrente im Sinne eines *Pareto*-Optimums maximiert werden (*Tumlir* 1983). Insofern wäre ein Zweifel an der Richtigkeit der herrschenden realen Außenwirtschaftstheorie gleichbedeutend damit, die Vorteile der Marktallokation im allgemeinen in Frage zu stellen.

Mit diesem Ansatz entstehen freilich im gleichen Zuge die beiden grundlegenden Schwierigkeiten der Theorie des internationalen Handels. Da bereits die Allgemeine Gleichgewichtstheorie mit höchst problematischen Annahmen etwa zur Marktstruktur oder zum Informationsstand der Wirtschaftssubjekte verbunden ist, läßt sich die wohlfahrtstheoretische Argumentation in der realen Außenwirtschaftslehre leicht anzweifeln, insbesondere, wenn sie mit noch weitergehenden Restriktionen ihrer Anwendungsbedingungen einhergeht wie etwa bei der Begründung des internationalen Faktorpreisausgleichs (*Niehans* 1995, S. 91). Vor allem ist es bislang nicht überzeugend gelungen, konkurrierende Theorien des internationalen Handels auch empirisch in befriedigendem Ausmaß zu testen und damit zu zeigen, daß die normativen Aussagen der Theorie auch tatsächlich aus positiv gegebenen Tatbeständen als Ursachen und deren gesetzesmäßig bestimmbaren Wirkungen abgeleitet werden können: Im Gegenteil sind bis heute die Prämissen der realen Außenwirtschaftstheorie unrealistisch bis falsch geblieben, und die empirischen Bewährungen spezifischer Hypothesen weisen eine sehr beschränkte Reichweite auf; dennoch wird dieser Befund aber nicht zum Anlaß genommen, das gleichgewichtstheoretische Fundament der Außenhandelstheorie zu verwerfen, da andernfalls der Überzeugung die Grundlage entzogen wäre, daß Freihandel zur Erreichung eines weltwirtschaftlichen *Pareto*-Optimums führe.[2] Bemerkenswert ist insbesondere, daß es gerade im internationalen Handel empirisch sehr gut nachweisbare Regelmäßigkeiten gibt (wie sich vor allem in der ausgezeichneten Bewährung von Gravity-Modellen zeigt), die nur deshalb nicht im Zentrum der Theoriebildung stehen, weil ihre Grundstruktur von der herrschenden neoklassischen Theorie

---

[2] Zur äußerst problematischen Geschichte der empirischen Tests von Hypothesen der realen Außenwirtschaftstheorie hat sich einer ihrer besten Kenner, *Edward Leamer* (1992), vernichtend geäußert. Merkwürdigerweise spielt dies aber in der internen Auseinandersetzung um die theoretische Begründung der Forderung nach Freihandel so gut wie keine Rolle: Die jüngste Rechtfertigung von Protektion im Kontext der „Neuen Außenhandelstheorie" verbleibt ebenfalls auf der rein theoretischen Ebene und besteht eigentlich in einer Übertragung der gleichgewichtstheoretischen Modellbildung auf Situationen unvollkommenen Wettbewerbs. Fragen der empirischen Relevanz und Bewährung bleiben nahezu vollständig ausgeblendet, siehe beispielsweise im Überblick bei *Bender* (1994). Unter anderem ist beiden Theoriesträngen auch gemeinsam, von der Partialanalyse Schlußfolgerungen für die Totalanalyse zu ziehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehr verschieden ist (zum Beispiel keinen Bezug auf relative Faktorausstattungen erfordert), und weil sie offensichtlich ausschließlich positiven Charakter haben, also keine Verbindung zur normativen Wohlfahrtstheorie aufweisen (Überblick bei *Frankel* 1997, S. 49 ff.).

Die zweite Schwierigkeit besteht darin, daß für die beim internationalen Handel stillschweigend vorausgesetzten Institutionen ebenso stillschweigend angenommen wird, daß sie durch eine exogene Instanz – den Staat – gesetzt sind: Sobald aber verschiedene Territorien der Weltwirtschaft unterschiedlichen Nationalstaaten entsprechen, macht es eigentlich empirisch keinen Sinn, ausschließlich von der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt her zu argumentieren, sondern nur ausgehend von den Zielfunktionen der nationalstaatlichen Regierungen, die in einer Principal-Agent-Beziehung zu den Bevölkerungen der verschiedenen Staaten stehen. Ob freilich der weltweite Freihandel als Ergebnis institutioneller Setzung durch Regierungen deren eigene Zielfunktionen je für sich optimieren würde, ist durchaus anzuzweifeln: Dies setzte eine global altruistische Orientierung der Politiker voraus, also nicht nur eine national altruistische. Das bedeutet dann aber, daß die herrschende Außenhandelslehre allerhöchstens normativ interpretiert werden darf, aber keinesfalls als eine Theorie, die reale Phänomene der Weltwirtschaft erklärt, also vor allem die tatsächlich gegebenen institutionellen Verhältnisse (im Unterschied zu den realwirtschaftlichen Güterströmen und Spezialisierungsmustern).[3] Es entsteht im Ergebnis die in der Literatur gut zu beobachtende Spaltung zwischen der „realen" Theorie des internationalen Handels und der Theorie seiner „Politischen Ökonomie" und damit eine methodisch fragwürdige Separierung zwischen normativer und positiver Theorie, denn nur die letztere erklärt unmittelbar beobachtbare Phänomene der Wirklichkeit, insofern sie als Abweichungen vom theoretischen Idealtypus wahrnehmbar werden: Die positive Theorie wird dann freilich der normativen untergeordnet, denn ihr Erklärungsziel ist eigentlich nur, warum es in der Wirklichkeit Abweichungen vom normativ ausgezeichneten Zustand des Freihandels gibt.

Diese beiden Schwierigkeiten lassen sich auf den Umstand zurückführen, daß in der Vergangenheit die reale Außenhandelstheorie ihren Schwerpunkt nicht bei der Frage der Institutionen gesetzt hat, sondern auch in ihren scheinbar heterodoxen Varianten wie der „Neuen Außenhandelstheorie" reine Allokationstheorie geblieben ist: Sie ist also ein weiterer Fall der sogenannten „Nirwana-Ökonomik". Sie begründet nämlich die Optimalität einer bestimmten

---

[3] Zu dieser Vermengung normativer und erklärender Theorieelemente als Charakteristikum der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie siehe *Rosenberg* (1994). Ich habe in *Herrmann-Pillath* (1998a) versucht, die Methode der neoklassischen Außenwirtschaftstheorie (in Gestalt des H-O-V-Theorems) als implizit konstruktivistische zu interpretieren, was jüngeren internen methodologischen Positionswechseln von Vertretern der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie entspricht, wie vor allem *Weintraub* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

institutionellen Struktur mit der Maximierung der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt durch die Tauschhandlungen, die unter diesem Regime reguliert werden, und stellt nicht die Frage, wie eigentlich diese Struktur erzeugt und erhalten werden kann, und mit welchen Kosten im Sinne eines realen Ressourcenverbrauchs dies einhergeht bzw. welche Kosten sich wiederum für die konkreten Gütertransaktionen unter dem jeweiligen Regime einstellen. Die Theorie internationalen Handels ist damit eine transaktionskostenfreie[4] Theorie: Dies ist um so verwunderlicher, als bei Erfüllung der institutionellen Prämissen sämtliche Hypothesen deren zwingende logische Konsequenzen sind und insofern gar kein wirklicher Erkenntnisgewinn zu erzielen ist, wenn nicht die Institutionen selbst erklärt werden. Wenn die traditionelle Theorie den Außenhandel durch Spezialisierungsvorteile erklärt, könnte das Pferd also auch anders – richtig? – herum aufgezäumt werden: Spezialisierungsvorteile sind Ergebnis einer bestimmten institutionellen Struktur, die ihrerseits erst zu erklären ist. Außenhandelstheorie wäre nicht mehr Allokations-, sondern Institutionentheorie: Denn ob sich Spezialisierungsvorteile tatsächlich realisieren, hängt von der institutionellen Ermöglichung des Tausches ab, der erst jenes Wissen über optimale Formen der Arbeitsteilung offenlegt, das ex ante gar nicht verfügbar ist.

II. Eine paradigmatische Integration von realer Außenhandelstheorie und Politischer Ökonomie ist nur auf der Grundlage eines evolutorischen Ansatzes vorstellbar, der sämtliche Kosten institutionellen Wandels endogenisiert und damit konsequent am Ziel einer positiven Erklärung der Institutionen des internationalen Handels orientiert wäre.

Der „Nirwana-Ansatz" der realen Außenwirtschaftstheorie schlägt sich herkömmlich nicht nur darin nieder, daß die Institutionen des Handels zumeist nicht unter dem Gesichtspunkt betrachtet werden, inwieweit sie die Kosten der

---

[4] Dies dürfte eng mit der Vernachlässigung der Transportkosten zusammenhängen, da viele Ökonomen eine enge Verwandtschaft zwischen Transport- und Transaktionskosten sehen. Eventuell ist die Verortung des Transportkostenproblems in der Standorttheorie dadurch zu rechtfertigen, daß es sich um kein spezifisch außenwirtschaftliches Problem handelt, wie *Niehans* (1995), S. 40 f., meint. Transaktionskosten sind jedoch gerade dann von besonderer Qualität, wenn es sich um grenzüberschreitende Transaktionen handelt: *Schmidt-Trenz* (1990) hat diesen Punkt systematisch herausgearbeitet. Einer der schlagendsten Nachweise ist der ungemein starke Einfluß, den politische Grenzen auf die Handelsströme ausüben, selbst wenn geringe Distanzen und niedrige Kosten gegeben sind: Bei der Analyse des kanadisch-amerikanischen Handels stellt *McCallum* (1995) fest, daß das Volumen des grenzüberschreitenden Handels zwischen Anrainer-Provinzen bzw. Bundesstaaten nach einem konventionellen Gravity-Modell mehr als 20fach größer sein müßte als tatsächlich der Fall ist! In der Literatur zur "New Economic Geography", die wieder eine Verbindung zwischen Außenhandels- und Standorttheorie herzustellen versucht, verbirgt sich die offensichtlich zentrale Bedeutung der Transaktionskosten unter der Kategorie der "costs of trade", die allerdings sämtliche Kosten, also etwa auch tarifäre Handelshemmnisse, einschließt. Siehe etwa *Venables* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gütertransaktionen absenken, sondern nur hinsichtlich der allokativen Effekte.[5] Auch das vorgelagerte Problem der Abstimmung, Entscheidung und Durchsetzung von Institutionen wird nur ansatzweise in diesem Lichte diskutiert: Wenn unbestritten ist, daß viele Institutionen einer internationalen Handelsordnung nicht spontan entstehen können, sondern durch eine exogene Instanz zu setzen sind, spielen solche Kosten allerdings offenbar eine Schlüsselrolle auch für die allokativen Konsequenzen des Außenhandels. Diese Problematik ist von verschiedenen Autoren schon seit langem anerkannt worden, und es lassen sich daher im weitesten Sinne die „Neue Institutionenökonomik des Außenhandels" einerseits unterscheiden, die sich vor allem mit der Frage befaßt, wie die inneren Institutionen des internationalen Handels entstehen – also etwa die Schiedsgerichtsbarkeit (*Schmidt-Trenz* 1990; *Streit / Mangels* 1996), und andererseits die „Politische Ökonomie der Protektion bzw. internationaler Organisationen/Institutionen", die sich wiederum mit der Entstehung und dem Verhalten von Einrichtungen wie der WTO und deren Möglichkeiten und Grenzen bei der Kontrolle und Einschränkung nationaler Protektion befaßt, also im weitesten Sinne mit den äußeren Institutionen internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Zu letzterem sind auch die modelltheoretischen Ansätze zum Lobbyismus und zum Rent-seeking zu rechnen, die heute zumeist unter dem Begriff der "Endogenous-Policy-Theory" zusammengefaßt werden (*Feenstra*, u. a 1996).

Doch bleiben diese Ansätze Nebenstränge der eigentlichen Außenhandelstheorie, die nicht paradigmatisch integriert wird: Zum Beispiel haben die Modelle mit endogener Zollpolitik klar zeigen können, daß einfache wohlfahrtstheoretische Rangordnungen unterschiedlicher institutioneller Regime nicht mehr möglich sind, sobald etwa berücksichtigt wird, daß eine Lobby zugunsten eines Zolles einem Freifahrerproblem ausgesetzt ist, das im Ergebnis zu einem geringeren Zollniveau führt, als es den Präferenzen ihrer Mitglieder entspräche (*Srinivasan* 1996, S. 7 ff.). Dieser Mangel konzeptioneller Synthese auf Grundlage eines umfassenderen Wohlfahrtskonzeptes kommt durch die aufgezeigte Vermengung normativer und erklärender Zielsetzungen zustande, d. h. die Theorie wird nicht konsequent an der Frage orientiert, wie die beobachteten Muster des internationalen Handels und seiner institutionellen Regulierung zu erklären sind.[6] Theoretischer Fortschritt bei der Erklärung der Wirk-

---

[5] *Drysdale / Garnaut* (1993) schlagen daher vor, die Außenhandelstheorie systematisch von allen Faktoren her zu denken, die zu einer Verletzung des "law of one price" führen, und fassen diese als "trade resistances" zusammen. Dies sind dann Transportkosten ebenso wie Zölle oder Informationskosten. *Milner* (1998) unterscheidet in ähnlicher Weise zwischen "natural" and "policy-induced barriers to trade" und zeigt für einige afrikanische Länder, daß die ersteren erheblich bedeutsamer sind als die letzteren.

[6] Selbst *Leamer* (1992) hat in seiner oben erwähnten Kritik gemeint, daß vielen empirischen Tests der Außenhandelstheorie der Bezug auf "issues" fehle, die er wiederum als normative Fragen im Sinne von Handlungsanweisungen für eventuelle staatliche Eingriffe versteht. Sobald jedoch keine eindeutige wohlfahrtstheoretische Rangfolge institutioneller Re-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichkeit wird stets dadurch behindert, daß immer wieder die Frage im Vordergrund steht, ob und wie der Staat in den Außenhandel intervenieren solle – es liegt aber wohl auf der Hand, daß diese Frage erst im Nachgang der Antwort auf die Frage beantwortet werden kann, warum, wie und mit welchen Auswirkungen Regierungen in der wirtschaftlichen Realität solche Interventionen durchführen.

Wir wollen im folgenden versuchen, einige Aspekte der Institutionen des Außenhandels in den Mittelpunkt einer Neuorientierung der Außenhandelstheorie zu stellen.[7] Doch wollen wir gleichzeitig noch einen Schritt weiter gehen, nämlich eine evolutionstheoretische Erweiterung vollziehen, um von vornherein eine neoklassische „Zähmung" der institutionellen Analyse zu vermeiden, die vor allem in manchen Ansätzen der sogenannten „Neuen Institutionenökonomik" angelegt ist.[8] Evolutorische Perspektiven sind in der Außenhandelstheorie bislang vor allem in schumpeterianischen Analysen der Innovationsdynamik wettbewerblicher Märkte und deren Konsequenzen für die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung eröffnet worden (*Oberender* 1988). Allerdings wird der technische Wandel häufig in den Kontext der klassischen Ansätze zur Außenhandelstheorie gestellt, d. h. es wird beispielsweise gefragt, welche Folgen für die komparativen Vorteile im Sinne des *Heckscher-Ohlin-Vanek*-Theorems entstehen, wenn unterschiedlicher technologischer Wandel etwa in Industrie- und Entwicklungsländern stattfindet. Solche Analysen sind in erstaunlicher Weise theorieimmanent inkonsistent, denn beispielsweise widerspricht die Annahme weltweiter gleicher Produktionsfunktionen des H-O-V-Theorems der Vorstellung eines international ungleichgewichtigen „*Schumpeter*ianischen" Innovationsprozesses – es sei denn, offensichtlich unrealistische Hypothesen würden eingeführt wie etwa jene einer kostenlosen und unendlich schnellen Verbreitung technischen Wissens: Dann wird freilich der evolutionsökonomische Hamlet ohne den Prinzen aufgeführt. Radikalisierungen einer innovationstheoretischen Perspektive etwa im Begriff des nationalen "competitive

---

gime mehr definiert werden kann, wird die Verbindung zwischen positiver und normativer Analyse brüchig.

[7] In der Literatur gibt es wenige Versuche, die positive Theorie des Außenhandels von Grund auf neu zu konstruieren, wie beispielsweise *Baldwin* (1996), der eine Integration wirtschafts- und politikwissenschaftlicher Ansätze anstrebt.

[8] Siehe *Furubotn / Richter* (1996), S. 504, die den vielleicht entscheidenden Hinweis geben, daß diese Gefahr in der mangelnden Operationalität eines institutionentheoretischen Effizienzbegriffs wurzelt, also des Konzepts der Optimierung unter Nebenbedingungen. Jeder Versuch, Institutionen auf diesem Wege zu begründen, führt zur herkömmlichen Auffassung zurück, zum Beispiel in Gestalt einer vertragstheoretischen Begründung der internationalen Wettbewerbsordnung. Zur Kritik solcher „neoklassischen Vertragstheorien" im allgemeinen siehe etwa *Tietzel* (1985), S. 155 ff. Für normativ orientierte Ökonomen ist die Versuchung zu einem solchen Schritt groß, weil vielleicht nur auf diese Weise zwingende Begründungen der institutionellen Empfehlungen möglich werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

advantage" weisen dann jedoch den gravierenden Nachteil auf, zu mehr oder weniger unsystematischen, synkretistischen Hypothesensammlungen zu werden, wie besonders in *Porters* (1990) viel diskutiertem Buch deutlich wird. Insofern bleibt die evolutionsökonomische Aufarbeitung des internationalen Handels ein Desiderat. Dieses Desiderat ist jedoch nicht nur für die Außenhandelstheorie bedeutsam, denn im Sinne der Bemerkungen zu Beginn dieses Abschnittes ist diese ja nur eine Variante der allgemeinen Theorie des Tausches und damit wirtschaftlicher Systeme im allgemeinen. Ländergrenzen fügen dem zwar durchaus eine besondere Qualität hinzu, es stellt sich aber die Frage, ob es nicht auch andere, sub- oder supranationale Einflüsse im weitesten Sinne territorialer Institutionen gibt, die dann im Grunde jede Form des Gütertausches zumindest teilweise in das Licht außenhandelstheoretischer Analyse rücken. Insofern ist die reale Außenwirtschaftstheorie auch ein wesentlicher Bestandteil jeder allgemeinen Theorie wirtschaftlicher Systeme.

B. Die evolutorische Sicht des internationalen Handels

I. Wenn angenommen wird, daß das Wissen der Wirtschaftssubjekte über die Kosten und die Auswirkungen von Institutionen unvollständig und unvollkommen ist, dann kann es unabhängig von einem idealen außenstehenden Beobachter kein eindeutiges, weil endogenes Wohlfahrtsmaß für die Bewertung von Institutionen geben.

Wir wollen also nun versuchen, den Außenhandel systematisch von seinen Institutionen her zu denken. Die evolutionsökonomische Sicht auf die skizzierten institutionenökonomischen Probleme ergibt sich sehr leicht, wenn der Tatbestand fundamentalen Unwissens bei der Gestaltung und Beurteilung von Institutionen anerkannt wird (*Baldwin* 1996). Dabei ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen

- den Kosten des institutionellen Regimes selbst sowie den sich daraus ergebenden Kosten der Güter- und Leistungstransaktionen einerseits,
- und den Auswirkungen von institutionellen Regimes auf die Einkommensverteilung und die gruppenspezifischen Wohlfahrtswirkungen andererseits.

In der Literatur zur Politischen Ökonomie der Handelspolitik ist bislang weitestgehend nur der zweite Aspekt beachtet worden, wobei sich bereits gezeigt hat, daß die Annahme fundamentaler Unsicherheit über künftige Einkommenswirkungen institutioneller Veränderungen hinreichend ist, um zu erklären, warum sich wohlfahrtstheoretisch optimale Regime (selbst im Sinne des allokationstheoretischen *Pareto*-Optimums) oft nicht durchsetzen (*Fernandez / Rodrik* 1991). Wir wollen daher vor allem den ersten Aspekt näher betrachten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Gegensatz zu einigen Varianten der modernen Institutionenökonomik ist zunächst zu konstatieren, daß keine Optimierung ex ante von Institutionen anhand vollständiger Information über die durch sie implizierten Transaktionskosten möglich ist. Diese Information wird vielmehr durch jenen Marktprozeß in der Zeit erst offengelegt, der simultan unter ihrem Regime abläuft, und dessen Ergebnisse durch die Betroffenen und Interessierten reflektiert werden: Das heißt, nur durch Transaktionen kann Wissen über deren Kosten gewonnen werden, und es gibt keinen Vergleich zwischen den Kosten unterschiedlicher Institutionen, der unabhängig wäre vom konkreten Verlauf und Kontext dieser Transaktionen (*Herrmann-Pillath* 1991, S. 36 f.). Dies gilt natürlich vor allem für die inneren Institutionen des Außenhandels, die Anbahnung, Abschluß und Erfüllung grenzüberschreitender privater Verträge regulieren. Aber ebensowenig ist dies für die äußeren Institutionen ex ante bekannt, also beispielsweise für Vereinbarungen zwischen Staaten zur Beilegung handelspolitischer Konflikte oder die Einführung staatlich sanktionierter Standards.

Insofern läßt sich eine neue Perspektive der realen Außenwirtschaftstheorie durch einen theoretischen Doppelsprung gewinnen: Die institutionenökonomische Sicht des internationalen Handels rückt die Kosten von Institutionen in das analytische Zentrum, und ihre evolutionstheoretische Fundierung betont den Tatbestand fundamentalen Unwissens über diese Kosten bei der Schaffung und Bewahrung von Institutionen durch die Wirtschaftssubjekte; dementsprechend ist institutioneller Wandel immer auch ein Prozeß der Gewinnung von Wissen über Institutionen.

Ein wesentlicher Aspekt des internationalen Handels besteht konsequenterweise darin, daß auf den Güter- und Faktormärkten implizit auch ein komplexer Wettbewerb zwischen inneren bzw. zwischen inneren und äußeren Institutionen grenzüberschreitender Transaktionen stattfindet: Denn der wirtschaftliche Erfolg der Wirtschaftssubjekte wird auch dadurch bestimmt, wie weit sie Regeln und Usancen finden, die eine möglichst kostengünstige und effiziente Abwicklung ihres Handels erlauben und damit überhaupt erst ihre Spezialisierung nach komparativen Vorteilen ermöglichen.[9] Ein bekannter Fall für eine solche Überlegenheit bestimmter innerer Institutionen gegenüber anderen Institutionen sind etwa die in der Welt vielfach anzufindenden ethnischen Handelsnetze (*Landa* 1994). Aber auch für staatlich gesetzte Institutionen ist ein solcher impliziter, d. h. über Güter- und Faktormärkte vermittelter Wettbewerb zu konstatieren, wobei hier zwischen den territorial abgegrenzten Rechtsräumen einerseits und inter- bzw. übernationalen Vereinbarungen zwischen Staaten zu

[9] *North* (1990), S. 27 f., S. 61 f., definiert Produktionskosten als Summe von Transformations- und Transaktionskosten. Die herkömmliche Theorie des internationalen Handels betrachtet beim Begriff der „komparativen Kostenvorteile" nur die Transformationskosten, da die Institutionen oft sogar nur implizit als gegeben betrachtet werden. Siehe auch *Streit / Mangels* (1996), S. 2 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unterscheiden ist. Ein ebenso vielbeachtetes und diskutiertes Beispiel sind die handelspolitischen Konsequenzen der äußeren Institutionen des japanischen Binnenmarktes, die in vielfacher Weise zum Erfolg japanischer Außenhändler (und dauerhaften Handelsbilanzüberschüssen) beigetragen haben: Handele es sich um die vermuteten Quersubventionen der Exporteure durch überhöhte Inlandspreise auf dem durch innere Institutionen geschützten Binnenmarkt (*Keiretsu*-Distributionssysteme), oder um die wettbewerbspolitischen Freiheiten der Generalhandelshäuser.

Solche Beispiele werfen natürlich sogleich die Frage nach der Meßlatte auf, die der außenstehende Beobachter zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit von Institutionen und damit eigentlich der Wettbewerbsergebnisse anlegen kann: Es ist evident, daß er keine privilegierte Erkenntnismöglichkeit gegenüber den Teilnehmern des Marktprozesses selbst besitzt – andererseits dürfte der auf einfache Weise beobachtbare einzelwirtschaftliche Erfolg kaum ein verläßliches Effizienzkriterium darstellen.[10] Die traditionelle Theorie beantwortet diese Frage konsequent im Sinne der Maximierung der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt aller Konsumenten und unterstellt damit Erkenntnisprivilegien des Beobachters: Das japanische Beispiel wäre in diesem Lichte als problematisch anzusehen, da es als Form der Protektion nicht nur Verteilungswirkungen zwischen Ländern zur Folge hat, sondern auch global Netto-Wohlfahrtsverluste erzeugt. Insofern zeigt sich hier vielleicht auch, warum sich die wohlfahrtstheoretische Begründung normativer Aussagen über Institutionen langfristig durchgesetzt hat: Denn andernfalls müßten andere Meßverfahren gefunden werden, um den vermuteten japanischen Einkommensgewinn mit ebenso vermuteten Verlusten etwa der Amerikaner zu verrechnen. Was jedoch wieder völlig aus dem Blickfeld gerät, sind die eigentlichen Kosten der Institutionen, die kategoriell verschieden von den sich ergebenden Einkommenseffekte der Gütertransaktionen sind. Selbst wenn nun die wohlfahrtstheoretische Brille aufgesetzt wird, stellt sich dann die äußerst schwierige Frage, wie der Ressourcenverbrauch für die Schaffung und Erhaltung von Institutionen bei Wohlfahrtsvergleichen zu berücksichtigen ist: Beim japanischen Beispiel wären also etwa relative binnenwirtschaftliche Effizienzgewinne (aufgrund von Transaktionskostenvorteilen) von *Kereitsu*-Distributionssystemen mit eventuellen Nachteilen für die Optimierung im internationalen Wirtschaftsverkehr zu verrechnen, so daß im Extremfall vorstellbar wäre, daß die weltwirtschaftlichen Wohlfahrtsverluste durch

---

[10] *Furubotn* (1998) schlägt aufgrund der skizzierten Probleme freilich in der Tat ein "positive profit criterion" als Effizienzmaß vor. Dies ließe sich aber wohl nur für einzelwirtschaftliche institutionelle Arrangements sinnvoll begründen (also etwa vertikale Integration versus Marktbeschaffung). Gesamtwirtschaftlich relevante Institutionen könnten kaum mit einem vergleichbar spezifischen Wertmaßstab betrachtet werden, denn beispielsweise wäre „Wirtschaftswachstum" nur auf das gesamte Repertoire von Institutionen zu beziehen, solange nicht der spezifische Beitrag einzelner Institutionen separierbar ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Wettbewerbsbehinderungen der *Keiretsu*-Struktur über die Reduzierung der Transaktionskosten aufgewogen werden.

Wenn aber anerkannt wird, daß Informationen über Transaktionskosten erst ex post durch tatsächlich realisierte Transaktionen offengelegt werden, ergibt sich ein prinzipielles Problem für die Operationalisierung eines solchen verallgemeinerten Wohlfahrtsmaßes: Natürlich müssen die Transaktionskosten ebenfalls durch den Preis eines gehandelten Gutes gedeckt werden und wirken somit grundsätzlich mindernd auf die Wohlfahrt aller Wirtschaftssubjekte. Wie weit können aber diese Wohlfahrtseffekte durch die Wirtschaftssubjekte überhaupt erkannt werden, wenn dies für die Transaktionskosten eindeutig nicht der Fall ist bzw. erst ex post möglich wird? Können sie aufgrund von allgemeinen Wohlfahrtsüberlegungen Institutionen ex ante beurteilen, wenn sie die durch sie implizierten Transaktionskosten noch nicht kennen? – wohl kaum.

Aus evolutionsökonomischer Sicht muß daher davon ausgegangen werden, daß auch die Meßlatte institutioneller Leistungsfähigkeit (und nicht nur diese selbst) erst durch den Marktprozeß entdeckt wird, d. h. es wird nicht angenommen, daß irgendein Wirtschaftssubjekt ex ante über die Wohlfahrtseffekte des Handels vollständig informiert ist bzw. weiß, wie diese Effekte überhaupt gemessen und verglichen werden können: Radikaler gesagt, ist „Wohlfahrt" ein Incognitum.[11] Es muß eine a priori unüberbrückbare Kluft zwischen der theoretischen allgemeinen Wohlfahrt und der subjektiven Wahrnehmung von Auswirkungen des Handels unterstellt werden, die erst durch die Evolution von Theorien bzw. allgemeiner, kognitiven Schemata zur Erfassung von Wohlfahrtswirkungen tendenziell geschlossen wird: Der institutionelle Wandel ist also notwendig auch ein Prozeß des Lernens über Wirkungen von Institutionen.[12] Dieses Problem ist noch zu unterscheiden von den bekannten Schwierigkeiten, durch Verhandlungen eine Einigung über eine hypothetische, ex post bekannte weltwirtschaftliche Wohlfahrtsfunktion zu finden. Indem die neoklassische Außenhandelstheorie ihr Wohlfahrtskonzept als gegeben annimmt, definiert sie ein zentrales Problem der institutionellen Evolution des Außenhandels fort. Und um es nochmals zu betonen: Diese Problematik ist zunächst völlig unabhängig von der Frage der Verteilungswirkungen von Institutionen und somit von der Einbeziehung der Partikularinteressen im Sinne der Politischen Ökonomie. Vielmehr stellt sich die Frage, inwieweit der Wohlfahrtsbegriff der

---

[11] *DeAlessi* (1990) hat diesen Punkt für wirtschaftliche Institutionen im allgemeinen herausgearbeitet. Er betont insbesondere die Unhaltbarkeit der Annahme, daß ein außenstehender Beobachter zu wohlfahrtstheoretischen Wertaussagen und Vergleichen in der Lage sei.

[12] Das Problem der Entwicklung der Wahrnehmungsmuster von Wirtschaftspolitik im allgemeinen wird erst neuerdings von der Wirtschaftswissenschaft entdeckt; siehe etwa *Koch* (1997). Vor allem in der Handelspolitik spielt dieses Problem eine äußerst wichtige und immer wieder aktuelle Rolle. Die Annahme, daß die Entwicklung der Theorien gegen die „richtige" Theorie konvergiert, müßte freilich noch eigens begründet werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herkömmlichen Theorie auch nur ein bloßer Referenzpunkt der Analyse sein kann, wenn dieser eigentlich nur für ein ideales, transaktionskostenfreies Regime definierbar ist.

II. Die evolutionsökonomische Analyse betrachtet daher implizite Märkte für Institutionen und Wissen über Institutionen, auf denen politische Unternehmer eigene Ziele verfolgen und Ressourcen aufwenden, um solche Märkte zu schaffen und zu unterhalten; das Geschehen auf den Güter- und Faktormärkten ist das Ergebnis der Transaktionen auf solchen komplex hierarchisch und vernetzt geordneten, impliziten Teilmärkten des Gesamtsystems.

Die evolutionsökonomische Analyse des internationalen Handels rückt also die endogene Entwicklung von Institutionen ebenso wie des Wissens über diese und die Determinanten und Wirkungen des Außenhandels in den Vordergrund, wobei sie sich durch den letzten Punkt fundamental von einer im weitesten Sinne neoklassischen Institutionenökonomik unterscheidet. Damit verfügt sie auf der Ebene der positiven Analyse über kein eindeutiges exogenes Maß zur Beurteilung und für den Vergleich der Effizienz und damit Vorzugswürdigkeit bestimmter institutioneller Regime. Tatsächlich ist gerade die herkömmliche Begründung der Optimalität des Freihandels ein Beispiel neoklassischer Institutionenökonomik par excellence: Denn wenn alle Wirtschaftssubjekte über die Wohlfahrtswirkungen dieses institutionellen Regimes vollständig informiert sind, und wenn dieses gleichzeitig kostenlos einzurichten und aufrechtzuerhalten wäre, dann würde eine zwingende, rationale Präferenz jedes Individuums für dessen Wahl bestehen. Evolutionsökonomisch ist aber zu fragen, wie die Wirtschaftssubjekte dieses Wissen erlangen, und welches die Bedingungen der Einrichtung des entsprechenden institutionellen Regimes sind.

Wie läßt sich diese evolutorische Sicht der Dinge aber in eine konkrete Forschungsstrategie umsetzen? Der wichtigste Schritt besteht darin, das Problem der Produktion von Institutionen aufzugreifen und die entsprechenden Kosten wohlfahrtstheoretisch zu berücksichtigen. Da die Wirtschaftssubjekte aber über die Wirkungen von Institutionen nicht vollständig informiert sind, muß die Produktion der Institutionen selbst als unternehmerischer Akt aufgefaßt werden.[13] Damit wird es aber im nächsten Schritt möglich, aus dem Prozeß des internationalen Handels selbst einen Markt für Institutionen analytisch herauszudifferenzieren: So weit die äußeren Institutionen betrachtet werden, treten auf

[13] Dann wird gewissermaßen die schumpeterianische Analyse der technologischen Neuerung auf dieser Ebene widergespiegelt, so daß letzten Endes eine paradigmatische Einheitlichkeit des evolutorischen Ansatzes erreicht wird. Ich kann diesen Punkt hier aus Platzgründen nicht vertiefen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem Markt politische Unternehmer auf, die Institutionen anbieten, die von den Wirtschaftssubjekten nachgefragt werden. Es liegt auf der Hand, daß die Zielfunktion dieser politischen Unternehmer keinesfalls diejenige zu sein braucht, die auf weltwirtschaftliche Wohlfahrt gerichtet ist.[14] Ebensowenig gilt dies für die Nachfrager, die zunächst nur ihren eigenen Vorteil im Auge haben und dabei natürlich die Verteilungswirkungen von institutionellen Arrangements besonders beachten. Davon unabhängig treten aber die unmittelbaren Kostenwirkungen der Institutionen für die Güter- und Faktor-Transaktionen auf, die eventuell sogar Inzidenzen besitzen, die von den Verteilungswirkungen im engeren Sinne unterschiedlich sind: Zum Beispiel kann eine Umverteilung von Renten zwischen Konsumenten und Produzenten durch nichttarifäre Handelshemmnisse stattfinden, die außerdem mit höheren Transaktionskosten etwa zur Erfüllung und Kontrolle von Standards einhergehen, welche ihrerseits Einkommen einschlägiger Berufsgruppen darstellen (Gutachter, Rechtsanwälte usw.).

Wird noch bedacht, daß die Theorien der verschiedenen Beteiligten über die Ursachen und Wirkungen von Institutionen sehr heterogen sein können, sollte evident sein, daß der weltweite Freihandel der traditionellen Theorie ein eher unwahrscheinliches Ergebnis des Marktes für Institutionen im internationalen Handel ist. Genau aus diesem Grunde spielt auch der normative Aspekt herkömmlich eine so große Rolle: Denn der Glaube an die Vorzugswürdigkeit des Freihandels trägt wesentlich zur Absenkung der Produktionskosten seiner Institutionen bei. Das bedeutet aber andererseits, daß ohne Betrachtung dieser Produktions- (und Pflege-)kosten des Freihandels auch seine wohlfahrtstheoretische Vorzugswürdigkeit nicht zwingend begründbar ist. Es stellt sich hier die entscheidende Frage, ob auch ein rein normativer Anspruch der herkömmlichen Theorie überhaupt legitim ist: Denn die Kosten der Produktion von Institutionen sind wohlfahrtsrelevant. Wenn also die Kosten der Schaffung der hypothetisch wohlfahrtssteigernden Institutionen so hoch wären, daß der Zustand gar nicht realisiert werden könnte, dann darf dieses „Utopia" auch nicht als Meßlatte herangezogen werden: Was nicht sein kann, auch nicht sein soll. Die Pro-

[14] Dieser Ansatz kann an die rasch zunehmende einschlägige Literatur zur Theorie der Protektion anknüpfen, die seit Mitte der 80er Jahre nationale „Märkte" für Protektion analysiert und die internationalen Beziehungen zwischen den verschiedenen Regierungen vor allem spieltheoretisch betrachtet. Beispielhaft sind die Beiträge von *Grossman / Helpman* (1994); *Hillman / Moser* (1996); im Buch von *Hoekman / Kostecki* (1995) sind diese theoretischen Entwicklungen bereits fruchtbar auf die Analyse des GATT / der WTO angewendet worden. Natürlich handelt es sich bei der Metapher des Marktes um einen typischen Fall der ökonomischen Rhetorik, denn es läßt sich oft konkret nicht wirklich zeigen, wo und auf welche Weise Tauschhandlungen stattfinden. Wie *Baldwin* (1996), S. 152, bemerkt, werden in der Handelstheorie häufig die institutionellen Bedingungen der amerikanischen Volkswirtschaft implizit auf die Modellebene projiziert. Der Lobbyismus der USA läßt sich aber tatsächlich recht gut als Tauschprozeß interpretieren. Dies dürfte etwa für die EU wesentlich schwieriger sein. Doch ist die Marktmetapher gleichzeitig die Voraussetzung dafür, gängige analytische Kategorien der Ökonomie anzuwenden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

duzenten auf dem Markt für Institutionen wenden nicht nur Ressourcen auf, sondern müssen für diesen Aufwand auch zumindest entschädigt werden. Da viele Institutionen in erheblichem Umfang Merkmale öffentlicher Güter besitzen, wird es auch erforderlich, ein funktionsfähiges System zur Entschädigung der Produzenten einzurichten. Auf seiten der Nachfrager nach Institutionen besteht ein Freifahrer-Problem, das letzten Endes eine suboptimale Versorgung mit Institutionen nach sich ziehen kann. Insofern müssen politische Unternehmer auch den Markt für Institutionen selbst erst einrichten und dessen institutionelle Rahmenbedingungen erst bestimmen. Wir wollen die hier anfallenden Kosten als „politische Transaktionskosten" bezeichnen (und folgen hier *Furubotn / Richter* 1996, S. 54 ff.).

Politische Unternehmer wenden also politische Transaktionskosten auf, um Institutionen einzurichten, die gegebenenfalls (nicht notwendig) die Kosten der Gütertransaktionen absenken, und um die Institutionen eines Marktes zu schaffen, auf dem sich Angebot von und Nachfrage nach Institutionen treffen können. Und es muß sogar noch einen Schritt weitergegangen werden: Angesichts „rationaler Ignoranz" großer Gruppen der Wirtschaftssubjekte ist auch ein Ressourcenaufwand erforderlich, das Wissen über institutionelle Alternativen selbst zu verbreiten. Wenn dieses aber wiederum durch eigeninteressierte Akteure geschieht, muß außerdem ein institutioneller Rahmen für die Produktion und Verbreitung von Wissen hergestellt werden, der wiederum auch die Entlohnung der Anbieter regelt.[15] Alle solche institutionellen Regelungen zum Markt für Institutionen und zum Markt für Wissen über Institutionen können jedoch wiederum auf die Ebene der Institutionen der Güter- und Faktormärkte durchschlagen, wenngleich es auf der Ebene der Beobachtung im einzelnen schwierig ist, diese verschiedenen „Märkte" zu separieren.

Indem die herkömmliche Analyse diese Kosten von Institutionen nicht berücksichtigt, betreibt sie „Nirwana-Ökonomik". Wie bei allen evolutionstheoretischen Argumenten tritt hier zwar die Gefahr auf, jeden beliebigen realisierten Zustand deshalb als den „effizientesten" zu bezeichnen, weil der Tatbestand seiner Realisation einen komplexen Ausgleich von Kosten und Erträgen auf den verschiedenen Ebenen der Analyse widerspiegelt, ohne daß diese Vektorsumme unabhängig durch den Beobachter bestimmbar wäre. Dennoch rechtfertigt dies aber nicht die Bezugnahme auf ein ebenfalls nicht operationales ideales Wohlfahrtsmaß, das von der Kostenlosigkeit der Institutionen ausgeht.

---

[15] *Magee*, u. a. (1989), S. 124, S. 132, tragen die Überlegung vor, daß Lobbyismus ein Mechanismus zur Gewinnung von Information für die rational ignoranten individuellen Wähler ist, und daß die Einkommensumverteilung durch politische Intervention solange implizit akzeptiert wird, als diese Informationsgewinnung positiv eingeschätzt wird. Insofern vermitteln die politischen Unternehmer zwischen den Lobbies und den Wählern. Dann wird die allokative Verzerrung durch ihre Einkommenseffekte zu einem Entgelt für die Informationsleistung der Lobby.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Pangloss durch Dr. Allesweiß zu ersetzen, heißt den Teufel mit dem Beelzebub auszutreiben. Es ist vielmehr eine genuine Aufgabe der Forschung, zu empirisch handhabbaren Meßkonventionen zu gelangen.

Das rein normative wohlfahrtstheoretische Argument ist darüber hinaus problematisch, weil seine begründende Theorie selbst evolviert (*Bhagwati* 1994). Gerade in den 80er Jahren hatte es einmal mehr theoretische Entwicklungen gegeben, die in jedem Fall aus der Sicht einzelner Länder, gegebenenfalls aber auch aus der Sicht der Weltwohlfahrt (vor allem, wenn auch Verteilungsargumente Berücksichtigung finden) staatliche Eingriffe in den Außenhandel rechtfertigten. Diese Argumente der sogenannten „Neuen Außenhandelstheorie" sind – ähnlich wie diejenigen der „Neuen Wachstumstheorie" – pragmatisch äußerst problematisch, da sie in keinem Fall in der Lage sind zu zeigen, wo und wie Eingriffe zu erfolgen haben: Ihre Interpretation als Theorie staatlicher Lenkung scheitert augenblicklich an der Unerfüllbarkeit der Anforderungen an den Informationsstand staatlicher Akteure, sind doch die Erfolgsbedingungen schon aus rein theoretischer Sicht sehr spezifisch (*Bender* 1994). Insofern spielt auch hier das Wissensproblem eine zentrale Rolle. Aber aus evolutionstheoretischer Sicht sind die Argumente der „Neuen" Theorien zu Handel und Wachstum durchaus als Erklärungen ex post relevant: Es kann nämlich begründet werden, warum bestimmte Formen staatlicher Intervention etwa in Ostasien über längere Zeiträume hinweg tatsächlich den Wachstumsprozeß beschleunigen konnten und offensichtlich zu einer Steigerung der Wohlfahrt – also des Lebensstandards – in diesen Ländern beigetragen haben. Entsprechen also die Muster der Intervention den implizierten Mustern der Theorie, erhält sie Erklärungskraft, ohne daß sie auch zur Prognose oder zu Handlungsanweisungen nutzbar wäre. Dementsprechend braucht den wirtschaftspolitischen Akteuren auch nicht ex post unterstellt zu werden, sie hätten eine gezielte und fundierte institutionelle Wahl getroffen.

Wird die „Neue Außenhandelstheorie" also konsequent positiv und nicht normativ interpretiert, dann wird sie gerade in einem evolutionsökonomischen Kontext relevant, der die Theorieentwicklung endogenisiert. Es gibt also auch rein theoretische Argumente dagegen, daß die reine Freihandelslösung ein optimales institutionelles Regime ist, wenn der Begriff der „Optimalität" als empirisch-positiver verstanden wird. Solche theoretischen Alternativen treten auch zutage, wenn nicht nur die Theorie der Protektion im engen Sinne betrachtet wird, sondern auch die wettbewerbspolitischen Probleme des internationalen Handels im allgemeinen – und damit vom engen Rahmen der gleichgewichtstheoretischen Analyse des Handels Abstand genommen wird. In diesem Fall werden nämlich auch die verschiedenen wettbewerbstheoretischen Paradigmata für die Analyse der Handelswirkungen relevant, die etwa bei Fragen der vertikalen Integration als Faktor von Marktmacht durchaus gegensätzliche Positionen vertreten (*Dujim* 1996). Je weiter also der Gegenstandsbereich der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Analyse über die klassischen quantitativen und tarifären Handelsbeschränkungen hinaus ausgeweitet wird, desto schwieriger wird die Entscheidung für eine bestimmtes institutionelles Regime.

Fassen wir nun die bisherigen Überlegungen kurz zusammen. Eine evolutionstheoretische Perspektive des internationalen Handels

- analysiert den institutionellen Wandel des internationalen Handels unter der Bedingung fundamentalen Unwissens über die Ursachen und Wirkungen von Institutionen und betrachtet diese wiederum als eine entscheidende Determinante der Gütertransaktionen und der entsprechenden Spezialisierungsmuster;
- betrachtet die impliziten Märkte für Institutionen und für Wissen über Institutionen; sie berücksichtigt dementsprechend den dort anfallenden Ressourcenaufwand bei der Operationalisierung eines wohlfahrtstheoretischen Begriffs der Effizienz von Institutionen (politische Transaktionskosten);
- läßt den Wandel der Wahrnehmungsmuster auf seiten der Beteiligten dieses Marktes explizit werden (explizite und implizite Theorien der Außenwirtschaft); und
- zeigt Wohlfahrtswirkungen von Institutionen ex post auf, ohne daß gleichzeitig eine wohlfahrtsökonomische Optimierung ex ante möglich ist, weil der Standard zur Messung von Wohlfahrtswirkung endogen ist.

Wir wollen nun versuchen, die Fruchtbarkeit eines solchen Perspektivenwechsels anhand zweier Beispiele aufzuzeigen, und zwar der politischen Ökonomie des Zolls und der Frage nach der relativen Vorzugswürdigkeit von Multilateralismus und Regionalismus. Wir betrachten also das Problem der Protektion und der Handelspolitik zunächst einseitig und isoliert für den Fall eines einzigen Landes, dessen Politik gegenüber dem Rest der Welt sich als Angebot politischer Unternehmer an institutionelle Nachfrager ergibt; anschließend erweitern wir diese Überlegungen durch die Berücksichtigung der Abstimmung und Koordination der Handelspolitik durch politische Unternehmer unterschiedlicher Länder, d. h. es wird berücksichtigt, daß die Institutionen der Handelspolitik eines Landes auch von anderen Ländern bzw. den dortigen Interessengruppen nachgefragt werden.

C. Evolutionsökonomische Aspekte des Zollproblems

I. Produzentenlobbies und Konsumenten organisieren sich unter Aufwendung von Kosten, um Leistungen eigeninteressierter politischer Unternehmer nachzufragen, die unter Unsicherheit unter anderem die Institution der Zollprotektion anbieten; bei Endogenisierung aller relevanten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kostenfaktoren der Institutionenproduktion kann der Zoll ungeachtet seiner negativen allokativen Wirkungen die unter jeweils gegebenen Bedingungen im Vergleich zum Freihandel bessere institutionelle Lösung sein.

Die bislang skizzierten Überlegungen lassen sich in einfacher Weise an der traditionellen partialanalytischen Betrachtung des Zolls exemplifizieren. Hier wird auch sofort deutlich, daß der evolutionstheoretische Ansatz gut geeignet ist, vorhandene Ansätze insbesondere der Politischen Ökonomie der Protektion systematisch zu integrieren, denn bekanntlich spielen dort die relativen Kosten der Organisation von Interessengruppen eine wichtige Rolle, die wir hier als politische Transaktionskosten klassifizieren. In der Literatur zur Politischen Ökonomie werden jedoch Transaktionskosten nur selektiv einbezogen: Eklatantestes Beispiel ist die Tatsache, daß zwar die Kosten der Organisation der Interessengruppen betrachtet werden, aber die Transaktionskosten der Güter- und Faktormärkte vernachlässigt bleiben.

Die Zolltheorie geht in der einfachsten Form davon aus, daß bei unendlich preiselastischem Weltangebot eines Gutes ein Zoll immer zu einem größeren Verlust an Konsumentenrente führt, als Gewinne an Produzentenrente und Zolleinnahmen möglich sind: Der Zoll ist also gleichermaßen für die Welt wie für das zollerhebende Land schädlich. Würden wir also politische Transaktionskosten von null unterstellen und annehmen, daß die politischen Unternehmer alternativ die zwei Institutionen „Zoll" und „Freihandel" anbieten, würden sie in jedem Fall höhere Einnahmen aus dem Angebot des Freihandels erzielen, da die Konsumenten die Produzenten mit einem Preisgebot überstimmen könnten, das aus der Konsumentenrente finanziert wird. Dies wäre gleichwertig mit einer differenzierenden Besteuerung beider Gruppen durch die Produzenten. Politische Unternehmer tauschen also Institutionen gegen Anteile an Renten von Konsumenten und Produzenten, aus denen sie wiederum ihre Aktivitäten finanzieren. Sie erlangen auf diesem Wege gleichzeitig auch Informationen über die Präferenzen der verschiedenen Nachfrager nach Institutionen und offenbaren diese gewissermaßen als Intermediäre gegenüber allen Wirtschaftssubjekten durch eine entsprechende Bereitstellung von Institutionen (und begleitende politische Programme, Stellungnahmen usw.).[16]

Werden aber politische Transaktionskosten explizit berücksichtigt, dann ist dieses Ergebnis nicht mehr selbstverständlich. Politische Transaktionskosten treten einerseits auf der Seite der Nachfrage nach Institutionen auf, weil Zoll

---

[16] Dies ist im Prinzip der Ansatz von *Magee*, u. a. (1989), wobei allerdings diese Autoren mit zwei unterschiedlichen Effizienzbegriffen arbeiten, nämlich einem ökonomischen und einem politischen, da sie auch zwei unterschiedliche Zielfunktionen unterstellen (S. 47 f.), mit jeweils Wohlfahrt und Macht als zu maximierender Größe. Wir folgen hier den Überlegungen der "New Institutional Economics", diese Spaltung durch eine Erweiterung des Begriffs der „Transaktionskosten" zu überwinden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Freihandel[17] – bezogen auf die Wirtschaftssubjekte des Zollgebietes – öffentliche Güter sind, für die Nicht-Ausschließbarkeit und Nicht-Rivalität gelten, und mithin ein Freifahrerproblem bei der Artikulation der Nachfrage nach diesen Institutionen besteht (zum Zoll siehe *Rodrik* 1986). Auf der anderen Seite haben die politischen Unternehmer ein Interesse, dieses Freifahrer-Dilemma zu überwinden, denn dann könnte ein leistungsfähiges System der Zahlungen für die Produktion von Institutionen eingerichtet werden; hierzu sind allerdings wiederum politische Transaktionskosten aufzuwenden, ebenso wie für die Einrichtung und den Unterhalt der angebotenen Institutionen (wobei die politischen Unternehmer Pakete von Institutionen anbieten, also zwischen Teilbereichen Einnahmen ausgleichen können). Insofern läßt sich die Gesamteffizienz eines bestimmten institutionellen Regimes nur beurteilen, wenn diese verschiedenen Arten von Transaktionskosten berücksichtigt würden. Dies ist ex ante unmöglich und läßt sich erst ex post durch Erfahrungswerte nachvollziehen.

Es kann nun beispielsweise der Fall sein, daß der Kostenaufwand, der zur Überwindung der „rationalen Ignoranz" der Konsumenten und der organisierten Artikulation ihrer Nachfrage nach Institutionen erforderlich wäre, einen derart großen Anteil der Konsumentenrente aufbräuchte, daß die Produzentenrente unter Protektion nach Berücksichtigung von Transaktionskosten größer ausfiele. Das bekannte politisch-ökonomische Argument zur Erklärung von Protektion bleibt also insofern unvollständig, als es zwar die bessere Organisierbarkeit der Produzenteninteressen betont, aber nicht berücksichtigt, daß die entsprechenden Unterschiede der Transaktionskosten-Niveaus natürlich auch für den wohlfahrtstheoretischen Vergleich von Institutionen und ihrer Ergebnisse von Bedeutung sind: Die wohlfahrtsmindernden Wirkungen von Transaktionskosten werden bei der Bewertung der Wirkungen von Institutionen vernachlässigt, obwohl sie bei der Erklärung der Institutionen thematisiert sind.[18]

---

[17] Man beachte, daß dies nicht der „Freihandel" der herkömmlichen Theorie ist, bei der in jedem Fall die Institutionen des Privatrechts implizit als exogen und kostenlos gegeben betrachtet werden. Freihandel setzt eine Fülle innerer und äußerer Institutionen voraus, deren Bereitstellung mit Kosten verbunden sind. Ausführlicher siehe *Herrmann-Pillath* (1998b).

[18] Dieser Perspektivenwechsel wird besonders deutlich, wenn die entsprechende Deutung des Lobbyismus mit *Bhagwatis* (1982) Konzept der DUP-Aktivitäten verglichen wird. *Bhagwati* betrachtet die Wohlfahrtswirkungen bei unterschiedlichen Szenarien von Preisverzerrungen vor und nach dem Eingriff etwa durch Lobbyismus, indem der entsprechende Ressourcenverbrauch verrechnet wird. *Bhagwati* stellt dann auch fest, daß beispielsweise der Ressourceneinsatz einer Lobby gegen Zölle letztendlich eine Verringerung der Wohlfahrt zur Folge haben kann, obgleich im realisierten Freihandel keine Verzerrungen mehr bestehen und also ein soziales Optimum erreicht wird. Diese Argumentation betrachtet aber nur einen Teil des politischen Marktes für Institutionen, da sie voraussetzt, daß alle Beteiligten vollständig über die Wohlfahrtswirkungen von Institutionen und die Präferenzen informiert sind. Wenn sie dies nicht sind, muß der Ressourceneinsatz für den Freihandel als notwendig für seine Produktion betrachtet werden und damit nicht als „unproduktive Verschwendung". Dies ist ein Beispiel für die allgemeine Kritik *Furubotns* (1998) an vielen institutionenökonomischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Völlig inkonsequent ist die eigentlich richtige These, daß sich aufgrund des Ressourcenverbrauchs für Rent-seeking erzielte Renten verflüchtigen oder durch diesen Verbrauch zusätzliche Wohlfahrtsverluste über den "deadweight loss" des Zolles hinaus anfallen: Denn in ähnlicher Weise müßte natürlich auch argumentiert werden, daß die Organisation der Konsumenten zu analogen Verlusten führt. Solche inkonsistenten Darstellungen betrachten also einen Teil des politischen Marktes mit und einen ohne Transaktionskosten.[19]

Der hier empfohlene Denkansatz wird noch klarer, wenn wir einen hypothetischen Zustand ohne jegliche exogene Produktion von äußeren Institutionen betrachten, also die staatenlose Anarchie. Wenn hier politische Unternehmer auftreten, die äußere Institutionen für ein bestimmtes Territorium anbieten, so muß diese Produktion mindestens kostendeckend erfolgen. Da die äußeren Institutionen öffentliche Güter sind, müssen die Produzenten Ausschließungsmechanismen einrichten und Zahlungsverfahren einführen. Nehmen wir nun beispielsweise an, daß der gesamte Satz äußerer Institutionen auch dazu beiträgt, daß der binnen- und grenzüberschreitende Handel bei niedrigeren Transaktionskosten abgewickelt werden kann, daß aber gleichzeitig die binnenwirtschaftliche Organisation der Besteuerung schwierig ist, also mit prohibitiv hohen politischen Transaktionskosten einhergeht. Bei einem solchen fiktiven Szenario besteht ein geeignetes Ausschließungsinstrument in der territorialen Abgrenzung des Gültigkeitsbereiches von Institutionen. Indem die Produzenten dann den Zutritt zum Markt gegen Zahlung eines Zolls ermöglichen, können sie sich selbst finanzieren; zudem nehmen sie die Zahlungen der geschützten Produzenten ein. Ohne den Zoll käme es aber gar nicht zur Produktion aller anderen äußeren Institutionen, so daß also davon auszugehen ist, daß die Abnahme der Wohlfahrt durch die Protektion vermutlich mehr als ausgeglichen wird durch den Zuwachs, der aus der Absenkung von Kosten sämtlicher binnen- und außenwirtschaftlicher Gütertransaktionen entsteht.[20] Sobald also nicht nur die

---

Ansätzen, die intern inkonsistent argumentieren, weil nur in manchen Teilbereichen die notwendigen theoretischen Erweiterungen erfolgen und in anderen konventionell neoklassisch gedacht wird.

[19] Siehe zum Beispiel die Lehrbuch-Darstellung bei *Greenaway / Milner* (1993), S. 166 f. Damit soll nicht behauptet werden, daß der in solchen Analysen nachgewiesene Wohlfahrtsverlust nicht kritisch zu betrachten wäre. Zu beanstanden ist nur, daß der verwendete Referenzpunkt per definitionem keine derartigen Verluste aufweist: das Nirwana. Selbstverständlich wäre hier noch differenzierter zu argumentieren, denn es besteht ein Unterschied zwischen den Zahlungen von Lobbyisten für die Einrichtung einer bestimmten Institution und dem durch sie induzierten Rent-seeking: Im Beispiel geht es etwa um das Rent-seeking, das durch die Import-Lizenzierung verursacht wird. Dies könnte als Form der Besteuerung aufgefaßt werden, so daß hier ein Beispiel für die oben angesprochene Wechselbeziehung zwischen dem Markt für Institutionen und den Gütermärkten vorliegt.

[20] Dies ist *kein* "Infant-industry"-Argument, da es in der *North*schen Terminologie um Transaktionskosten geht, die sogar weitestgehend unspezifisch für bestimmte Güterarten sind (Rechtssicherheit usw.), und nicht um Transformationskosten. Allerdings besteht insofern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kosten der Artikulation von Nachfrage und Angebot betrachtet werden, sondern auch der Produktion von Institutionen im allgemeinen, ergeben sich je nach den unterstellten quantitativen Relationen erhebliche Abweichungen von der herkömmlichen Betrachtungsweise: Der Zoll könnte insgesamt zu einer Verbesserung der Wohlfahrtsposition auch der Konsumenten führen. Natürlich hängt dieses Ergebnis wesentlich davon ab, wofür die Zolleinnahmen eingesetzt werden: Werden sie für den Luxuskonsum der politischen Unternehmer verwendet, treten keine Wirkungen auf die Effizienz der Gütertransaktionen auf.[21] Außerdem wird seine Vorteilhaftigkeit natürlich in dem Moment relativiert, wenn andere, ihrerseits mit niedrigeren politischen Transaktionskosten verbundene Formen der Zahlung an Produzenten eingerichtet werden können, also beispielsweise unspezifische Formen der Einkommensbesteuerung.[22]

II. Der unter anderem durch Zölle geschaffene Markt für Marktzutrittsrechte führt zur Offenlegung von institutionellen Präferenzen, ist aber aufgrund von Externalitäten der Institutionenproduktion und der Informationsverarbeitung unvollkommen, so daß sich das abgeleitete Problem einer institutionellen Gestaltung dieses Marktes ergibt, das wiederum nur durch die politischen Unternehmer gelöst werden kann; ein solcher Markt kann letzten Endes sogar Freihandel generieren, freilich mit hohen Kosten der Erzeugung dieses Marktergebnisses.

Die evolutionsökonomische Analyse des Zolls bezieht also den politischen Markt für Institutionen explizit ein, dessen wichtigster Bereich hier als der „Markt für Marktzutrittsrechte" bezeichnet werden soll. Dann kann dieser Markt als ein Ort der Gewinnung von Informationen über die von den Wirtschaftssubjekten gewünschten Institutionen betrachtet werden.[23] Der neoklassi-

---

eine Analogie, weil auch beim "Infant-industry"-Argument behauptet wird, daß etwa aufgrund von Skalenerträgen die Kosten der Güterproduktion im geschützten Gebiet so weit absinken, daß letzten Endes auch nicht mehr die Wohlfahrtsverluste auftreten; siehe etwa *Wonnacott* (1996). Das Transaktionskosten-Argument ist in der herkömmlichen Partialanalyse des Zolls also gleichbedeutend mit einer Rechtsverschiebung der Angebotskurve.

[21] Es ist charakteristisch für die meisten Modelle endogener Protektion herkömmlichen Typs, daß die Frage der Verwendung der Zolleinnahmen nicht betrachtet wird: Zölle werden beispielsweise gleichmäßig auf die Bevölkerung verteilt, wie bei *Grossman / Helpman* (1995), S. 681, oder verbleiben bei der Regierung, deren weitere Handlungen ihrerseits außer acht bleiben, wie bei *Hillman / Moser* (1996), S. 299.

[22] Historisch betrachtet ist die Bedeutung des Zolls als Finanzierungsquelle für den Staat kontinuierlich zurückgegangen. Für Entwicklungsländer spielt freilich das Problem bis heute eine Rolle, daß eine Liberalisierung des Handels eigentlich immer voraussetzt, daß andere Formen der Besteuerung der Wirtschaftssubjekte ausgebaut werden.

[23] Dies entspricht dem Ansatz von *Grossman / Helpman* (1994), S. 839 ff., wo gezeigt wird, daß politischer Wettbewerb um Protektion dazu führt, daß Lobbies der Regierung ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sche Theoretiker des Außenhandels weiß zwar, daß der Freihandel eigentlich den Interessen aller am besten gerecht wird. Aber was geschieht, wenn diese Position nicht die allgemein anerkannte ist? Was geschieht, wenn nicht alle Wirtschaftssubjekte das gleiche Wissen besitzen wie der Theoretiker? Offenbar müßten die Wirtschaftssubjekte auf der Grundlage ihrer eigenen Theorien über die Wirkung von Institutionen den politischen Unternehmern Signale geben, welche Institutionen sie wünschen und wie sie selbst die Wohlfahrtswirkungen einschätzen. Diese Information wird zumindest teilweise durch politischen Wettbewerb offengelegt (*Grossman / Helpman* 1994, S. 845 f.): Wenn etwa nur ein Produzent vorhanden wäre und die Transaktionskosten für die Artikulation von Konsumentennachfrage unendlich hoch wären, so würde schon eine kleine Zahlung ausreichen, um die Regierung zum Angebot eines Zolls zu veranlassen. Wenn aber viele Produzentengruppen miteinander konkurrieren, werden die Preisgebote eher die tatsächlichen Präferenzen und damit die subjektiv wahrgenommenen Wohlfahrtswirkungen offenlegen; hierbei werden natürlich auch Unterschiede der Organisationskosten bei den verschiedenen Gruppen relevant, sind aber konsequent in der Wohlfahrtsanalyse zu berücksichtigen. Darüber hinaus ist zu beachten, daß alle Beteiligten nicht nur Ressourcen aufwenden müssen, um die Information über Institutionen und deren Wirkungen zu gewinnen, sondern daß sie außerdem strategische Interessen haben, so daß also etwa beim Angebot von diskriminierenden Institutionen seitens der politischen Unternehmer bewußt verschleiert wird, wer die Nachteile zu tragen hat; die Aufdeckung solcher Sachverhalte ist nicht nur mit Kosten verbunden, sondern auch noch mit einem weiteren Freifahrerproblem auf seiten der Nutznießer solcher Informationen belastet (*Magee*, u. a. 1989, S. 134, S. 260 f.).

Das Zollproblem ließe sich dann auch so angehen, daß die Produktion von Institutionen und der entsprechende Austausch zwischen politischen Unternehmern und geschützten Produzenten mit Externalitäten eines unvollkommenen politischen Wettbewerbes verbunden sind, die möglichst zu internalisieren wären, um das (ex ante unbekannte) soziale Optimum zu erreichen. Der Austausch bei der Institution „Zoll" verursacht negative Externalitäten für die Konsumenten, deren Internalisierung unter anderem durch entsprechende Zahlungen der Konsumenten möglich wäre.[24] Diese Interpretation gibt auch gleich den

---

Präferenzen durch ihre Zahlungen offenlegen, derart, daß die Regierung letztlich eine gewichtete Wohlfahrtsfunktion maximiert, deren Gewichtung sich durch den Grad der Organisiertheit der verschiedenen Lobbies ergibt. Dies ist allerdings eine Gleichgewichtslösung, in der alle Informationen – auch hinsichtlich der Transaktionskosten – bereits bekannt sind.

[24] Ansatzweise ist diese Überlegung dem Konzept der "political cost-benefit ratio" bei *Rodrik* (1996), S. 28, verwandt, der eine Meßzahl einführt, die den Umfang der Einkommensumverteilung beispielsweise durch Abschaffung eines Zolls in Verhältnis setzt zum Effizienzgewinn im wohlfahrtstheoretischen Sinne. Hier handelt es sich allerdings gewissermaßen um eine „Brutto"-Betrachtung, während eine empirisch operationale Meßzahl eigent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hinweis, daß es offenbar für die Optimierung des institutionellen Rahmens notwendig ist, Haftungs- und Handlungsrechte zuzuweisen: Wer soll die Haftung bei institutionellen Innovationen tragen, wenn deren Wohlfahrtswirkungen nicht allgemein bekannt sind, sondern erst entdeckt werden müssen? Beispielsweise könnte die Effizienzvermutung zuungunsten des Zolles so umgesetzt werden, daß den Konsumenten ein Veto-Recht zugeprochen wird. Dann wird der Zoll nur realisiert, wenn die Produzenten Ausgleichszahlungen leisteten, die von den Konsumenten als ausreichend betrachtet werden. In diesem Moment aber wäre der Zoll aus wohlfahrtstheoretischer Sicht ein optimaler Zustand, da seine Externalitäten vollständig internalisiert sind. Solche Überlegungen werden freilich verkompliziert, wenn noch das erwähnte Freifahrerproblem bei der Offenlegung von Information berücksichtigt wird, denn auch hier ist ein Internalisierungsproblem zu lösen, da die Information ein öffentliches Gut ist. Das bedeutet, die Konstruktion der Ausgleichszahlung ist selbst Element der institutionellen Gestaltung der Wissensproduktion, und es kann sein, daß die Zahlungen zu gering ausfallen, wenn die Konsumenten aufgrund systematisch unzulänglicher Information die Schädigung durch den Zoll nicht richtig einschätzen.

Bei solchen Analogien zum *Coase*-Theorem wird also die Frage nach der institutionellen Regulierung des politischen Marktes für Institutionen aufgeworfen. Sie ist auch in den herkömmlichen Ansätzen bereits angesprochen, wenn thematisiert wird, wie eigentlich das politische System die Zielfunktion der politischen Unternehmer festlegt.[25] Wird beispielsweise eine parlamentarische Mehr-Parteien-Demokratie vorausgesetzt, könnten ja die Konsumenteninteressen auch dadurch im institutionellen Angebot Berücksichtigung finden, daß die politischen Unternehmer der Meinung sind, die allgemeine Wohlfahrt sei eine Determinante der Wahlentscheidungen der Konsumenten. Selbst wenn die Konsumenten also nicht ihre konkreten institutionellen Präferenzen artikulieren, werden diese von den politischen Unternehmern vikarisch wahrgenommen. Wäre es möglich, im politischen System allen denkbaren Interessengruppen in der Außenwirtschaft das gleiche Gewicht zu verleihen, so wäre andererseits

---

lich nur die tatsächlichen Umverteilungsströme betrachten dürfte, die wiederum von den Transaktionskosten der Umverteilung abhängen.

[25] Für die modelltheoretische Analyse muß konstatiert werden, daß deren Ergebnisse wesentlich dadurch bestimmt werden, welche Zielfunktion der Regierung unterstellt wird. Modelle, die dem Median-Wähler-Ansatz folgen, wie etwa *Levy* (1997), führen einleuchtenderweise zur Schlußfolgerung, daß Freihandel die optimale Lösung ist. Werden jedoch die Interessengruppen ebenso wie die allgemeine Wohlfahrt unterschiedlich gewichtet, so ist dies keineswegs mehr der Fall. Bei Handelskonflikten kann es sogar sein, daß gerade Regierungen, die sich nicht an der allgemeinen Wohlfahrt orientieren, das beste Ergebnis für das allgemeine Wohl ihres Landes erzielen, da sie die Interessen der eigenen Exportindustrien zu Lasten der anderen Länder entsprechend aggressiv vertreten; siehe *Grossman / Helpman* (1995a), S. 694.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine gesonderte Berücksichtigung aller Konsumenten gar nicht notwendig, weil es immer auch Produzenten gibt, die von überhöhten Importpreisen geschädigt werden. Ein solcher „vollkommener Wettbewerb" der Produzenten-Lobbies dürfte dann zum Freihandel führen, wobei allerdings die Regierung sich die Renten aneignen kann, also eine vollständige Internalisierung erfolgt (*Grossman / Helpman* 1994, S. 843).

Obgleich sich politische Transaktionskosten durch den außenstehenden Beobachter nicht direkt messen lassen, finden sich in der Literatur zur Politischen Ökonomie der Protektion durchaus Ansätze zu ihrer indirekten Berücksichtigung und damit Messung (*Trefler* 1993). Zum Beispiel wird vermutet, daß die Opportunitätskosten der Organisation von Arbeitnehmern in wirtschaftlich schwachen Branchen relativ gering sind und somit mehr Arbeit in Lobby-Tätigkeit investiert wird. Über Indikatoren wie die Arbeitslosenrate in solchen Industrien läßt sich dann der Einfluß dieses Faktors auf den Grad der Protektion ökonometrisch schätzen. Derartige Ansätze sind also leicht in den hier entwickelten konzeptionellen Rahmen integrierbar. Sie ziehen aber aus ihrer empirischen Methode nicht die systematischen Konsequenzen für die wohlfahrtstheoretische Analyse. Für die empirische Analyse ist vor allem wichtig zu betonen, daß naive Beobachtungen etwa zur Tatsache, daß in den letzten Jahrzehnten weltweit eine Absenkung der Zölle und anderer Handelshemmnisse zu beobachten war, überhaupt nicht relevant sind, weil sie nicht berücksichtigen, mit welchen Kosten dies einhergeht. In einem hypothetischen System ohne internationale Verhandlungen und Verträge wäre es durchaus vorstellbar, daß ein Land letzten Endes den vermeintlichen Idealzustand einseitiger Liberalisierung erreicht, daß aber gleichzeitig immer mehr Ressourcen in die Stabilisierung dieses Zustandes als einem Lobby-Gleichgewicht investiert werden.[26] Insofern sind in Abhängigkeit von den politischen Transaktionskosten unterschiedlicher Interessengruppen und politischer Unternehmer fast beliebige Konstellationen denkbar, und insbesondere für die unvollkommenen politischen Systeme der Vergangenheit gilt, daß vergleichsweise wenige Gruppen mit politischen Unternehmern interagieren: Daher konnte etwa eine Politik der Zollabsenkung zu vergleichsweise geringen Kosten verfolgt werden, ist aber sehr anfällig gegenüber geringfügigen Verschiebungen von Angebot und Nachfrage auf dem politischen Markt für Institutionen, insbesondere wenn die Markteintrittskosten für neue Gruppen abgesenkt werden.

Als letzter bedeutsamer Aspekt sei noch die Überlegung angesprochen, daß in allen genannten Bereichen die Frage nach den Marktstrukturen zu stellen ist,

---

[26] *Magee*, u. a. (1989), S. 223 ff., modellieren gar eine Volkswirtschaft, bei der das gesamte Sozialprodukt für Lobbyismus aufgewendet wird und gleichzeitig Zölle und Subventionen gegen null gehen. Sie bezeichnen diese Konstellation als „schwarzes Loch". Man könnte eine Analogie zu Rüstungswettläufen ziehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und hier insbesondere nach der relativen Bedeutung von fixen und variablen Kosten der Informationsgewinnung und -verarbeitung sowie der Schaffung und Erhaltung von Institutionen. Beim Zoll etwa sind die fixen Kosten beispielsweise der Schaffung einer Agrarlobby zu unterscheiden von den laufenden Kosten der Informationspolitik im Wettbewerb zwischen dieser Lobby und anderen Interessengruppen, die auf die bestehende Zollpolitik Einfluß nehmen wollen. Der Zoll selbst ist mit fixen Kosten seiner Einrichtung und den laufenden Kosten seiner Verwaltung verbunden. Wird noch der dynamische Aspekt beachtet, daß der Schutz einer bestimmten Gruppe zur Vermehrung von deren Ressourcen beiträgt, die für den Lobbyismus eingesetzt werden können, läßt sich klar zeigen, daß die Produktion von Institutionen ausgeprägte Phänomene steigender Skalenerträge und damit sämtliche Formen von Pfadabhängigkeiten und "lock-ins" aufweist. Auch in diesem Zusammenhang wird es dann schwierig, mit einfachen Konzepten institutioneller Optimalität zu argumentieren, denn analog zur Analyse technologischer "lock-ins" kann also eine bestimmte Institution sich durchsetzen, ohne daß eine Alternative unter den gegebenen Rahmenbedingungen wettbewerbsfähig wäre.

Das hier nur beispielhaft betrachtete Zollproblem ist deshalb von besonderer Wichtigkeit für die evolutionsökonomische Analyse des internationalen Handels, weil in der Literatur die Neigung besteht, alle Formen von Handelsbeschränkungen letztlich auf den Zoll zu reduzieren, da Protektion in jeder Form prinzipiell als eine Maßnahme zur preislichen Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen der ausländischen Exporteure betrachtet werden könnte (*Panagariya / Findlay* 1996, S. 267 f.). Dies wäre aber nur dann sinnvoll, wenn die Wirtschaftssubjekte ex ante über alle Kostenwirkungen von Protektion informiert wären.[27] Vor allem sämtliche Maßnahmen im Bereich der wettbewerbspolitischen Behinderungen ausländischer Exporteure sind selbst erst hinsichtlich ihrer Kostenwirkungen durch unternehmerisches Handeln erfahrbar, sind also nur ex post zu beurteilen. Während der Zoll als staatlich verhängte Änderung des Importpreises ex ante bekannt ist, sind viele andere institutionelle Behinderungen des Außenhandels teilweise sogar in qualitativer Hinsicht ex ante unbekannt. In solchen Fällen wird noch deutlicher, daß es der Prozeß des internationalen Handels selbst ist, der erst das Wissen über die optimalen Institutionen des Außenhandels generiert. Dann werden aber die Institutionen bedeutsam, die den institutionellen Wandel des Marktes für Institutionen bzw. des Marktes für Marktzutrittsrechte regulieren.

---

[27] In der neueren spieltheoretischen Literatur zu Handelskonflikten wird dieser entscheidende Punkt auch anerkannt, indem zwischen beobachtbaren und unbeobachtbaren Handelsbeschränkungen differenziert wird; siehe z. B. *Riezman* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Handel mit Marktzutrittsrechten zwischen politischen Unternehmern: Regionalismus versus Multilateralismus

I. Auf dem internationalen Markt für Marktzutrittsrechte werden Informationen über die unbekannten Wohlfahrtswirkungen von Institutionen offengelegt, und politische Unternehmer können über den Tausch solcher Rechte Institutionen anderer Länder auf dem eigenen politischen Binnenmarkt anbieten; dieser Markt ist hochgradig unvollkommen und daher durch komplexe Formen der Institutionalisierung von Tauschbeziehungen und langfristiger Kooperation geprägt.

Die Analyse des Zollproblems hat sich bislang ausschließlich auf die inneren Verhältnisse einer bestimmten Volkswirtschaft bezogen. Dies ist natürlich unzulänglich, weil der Zoll immer mindestens zwei Seiten involviert. Wenn sich Territorien mit unterschiedlichen Regimen äußerer Institutionen gebildet haben, dann können Marktzutrittsrechte zwischen politischen Unternehmern getauscht werden, die auf diesem Wege engere wirtschaftliche Interessen (wie die Öffnung anderer Märkte für die eigenen Exporteure) oder weitere politische Ziele (wie sicherheitspolitischer Natur) verfolgen: Der Markt für Marktzutrittsrechte erhält also neben der binnen- eine außenwirtschaftliche Dimension. Solche Prozesse sind besonders seit dem Zweiten Weltkrieg Gegenstand der multilateralen Verhandlungen im Kontext des GATT ebenso wie der vielfältigen regionalen Integrationsprojekte, deren Bedeutung in den 80er und 90er Jahren sogar zugenommen hat. Gerade im GATT tritt der Charakter dieser Verhandlungen als Tauschprozeß besonders deutlich zutage, wo in den verschiedenen Runden stets sehr detaillierte Berechnungen zur Frage der Reziprozität von Liberalisierungsmaßnahmen angestellt wurden und werden – so weit dies möglich ist (Überblick bei *Hoekman / Kostecki* 1995, S. 68 ff.).

Bei solchen Maßnahmen werden ein externer und der interne politische Markt für Institutionen eng verknüpft, denn die Regierungen verteilen im Falle gegenseitiger Liberalisierungsschritte zunächst nur Vorteile an die eigenen Exportindustrien sowie an die Konsumenten. Gerade der erste Punkt bringt es dann mit sich, daß ein Teil der Produzenten tatsächlich einen internationalen Austausch von Marktzutrittsrechten unterstützt. Das traditionelle wohlfahrtstheoretische Argument hinsichtlich der absoluten Vorteilhaftigkeit einer einseitigen Liberalisierung ist aber gleichbedeutend mit der Annahme, daß dieser Markt für die Erzielung einer optimalen institutionellen Lösung überhaupt nicht genutzt zu werden braucht (*Bhagwati / Panagariya* 1996b, S. 13 ff.). Dies ist bei Berücksichtigung des politischen Binnenmarktes recht problematisch, denn es könnte zum Beispiel sogar der Fall sein, daß politische Unternehmer eines Landes, dessen Exporteure von einer solchen Liberalisierung eines anderen Landes begünstigt werden, diese Vorteile intern auf dem Wege eines

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zolles auch an die Importeure umverteilen müssen (*Hillman / Moser* 1996, S. 302, S. 306): Die einseitige Liberalisierung würde mit zunehmendem Protektionismus der Gegenseite beantwortet! Bei der Forderung nach einseitiger Liberalisierung wird also darauf verzichtet, ein nicht-kooperatives anarchisches System internationaler Wirtschaftsbeziehungen in ein kooperatives System des geordneten Tausches von Marktzutrittsrechten zu transformieren. Eigentlicher Grund für diese Vorstellung ist erneut, daß von einem weltwirtschaftlichen Wohlfahrtsbegriff ausgegangen wird und nicht explizit thematisiert ist, wie und zu welchen Kosten eigentlich der institutionelle Wandel einer „einseitigen Liberalisierung" produziert werden kann.[28]

Auch bei diesem Beispiel zeigt sich also das Problem der institutionenökonomischen Unterbelichtung der herkömmlichen Theorie. Zum Beispiel setzen spieltheoretische Analysen nicht-kooperativer Zollpolitik häufig vollständige Information über das Verhalten der Teilnehmer und dessen Auswirkungen voraus, um Freihandel als Ergebnis einer Abfolge von Sanktionen abweichenden Verhaltens zu deuten (*Cross zu Kovenock / Thursby* 1994, S. 397). Bei unvollständiger Information könnte aber die Einrichtung eines regulierten Marktes für Marktzutrittsrechte eine entscheidende Voraussetzung dafür sein, diese Information überhaupt erst zu generieren, also etwa Beobachtungskonventionen für die tatsächliche Verletzung von Vereinbarungen zu finden und transparent anzuwenden. Das heißt, eine internationale Ordnung des Tausches von Marktzutrittsrechten als kooperatives System dürfte unter dem Gesichtspunkt der Gewinnung von Wissen über Institutionen leistungsfähiger sein als nicht-kooperative Formen der Durchsetzung der kooperativen Lösung.[29] Ein

---

[28] Die Vernachlässigung der internationalen Beziehungen ist ein fundamentales Defizit vieler Theorien endogener Politik, die sich also als irreführende Partialanalysen entpuppen, wie etwa das bereits wiederholt zitierte Buch von *Magee*, u. a. (1989). Politiker müssen also eigentlich als „Zwischenhändler" betrachtet werden, die letzten Endes zwischen der Nachfrage nach Institutionen in verschiedenen Ländern vermitteln.

[29] Hier muß deutlich zwischen der „kooperativen Lösung" und dem „kooperativen Spiel" unterschieden werden. Anfang der 90er Jahre wurden verschiedene spieltheoretische Modelle entwickelt, um handelspolitische Auseinandersetzungen über nicht-tarifäre Handelsbeschränkungen zu modellieren, wie zum Beispiel *Riezman* (1991) oder *Hungerford* (1991). Entscheidend ist dabei die Differenzierung zwischen beobachtbaren Handelsbeschränkungen (Zöllen) und unbeobachtbaren (nicht-tarifären), die sehr gut unserer Unterscheidung zwischen Zöllen und solchen Handelsbarrieren entspricht, über die erst durch Transaktionen Informationen gewonnen werden. Wie ist aber eine zielgerichtete Vergeltung für unbeobachtbare Handelsbeschränkungen möglich? Bei diesen Modellen fallen die Regierungen periodenweise auf eine Vergeltungsposition zurück, auch wenn hinter Veränderungen der Handelsbilanz oder der Terms-of-Trade als indirekten Indikatoren für Protektion tatsächlich gar keine diskriminierende Politik des Partners verborgen ist. Diese stochastische Vergeltungsstrategie ist aber erforderlich, um die Phasen der Handelsliberalisierung zu stabilisieren. Es fragt sich dann also, ob die Kosten dieses nicht-kooperativen Spiels relativ zu einem kooperativen nicht zu hoch ausfallen, in dem das Problem der Beobachtung durch Kommunikation gelöst wird; außerdem sind diese Modelle sehr sensibel etwa gegenüber Veränderungen des indirekten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anderer wichtiger Aspekt kooperativen Verhaltens besteht darin, daß nur auf diesem Wege politische Unternehmer bestimmte handelspolitische Maßnahmen anderer Länder – und nicht nur die eigenen – auf dem politischen Binnenmarkt anbieten können (*Grossman / Helpman* 1995a).

Der internationale Markt für Marktzutrittsrechte ist nun ein in hohem Maße unvollkommener Markt, dem sogar ein allgemein anerkanntes Zahlungsmittel fehlt: Er hat den Charakter des Naturaltausches. Prinzipiell wäre es ja vorstellbar, daß eine Regierung Zahlungen an eine andere leistet, um ihre eigenen exportierenden Industrien zu begünstigen, und aus denen die empfangende Regierung dann die Verluste importsubstituierender Industrien des eigenen Landes kompensiert. Derartige Lösungen finden freilich selten Anwendung, wie etwa im Falle von Strukturhilfen in Integrationsräumen wie der EU; aber auch Strukturanpassungsprogramme der Weltbank bei der Liberalisierung des Außenhandels von Entwicklungsländern könnten in diesem Lichte interpretiert werden.

In der Regel aber müssen komplexere institutionelle Regulierungen des Tausches von Marktzutrittsrechten erfolgen, um einen Interessenausgleich zu bewerkstelligen. Viele solcher Institutionen können mit Hilfe der analytischen Instrumente der Institutionenökonomik der Güter- und Faktormärkte erklärt werden, soweit dort Güter betrachtet werden, bei deren Transfer hohe Unsicherheit über Qualitäten und große Gefahren von Opportunismus bestehen (*Furubotn / Richter* 1996, S. 181 ff.). In der internationalen Handelspolitik treten solche Probleme vor allem deshalb auf, weil stets die Gefahr der Rücknahme von Liberalisierungsmaßnahmen durch einzelne Länder besteht und vor allem auch die Gefahr der Ersetzung bestimmter protektionistischer Maßnahmen durch andere, die nicht explizit Gegenstand der getroffenen Vereinbarungen waren.[30] Auf der anderen Seite bedeutet jede Form der Liberalisierung für

---

Indikators für verborgene Protektion und können auch die nicht-kooperative Lösung als einzig beständige generieren. *Bagwell / Staiger* (1990) interpretieren die "Safeguard"-Klauseln des GATT als Ausdruck einer impliziten Verhaltenskoordination der Regierungen, weil diese bei zu starker Expansion des Handels Anreize erfahren, auf nicht-kooperative Lösungen zurückzufallen. Perioden der Protektion unterdrücken diese Anreizwirkungen besonders intensiven Handels. Auch hier kann ein kooperatives Regime größere Transparenz erzeugen.

30 Eines der besten Studienobjekte für diese Problemtik ist das (Anti-)Dumping-Problem, siehe nur *Conrad* (1998). Anti-Dumping-Regelungen haben eigentlich zum Ziel, Sanktionen gegen Verletzungen von (impliziten) Tauschverträgen zu Marktzutrittsrechten zu ermöglichen, werfen aber ihrerseits erhebliche Schwierigkeiten bei der Bestimmung von Dumping-Tatbeständen auf, sind also mit hohen politischen Transaktionskosten verbunden. Das Sanktionsverfahren selbst kann wiederum auf den politischen Binnenmärkten in den Dienst von Interessengruppen gestellt werden. Wie die Ergebnisse der Uruguay-Runde gezeigt haben, liegt hier ein Problem institutioneller Gestaltung vor, das nur schwer über formale internationale Vereinbarungen lösbar ist, und wo Mißbrauch nur durch komplexere Formen informaler Selbstbindung und Koordination politischer Unternehmer verhindert werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die beteiligten Länder einen zum Teil beträchtlichen Wandel ihrer Wirtschaftsstruktur, das heißt, es werden spezifische Investitionen in den neuen institutionellen Rahmen getätigt, die unter Umständen durch Opportunismus der Partner zu einem späteren Zeitpunkt gefährdet wären. Es sind diese Kosten struktureller Anpassungen, die auf dem internen politischen Markt Anlaß zur Forderung nach Umverteilung und nach Ausgleichszahlungen geben. Auf der anderen Seite gelten natürlich die im vorherigen Abschnitt angestellten Überlegungen, d. h. es ist durchaus nicht allen Beteiligten klar, welche bzw. wie große Vorteile eigentlich aus einer Liberalisierung gezogen werden können.

Vor diesem Hintergrund erscheint es als plausibel, daß der große Trend der internationalen Handelspolitik in den letzten beiden Jahrzehnten das Nebeneinander von Regionalismus und Multilateralismus war. Hauptziel der Fortentwicklung der internationalen Institutionen des Außenhandels war und ist die Einrichtung bzw. der Ausbau einer supra-nationalen Regulierungsinstanz, die den Opportunismus der Teilnehmer des Marktes für Marktzutrittsrechte unterbinden kann. Hauptschwierigkeit dieses institutionellen Wandels ist die Umsetzung der Reziprozitätserwartungen aller Beteiligten, insbesondere wieder jenseits des Bereiches der klassischen Zollsenkungen. Dabei hat gerade das nur um Haaresbreite Gelingen der Uruguay-Runde gezeigt, daß natürlich die Stabilität eines solchen Regimes erheblich davon bestimmt ist, wie weit die Teilnehmer Vertrauen in dessen tatsächliche Leistungsfähigkeit besitzen.

Eine entscheidende Determinante dieser Leistungsfähigkeit sind erneut die politischen Transaktionskosten der Vertragsanbahnung und -implementation bzw. -überwachung. Viele der institutionellen Merkmale des GATT/der WTO lassen sich eindeutig so erklären, daß die Vertragspartner bemüht waren und sind, politische Transaktionskosten zu minimieren.[31] Wie die lange Dauer der Uruguay-Runde gezeigt hat, steigen die Transaktionskosten mit der zunehmenden Breite und Tiefe der in Frage stehenden Varianten von Einschränkungen des internationalen Handels – die freilich zum Teil auch erst dadurch wahrgenommen werden, daß zunehmend ein Erfordernis gesehen wird, von der "shallow" zur "deep integration" der Weltwirtschaft zu gelangen, um vergleichbare Wettbewerbsbedingungen weltweit durchzusetzen (*Hoekman / Kostecki* 1995, S. 246 ff.). Gleichzeitig wachsen aber auch die Anforderungen an die Art und Weise der Vertragsdurchsetzung. Hier besteht eindeutig ein Trade-off zwischen der Zentralisierung im Dienste einer einheitlichen Anwendung vertraglicher Vereinbarungen und einer Dezentralisierung im Sinne einer Verbesserung der Flexibilität und der Informationsausstattung regulierender Instanzen (*Dujim /*

[31] Wie zum Beispiel das häufig angewendete Prinzip, daß den Anteilen von Ländern am Welthandel eine große Bedeutung bei Entscheidungsvorgängen zugewiesen wird, sei es bei der Häufigkeit bei "trade-policy reviews", sei es bei der Anwendung der "principal-supplier-rule" in Verhandlungen. Wesentliche institutionelle Merkmale wie die Meistbegünstigung tragen ebenfalls zur Absenkung von politischen Transaktionskosten bei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Winter 1993, S. 470). Außerhalb der klassischen quantitativen Handelsbeschränkungen (Zölle, Kontingente usw.) nehmen die Unschärfen bei der Interpretation institutioneller Bedingungen und ihrer Wirkungen stark zu. Eine einheitliche Interpretation setzt also eine massive Ausweitung der administrativen Potentiale einer supra-nationalen Behörde voraus, die aber wiederum systematisch unter Informationsasymmetrien zugunsten der Länderregierungen zu leiden haben dürfte. Ein institutionalisiertes Verfahren zur Beilegung von Handelskonflikten könnte daher aufgrund von zeitlichen Verzögerungen und von Informationsproblemen erheblich an Wirkung verlieren (*Kovenock / Thursby* 1994). Eine institutionalisierte Kooperation aller Vertragspartner zugunsten dieser Behörde ist ihrerseits mit politischen Transaktionskosten verbunden. Alleine setzt eine Beteiligung aller Länder eine ausreichende Interessenvertretung voraus, die häufig schon an Finanzierungsproblemen des Personals scheitert (*Blackhurst* 1998, S. 14).

Insofern liegt auf der Hand, daß gerade aufgrund der wachsenden Bedeutung wettbewerbspolitischer Probleme – im Gegensatz zu klassisch handelspolitischen – der Ansatz einer institutionalisierten Ordnung des internationalen Handels mit einem Trade-off von institutionellen Szenarien mit unterschiedlichen politischen Transaktionskosten konfrontiert ist (im Grundsatz ähnlich bei *Krugman* 1993). Neben das Problem der institutionellen Gestaltung des politischen Binnenmarktes für Institutionen tritt also dasjenige der Schaffung von Institutionen des internationalen Marktes für Marktzutrittsrechte. Diese Institutionen weisen wiederum komplexe Kosteninzidenzen auf, die letzten Endes bis auf die Ebene der Güter- und Faktortransaktionen hinabreichen: Die Erzielung einer Antidumping-Regelung ist selbst mit politischen Transaktionskosten verbunden, diese Regelung selbst führt zu einem spezifischen Kostenaufwand bei der Anstrengung von Verfahren, sie verändert die konkreten Formen der Einflußnahme von Interessengruppen auf die politischen Unternehmer im Kontext des politischen Binnenmarktes, und sie führt zu einer Veränderung der Risiken längerfristiger Handelsbeziehungen zwischen Unternehmen. Insofern gilt hier a fortiori, daß eine Aussage zur Optimalität bestimmter Institutionen ex ante unmöglich sein dürfte. Das häufig anzutreffende Plädoyer für den Multilateralismus ist institutionenökonomisch einseitig und evolutionstheoretisch naiv: Nicht nur sind höchst unterschiedliche Konkretisierungen dieser Form einer globalen Regulierung des Marktes für Marktzutrittsrechte vorstellbar, sondern darüber hinaus gibt es eine Fülle von Alternativen, wie (regionale oder sektorale) begrenzte Märkte für Marktzutrittsrechte gestaltet sein könnten.

Wenn wir in diesem Zusammenhang auch noch unterscheiden zwischen den Kosten der Einrichtung und der Überwachung institutioneller Regime (also den vor- und den nach-vertraglichen politischen Transaktionskosten), ist also zu vermuten, daß die Schaffung und Entwicklung solcher in der Regel koexistierender und damit sogar in Wettbewerb stehender Regime ein dynamischer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und komplexer Prozeß der Offenbarung von Wissen über Institutionen ist.[32] Als Prozeß in historischer Zeit kann er zum Beispiel klassische Phänomene der Pfadabhängigkeit aufweisen, wenn etwa die Einrichtungskosten des nach-vertraglich eigentlich effizienteren Regimes derart hoch sind, daß es sich in frühen Phasen des institutionellen Wettbewerbes nicht durchsetzen kann, ganz analog zu ähnlichen Phänomenen des Wettbewerbs von Technologien mit hohen Netzwerkexternalitäten. Wie bereits wiederholt deutlich wurde, ist ein direkter wohlfahrtstheoretischer Vergleich dieser alternativen Regime kaum sinnvoll: Es könnte sein, daß der ideale Freihandel auch in diesem Zusammenhang eine ähnlich utopische Referenz wäre wie die einheitliche Weltsprache, die ohne Zweifel nachvertraglich mit äußerst niedrigen Transaktionskosten der zwischenmenschlichen Kommunikation einherginge.

II. Regionalismus ist eine Form der Regulierung des internationalen Marktes für Marktzutrittsrechte auf dem Wege des "embedding" der Transaktionen in politische, gesellschaftliche und kulturelle Strukturen einer Region; seine wohlfahrtstheoretische Bewertung muß neben den allokativen Effekten („Handelsschaffung" versus „Handelsumlenkung") daher unbedingt auch die relativen politischen Transaktionskosten konkreter regionaler Initiativen und des multilateralen Prozesses der Liberalisierung in Rechnung stellen, was jedoch keine institutionelle Optimierung ex ante erlaubt, sondern nur eine Erklärung bestimmter institutioneller Entwicklungen ex post.

Der evolutionsökonomische Ansatz vermag also zu zeigen, warum parallel zum multilateralen Prozeß des GATT/der WTO der Regionalismus eine entscheidende Rolle in der heutigen internationalen Handelspolitik erhalten hat: Hier kann für die 80er und 90er Jahre sogar ausdrücklich von einem Wettbewerb zwischen Regionalismus und Multilateralismus gesprochen werden. Bei der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion über den Regionalismus treten interessanterweise auch wieder die Defizite der traditionellen Sichtweise zu Tage.[33] Denn bei der Abwägung der Effekte der Handelsschaffung und Han-

---

[32] Die Frage des Wettbewerbs zwischen unterschiedlichen Institutionen des internationalen Marktes für Marktzutrittsrechte kann hier nicht näher betrachtet werden, ist aber durchaus ein empirisch vertrautes Phänomen, da es bekanntlich eine höchst unterschiedliche Entwicklungsdynamik regionaler Präferenzabkommen gibt. Dies hängt unter anderem damit zusammen, ob politische Unternehmer Zeit und Energie in ihre Fortentwicklung investieren, und in welchem Umfang die spezifischen institutionellen Arrangements attraktiv etwa für Standortentscheidungen der Unternehmen im Einzugsbereich einer Präferenzregion sind.

[33] Übrigens gibt es hier Diskussionsbeiträge, die an dieser Stelle auch zum schumpeterianischen Strang einer evolutionsökonomischen Sicht der Dinge hinführen. *Wonnacott* (1996) argumentiert etwa, daß die Effekte von regionalen Präferenzen auf den technischen Wandel im Integrationsgebiet die herkömmliche Befürchtung hinsichtlich einer Handelsumlenkung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

delsumlenkung durch regionale Handelspräferenzen werden wiederum nur die Wohlfahrtseffekte im engen Sinne betrachtet, ohne die Kosten der Einrichtung und Durchsetzung alternativer institutioneller Regimes in Rechnung zu stellen.[34] Das Argument, „natürliche Wirtschaftsräume" würden aufgrund geographischer Nähe ein vergleichsweise geringes Volumen an Handelsumlenkung generieren und daher wohlfahrtstheoretisch bedenkenloser sein (*Summers* 1994), übersieht die große Bedeutung politischer und kultureller Faktoren bei der tatsächlichen Entstehung und Entwicklung von Integrationsinitiativen (*Brada / Méndez* 1993).[35] Dem stehen dann auch radikale politikwissenschaftliche Thesen wie diejenige von *Huntington* (1996) diametral gegenüber, die den möglichen Erfolg regionaler Initiativen ausschließlich auf derartige Faktoren zurückführen und die wirtschaftlichen Bestimmungsgründe als eher marginal erachten. Die Extrempositionen lassen sich annähern, wenn zunächst die oben bereits erwähnte Beobachtung akzeptiert wird, daß politische Grenzen eindeutig einen massiven Einfluß auf regionale Handelsströme nehmen,[36] und daß

---

relativieren, weil dynamisch eine anfängliche Umlenkung in eine Handelsschaffung verwandelt werden kann (z. B. durch Skalenerträge und Produktdifferenzierung im Integrationsgebiet). Politisch-ökonomisch fiele dann nach gewisser Zeit auch die Motivation zum protektionistischen Lobbyismus weg, so daß das Integrationsgebiet letzten Endes auf den Pfad globaler Liberalisierung zurückgelangt. Dies ist freilich eine Variante des Erziehungszoll-Argumentes.

[34] Dies wird besonders bei *Bhagwati / Panagariya* (1996b) deutlich. Im Anschluß an den klassischen Ansatz von *Krugman* (1991) gibt es einen modelltheoretischen Forschungsstrang, der die Folgen einer Variation der Zahl von Handelsblöcken für deren Wohlfahrtsposition und die Weltwohlfahrt betrachtet, wobei die jeweiligen Optimalzölle betrachtet werden, die sich in Abhängigkeit von den Weltmarktanteilen der Blöcke einstellen. Dies kann dann noch institutionell angereichert werden, indem spieltheoretisch die Gleichgewichtslösungen bei Zollkriegen betrachtet werden; siehe etwa *Bond / Syropoulos* (1996) oder *Yi* (1996). Die Variation der Blöcke selbst geschieht aber wiederum kostenlos und unter Vernachlässigung der politischen Transaktionskosten, ihrer Einrichtung und Stabilisierung.

[35] In der Literatur wurde entsprechend nur versucht, Transportkosten bei Wohlfahrtsbetrachtungen einzubeziegen; siehe etwa *Frankel*, u. a. (1995). Empirisch ist zwar beispielsweise bereits durch *Amelung* (1991) versucht worden, Transaktionskosten quantitativ zu approximieren (etwa durch Indikatoren für gemeinsame Sprachen), doch bleibt dies natürlich an der Oberfläche der Problematik. *Frankel* (1997), S. 72 ff., setzt sich mit den prima facie unerwarteten Ergebnissen der Tests von verschiedenen Gravity-Modellen des Welthandels auseinander, die ungeachtet allen technischen Fortschritts im Zeitablauf keine Abschwächung der Effekte der Entfernung auf die Höhe bilateraler Handelsströme verzeichnen. Dies zeigt nur zu deutlich, daß Transaktionskosten bedeutender als Transportkosten sind. Veränderungen von Institutionen sind nun keinesfalls eindeutig mit technischem Fortschritt korreliert, d. h. es kann sein, daß eine zunehmende Verkomplizierung von Vorschriften im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes sogar die Transaktionskosten erhöht. Umgekehrt dürfte eine institutionelle Konvergenz die „Entfernung" von Ländern unabhängig von der geographischen Lage verringern.

[36] Neben der bereits erwähnten Arbeit von *McCallum* (1995) befassen sich auch *Engel / Rogers* (1996) mit diesem Effekt auf die Handelsbeziehungen zwischen Kanada und den USA, wobei sie die Gültigkeit des "Law of One Price" testen. Die über zwei Dekaden anhal-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entsprechend alle Faktoren, die auf den Charakter solcher Grenzen Einfluß ausüben, entscheidend für die relativen Transaktionskosten des internationalen Handels sind.

Gerade politische und kulturelle Faktoren können aber aus der evolutionsökonomischen Sicht als ein wichtiger Mechanismus zur institutionellen Regulierung der Märkte für Marktzutrittsrechte betrachtet werden bzw. sind als Phänomene mit einer bestimmten räumlichen Struktur notwendig ein Faktor der entsprechenden regionalen Ausprägung der Transaktionen auf diesen Märkten. Regionale Initiativen sind in der Regel bemüht, diesen Austausch nach dem Muster relationaler Verträge (im Sinne von *Williamson* 1985) in weiter greifende politische und gesellschaftliche Strukturen einzubetten wie etwa gemeinsame sicherheitspolitische Interessen. Gerade diese Einbettung erhöht das Vertrauen, daß die Gefahr von handelspolitischem Opportunismus verringert wird. Eine ähnliche Rolle spielt die Wahrnehmung institutioneller Konvergenz zwischen den verschiedenen Ländern, denn je weiter sich die internen Institutionen unterscheiden, desto größer wird das Risiko von Opportunismus allein durch unterschiedliche Interpretationen von Vereinbarungen. Eine solche Konvergenz kann daher auch weitergehenden Integrationsinitiativen erst vorgelagert sein und aktiv von den Beteiligten betrieben werden.[37] Verstärkt wird dies durch die Ausbildung gemeinsamer Identitäten, wodurch ebenfalls Prozesse der Konvergenz von Weltbildern und wirtschaftspolitischen Überzeugungen angestoßen werden. Empirisch ist außerdem bezeichnend, daß sich Integrationsinitiativen auch durch die unterliegende politische Verhandlungskultur voneinander unterscheiden, wodurch aber gleichzeitig Probleme entstehen, wenn Gebiete mit unterschiedlichen derartigen Kulturen integriert werden sollen. Die spieltheoretische Zolltheorie hat gezeigt, daß Fragen der Reputation und der Selbstbindung ("international obligation") in erheblichem Maße zu einer Stabilisierung kooperativer Lösungen beitragen können (*Kovenock / Thursby* 1994); in regionalen Kontexten könnten nun wiederum solche Faktoren stärker zum Tragen kommen, etwa weil sich die Politiker besser kennen und daher persönliche Reputation eine größere Rolle spielt. Gleichzeitig dürften institutionalisierte Konfliktlösungsmechanismen mit geringeren politischen Transaktionskosten einhergehen als auf globaler Ebene.

In diesem Zusammenhang ist auch aufschlußreich, daß der Aufstieg des Regionalismus mit dem Abbau globaler hegemonialer Strukturen einhergeht. Es ist eine seit langem bekannte Position, daß eine multilaterale Liberalisierung dann begünstigt ist, wenn ein Hegemon vorhanden ist, der sie eindeutig vertritt,

---

tenden Verletzungen dieses Gesetzes weisen eindeutig auf den völlig eigenständigen Grenzeffekt hin, d. h. alle anderen bekannten ökonomischen Erklärungen greifen nur zum Teil.

[37] Für das Beispiel der APEC siehe hierzu und zum folgenden *Herrmann-Pillath* (1998c) und die dort zitierte Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und zwar zum einen aufgrund eigener Interessen, aber auch auf der Basis entsprechender politischer Überzeugungen.[38] Insofern ist es nur plausibel, wenn die wachsende politische Multipolarität der Weltgesellschaft auch mit der Zunahme regionaler Initiativen einhergeht, in denen es wesentlich leichter ist, entweder nicht-hegemoniale multilaterale Verhandlungslösungen zu finden und durchzusetzen (wie der „offene Regionalismus" der APEC; siehe hierzu jüngst wieder *Bergsten* 1998) oder wo auch ein regionaler Hegemon die Führungsrolle übernehmen kann. Ein weltweit nicht-hegemonialer Multilateralismus dürfte also notwendig ein Regionalismus sein, bei dem ein dynamischer Ausgleich zwischen einer regional vorlaufenden Liberalisierung und dem multilateralen Prozeß stattfindet.

Der Markt für Marktzutrittsrechte ist also institutionell erheblich komplexer, als es die normativ-wohlfahrtstheoretische Position für den weltweiten Freihandel erwarten ließe. Aus deren Sicht erscheinen zwar viele verbleibende Handelshemmnisse als negativ für die Weltwohlfahrt und könnten auch im Lichte eines Transaktionskostenansatzes relativ zum Idealzustand nachteilig für die Gütermärkte wirken (ganz offensichtlich etwa dann, wenn Präferenzgebiete mit "rules of origin" arbeiten).[39] Doch entstehen diese Nachteile durch die anfänglich sehr wahrscheinlich prohibitiv hohen politischen Transaktionskosten einer weltweiten Liberalisierung. Dabei ist zu beachten, daß diese Kosten sich im Zeitablauf ändern, und zwar zum einen wegen veränderter Interessenlagen auf den internen politischen Märkten und zum anderen aufgrund der Erfahrungen über institutionelle Wirkungen, die auf dem Wege der Liberalisierung gewonnen werden. Es ist also von ausgeprägten Phänomenen der Pfadabhängigkeit dieser Prozesse auszugehen, und es wäre verfehlt, mit linearen Konzepten der Zu- oder Abnahme der Weltwohlfahrt durch zunehmende Liberalisierung bzw. Protektionismus zu arbeiten, weil sich die politischen Transaktionskosten nicht zwingend gleichgerichtet verändern.[40]

---

[38] Die „reine" Theorie der hegemonialen Liberalisierung (unter dem „pax britannica" oder dem „pax americana") ist allerdings erheblicher Kritik ausgesetzt; siehe etwa kurz und bündig *Streit / Voigt* (1993), S. 48 f. Dabei ist freilich zu betonen, daß dies nicht nur für die Frage der Bereitstellung des öffentlichen Gutes „Liberalisierung" gilt, sondern auch für die empirische Behauptung, es habe eine multilaterale Liberalisierung gegeben. Beispielsweise sind die frühen Sonderkonditionen für Europa als regionalistisches Projekt von den USA „wohlwollend" geduldet worden und könnten ihrerseits als Gegenleistung für sicherheitspolitische Vorteile der USA interpretiert werden; ausführlich hierzu *Gadzey* (1994).

[39] *Bhagwati / Panagariya* (1996b) S. 53, sprechen hier von den Kosten des "spaghetti bowl phenomenon" und weisen auf die Transaktionskosten hin – eine Einsicht ohne weitere Auswirkungen auf das wohlfahrtstheoretische Grundargument, wobei erneut die wiederholt angesprochene Kritik *Furubotn*s zutrifft, daß das Argument der Transaktionskosten selektiv und strategisch eingesetzt wird.

[40] Solche linearen Modelle der Zeitpfade regionaler und multilateraler Handelsliberalisierung wurden in klassischen Ansätzen der Zollunionstheorie betrachtet. Aber auch neuere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Analyse gewinnt noch an Komplexität, wenn die Wohlfahrtsanalyse wieder konsequent auf die Wahrnehmung von Wohlfahrt durch die Politiker, Interessengruppen usw. in den verschiedenen Ländern zurückbezogen und also die Verbindung zwischen dem politischen Binnenmarkt und dem internationalen Markt für Marktzutrittsrechte thematisiert wird.[41] Denn in diesem Fall bieten die Regierungen etwa eine Maßnahme zur Liberalisierung, die eine andere Regierung ergreift, auf dem politischen Binnenmarkt für Institutionen an; insofern wird ihre internationale Verhandlungsstrategie davon abhängen, welche internen Zahlungen erfolgen (*Grossman / Helpman* 1995a). Wären beispielsweise alle Industrien in allen beteiligten Ländern gleich stark organisiert – was erneut der Annahme zu vernachlässigender politischer Transaktionskosten auf der Seite der Produzenten entspräche –, so dürfte der Freihandel das Ergebnis der Verhandlungen auf dem Markt für Marktzutrittsrechte sein. Anders liegen die Dinge, wenn wiederum regionale Integration betrachtet wird. Hier kann natürlich eine einseitige Repräsentation von Interessen exportierender Industrien dazu führen, daß der Zollschutz des Integrationsgebietes gegenüber dem Rest der Welt angehoben wird, da dies auch im Interesse der importsubstituierenden Industrien ist (*Grossman / Helpman* 1995b). Für das tatsächliche Ergebnis ist aber wiederum die relative Verhandlungsmacht der Regierungen relevant, was sich seinerseits durch die jeweiligen Drohpotentiale ergibt, die aus der Situation auf dem politischen Binnenmarkt entstehen. Auch in dieser Hinsicht kann argumentiert werden, daß Regionalismus als institutionelles Regime derartige Verhandlungslösungen transparenter werden läßt, da für die Beteiligten die inneren Verhältnisse der Verhandlungspartner bekannter sind. Daß ein solches Informationsproblem große Relevanz besitzt, wird schon dadurch deutlich, daß regionale Initiativen gerade in jenen Bereichen schnellere Fortschritte als multilaterale erzielen, wo die Interessen der Beteiligten weniger klar nachvollziehbar sind und auch die Kausalzusammenhänge spezifischer

---

Ansätze der Politischen Ökonomie müssen von konkreten institutionellen, politischen und kulturellen Faktoren abstrahieren und betrachten nur Variationen der Zahl von Teilnehmern regionaler oder multilateraler Arrangements, wie etwa *Bhagwati / Panagariya* (1996a, 1996b). Dann wird etwa argumentiert, daß ein multilateraler Prozeß mit wachsender Reichweite zu suboptimalen Lösungen führt, weil die Bedeutung von Freifahrerverhalten bei größeren Teilnehmerzahlen zunimmt. Auch hier taucht also ein Transaktionskosten-Argument auf, doch wird es nicht systematisch zu Ende gedacht. Zum Beispiel werden auch wieder Kosten des Rent-seeking berücksichtigt, aber nicht andere Formen politischer Transaktionskosten.

[41] So haben etwa *Panagariya / Findlay* (1996) gezeigt, daß bei einem Vergleich der Wohlfahrtswirkungen von Zollunionen und Freihandelsgebieten zu berücksichtigen ist, daß in der Zollunion ein Freifahrerproblem des Lobbyismus entsteht und also ein vergleichsweise geringeres Protektionsniveau. Bei einer reinen und in dieser Hinsicht ohne Zweifel zu engen wohlfahrts- und allokationstheoretischen Analyse ist das Freihandelsgebiet vorzugswürdig, da in ihm indirekte handelsablenkende Effekte entstehen ("indirect trade deflection"; siehe *Robson* 1988, S. 25 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Politikmaßnahmen schlechter identifiziert werden können, wie etwa bei der Frage des Schutzes geistiger Eigentumsrechte.[42] Insofern dürften gerade künftig regionale Integrationsprojekte eine wichtige Rolle dabei spielen, alternative institutionelle Regelungen zu finden (etwa im Bereich des Wettbewerbsrechtes), die dann im Wettbewerb miteinander stehen (*Dujim / Winter* 1994, S. 243 f.). Das so gewonnene Wissen kann dann in den multilateralen Prozeß eingespeist werden, wie bereits in der Vergangenheit geschehen (*OECD* 1995, S. 63 ff.).

Eine evolutionsökonomische Analyse kommt daher eindeutig zu dem Schluß, daß Regionalismus nicht in jener Weise als suboptimales Regime identifiziert werden kann, wie dies aus klassischer wohlfahrtstheoretischer Sicht geschieht, die das Problem nahezu ausschließlich auf den Gegensatz von „Handelsschaffung" und „Handelsumlenkung" reduziert, also als Allokationsproblem behandelt. Allerdings ist dies kein normatives Argument, sondern leitet sich aus der positiven Analyse der Entstehungsbedingungen von Regionalismus ab. Diese erlaubt in keiner Weise einen direkten Rückschluß auf die Vorzugswürdigkeit künftiger neuer regionaler Initiativen. Denn diese hängt wesentlich davon ab, wie sich die relativen politischen Transaktionskosten solcher konkreter Initiativen gegenüber dem Multilateralismus darstellen. Hierüber kann der Beobachter begründete Vermutungen anstellen, aber ex ante keine exakten Aussagen treffen. Das Problem des Regionalismus illustriert daher unsere theoretischen Überlegungen zur Unmöglichkeit eines unabhängigen Effizienz- und Wohlfahrtsmaßes in prägnanter Weise.

E. Schlußbemerkungen

Die hier nur beispielhaft vorgetragene evolutionsökonomische Sicht der Institutionen des internationalen Handels ist zunächst und vor allem eine positive Theorie, die viele in der Literatur bereits anzutreffende Hypothesen und Erkenntnisse um einige zentrale analytische Kategorien gruppiert: beispielsweise das fundamentale Unwissen der Wirtschaftssubjekte über Ursachen und Wirkungen von Institutionen, das erst im Zuge der wirtschaftlichen Prozesse Schritt für Schritt reduziert wird, wobei diese Schritte sämtlich mit dem Aufwand von Ressourcen verbunden sind. Aus diesen Sachverhalten ergeben sich nicht unerhebliche Modifikationen der herkömmlichen wohlfahrts- und allokationstheoretischen Betrachtungsweisen des internationalen Handels, wie etwa das Beispiel des Regionalismus zeigt. Dieses Bild würde sich noch verkomplizieren, wenn die anfangs erwähnten schumpeterianischen Aspekte der wirtschaftlich-technologischen Entwicklung mit berücksichtigt würden; die Theorie der mul-

[42] Siehe hierzu *Maskus* (1998) und allgemein *Hoekman / Kostecki* (1995), S. 214 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tinationalen Unternehmung, bei der Transaktionskosten ebenfalls eine wichtige Rolle spielen, ist im vorliegenden Papier ebenfalls außer acht geblieben.

Ergeben sich jedoch auch verbindliche normative Schlußfolgerungen? Für die neoklassischen Theoretiker des Freihandels und damit die überwältigende Mehrheit der (akademischen) Ökonomen bestünde natürlich der Lackmus-Test, der bestimmt, ob sie die evolutorische Sicht zumindest für diskussionswürdig halten, darin, ob sich ein klares Votum für den Freihandel als optimales Regime findet. Dies ist sicherlich der Fall, was den idealen, wünschbaren Endzustand der institutionellen Entwicklung betrifft: Denn evolutorisch werden ja die Aussagen zu den nachteiligen allokativen und dynamischen Wirkungen der Protektion überhaupt nicht bestritten, und sie greifen desto stärker, je weniger bedeutsam Transaktionskosten würden – konvergieren die Transaktionskosten gegen null, ist der Freihandel auch eindeutig das optimale Regime. Unterschiede ergeben sich aber dadurch, daß aus evolutorischer Sicht das Bild dieses Endzustandes nicht geeignet ist, um die Wirklichkeit von institutionellen Regimen auf dem Weg dorthin zu bewerten. Statt dessen müssen dynamische Kriterien entwickelt werden, um den Prozeß der Generierung von Wissen über Institutionen durch institutionellen Wandel selbst zu beurteilen. Ein in der Literatur im Kontext der europäischen Integration oft angeführtes Argument ist beispielsweise, daß eine Politik institutioneller Harmonisierung abzulehnen ist, weil auf diese Weise verhindert wird, daß durch den Wettbewerb institutioneller Varianten Wissen über deren Vorzugswürdigkeit offengelegt wird. In ähnlicher Weise wäre beispielsweise auch der politische Markt für Institutionen zu betrachten. Insofern treten allokations- und wohlfahrtstheoretische Wertmaßstäbe in den Hintergrund, und es werden eher Aspekte wie die Anpassungs- und Lernfähigkeit von Systemen betont (*North* 1990, S. 80). Viele solcher normativen Aussagen entsprächen pragmatischen Einschätzungen bei der praktischen Politikberatung, die oft bei Theoretikern verpönt sind. Doch schiene gerade das ein Zeichen dafür zu sein, daß die evolutorische Sicht der Dinge zu einer realistischen Theorie im strengen Sinne dieses Wortes führt.

Davon abgesehen gibt es aber ein wichtiges evolutionsökonomisches Argument dafür, an der Freihandelsthese als normativem Prinzip festzuhalten: Denn die politischen Transaktionskosten sind nie unabhängig von den Weltbildern der handelnden Akteure. Der Verzicht auf die Selbstbindung an das Ziel des Freihandels könnte zur Folge haben, daß die Kosten seiner Verwirklichung so stark zunehmen, daß er tatsächlich kein erreichbarer Zustand mehr ist. Insofern könnte es sinnvoll sein, die Produktion der Idee des Freihandels als öffentliches Gut zu finanzieren, indem seine akademischen Protagonisten alimentiert werden, weil aufgrund der Eigenschaften des politischen Marktes für Institutionen und Informationen über Institutionen ansonsten zu vermuten wäre, daß freihändlerisches Gedankengut in zu geringem Umfang produziert würde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literaturverzeichnis

Amelung, T. (1991), The Impact of Transaction Costs on Trade Flows in the Asia Pacific, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 147, S. 716-732.

Arndt, S. / *Milner*, C. (1998), Hg., The World Economy: Global Trade Policy 1997, Oxford.

Backhouse, R.E. (1994), Hg., New Directions in Economic Methodology, London / New York.

Bagwell, K. / *Staiger*, R.W. (1990), A Theory of Managed Trade, in: American Economic Review, Vol. 80, No. 4, S. 779-795.

Baldwin, R.E. (1996), The Political Economy of Trade Policy: Integrating the Perspectives of Economists and Political Scientists, in: Feenstra, u. a. (1996), S. 147-174.

Bender, D. (1994), Neuere Entwicklungen der Theorie internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Anstöße zur Neuorientierung der Handelspolitik?, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 45, S. 1-49.

Bensel, T. / *Elmslie*, B.T. (1992), Rethinking International Trade Theory: A Methodological Appraisal, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 128, S. 249-265.

Bergsten, C.F. (1998), Open Regionalism, in: Arndt / Milner (1998), S. 29-50.

Bergsten, C.F. / *Noland*, M. (1993), Pacific Dynamism and the International Economic System, Institute for International Economics, Washington.

Bhagwati, J. (1994), Fair Trade, Reciprocity and Harmonization: The New Challenge to the Theory and Policy of Free Trade, in: Deardorff / Stern (1994), S. 547-598.

– / *Panagariya*, A. (1996a), The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends, in: AER, Vol. 86, No. 2, S. 82-87.

– (1996b), Preferential Trading Areas and Multilateralism – Strangers, Friends, or Foes?, in: Bhagwati / Panagariya (1996c), S. 1-78.

– (1996c), Hg., The Economics of Preferential Trading Agreements, Washington.

Blackhurst, R. (1998), The WTO and the Global Economy, in: Arndt / Milner (1998), S. 11-28.

Bond, E.W. / *Syropoulos*, C. (1996), The Size of Trading Blocs. Market Power and World Welfare Effects, in: Journal of International Economics, Vol. 40, S. 411-437.

Brada, J.C. / *Méndez*, J.A. (1993), Political and Economic Factors in Regional Economic Integration, in: Kyklos, Vol. 46/2, S. 183-202.

Canzoneri, M. / *Ethier*, W. / *Grilli*, V. (1996), Hg., The New Transatlantic Economy, Cambridge.

Conrad, C.C. (1998), Antidumping nach der Uruguay-Runde, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 24, Heft 3, S. 261-278.

DeAlessi, L. (1990), Form, Substance, and Welfare Comparisons in the New Institutional Economics, in: Journal of Theoretical and Institutional Economics, Vol. 146, S. 5-23.

Deardorff, A.V. / *Stern*, R.M. (1994), Hg., Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System, Ann Arbor.

Drysdale, P. / *Garnaut*, R. (1993), The Pacific: An Application of a General Theory of Economic Integration, in: Bergsten / Noland (1993), S. 183-224.

Dujim, B. (1996), Vertikale Vertriebsvereinbarungen und Integrationsförderung in der EG, in: ORDO, Bd. 47, S. 325-351.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– / *Winter*, H. (1993), Internationale Wettbewerbsordnung – Alternativen und ihre Probleme, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Nr. 6, 1993, S. 464-475.

– (1994), Möglichkeiten und Grenzen einer internationalen Wettbewerbsordnung, in: Vitzthum (1994), S. 225-247.

Engel, Ch. / *Rogers*, J.H. (1996), How Wide is the Border?, in: American Economic Review, Vol. 86, No. 5, S. 1112-1125.

Feenstra, R.C., u. a. (1996), Hg., The Political Economy of Trade Policy, Cambridge / London.

Fernandez, R. / *Rodrik*, D. (1991), Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Indivdual-specific Uncertainty, in: American Economic Review, Vol. 81, No. 5, S. 1146-1155.

Frankel, J.A. (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System, Washington.

Friedmann, D. / *Mestmäcker*, E.-J. (1993), Hg., Conflict Resolution in International Trade, Baden-Baden.

Furubotn, E.G. (1998), Economic Efficiency in a World of Frictions, Diskussionsbeitrag 09-98 des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Jena.

Gadzey, A.T.-K. (1994), The Political Economy of Power. Hegemony and Economic Liberalism, London / New York.

Greenaway, D. / *Milner*, C. (1993), Trade and Industrial Policy in Developing Countries. A Manual of Policy Analysis, Basingstoke / London.

Grossman, G. / *Helpman*, E. (1994), Protection for Sale, in: American Economic Review, Vol. 84, No. 4, S. 833-850.

– (1995a), Trade Wars and Trade Talks, in: Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 4, S. 675-708.

– (1995b), The Politics of Free-Trade Agreements, in: American Economic Review, Vol. 85, No. 5, S. 667-690.

Hamminga, B. (1982), Neoclassical Theory Structure and Theory Development: The Ohlin Samuelson Program, in: Stegmüller, W., u. a. (1982), Hg., Philosophy of Economics, Berlin u.a.

Helpman, E. / *Razin*, A. (1991), Hg., International Trade and Trade Policy, Cambridge MA.

Herrmann-Pillath, C. (1991), Der Vergleich von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen: Wissenschaftsphilosophische und methodologische Betrachtungen zur Zukunft eines ordnungstheoretischen Forschungsprogramms, in: ORDO, Bd. 42, S. 15-68.

– (1998a), Das Dilemma unrealistischer empirischer Theorie – Wissenschaftstheoretische Aspekte der Neoklassik und einige didaktische Folgerungen, in: Wittener Jahrbuch für ökonomische Literatur 1998, Marburg, S. 41-72.

– (1998b), Grundlinien einer institutionenökonomischen Theorie der internationalen Handelspolitik: Produktion von Institutionen, Märkte für Marktzutrittsrechte und institutioneller Pluralismus in der Weltwirtschaft, Diskussionspapiere der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft an der Universität Witten/Herdecke, Heft 49.

– (1998c), Integration durch Evolution im asiatisch-pazifischen Raum: Empirische Befunde und institutionenökonomische Analyse, in: Cassel, D., Hg., Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe, Berlin, S. 99-150.

Hillman, A.L. / *Moser*, P. (1996), Trade Liberalization as Politically Optimal Exchange of Markets, in: Canzoneri, u. a. (1996), S. 295-316.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoekman, B. / *Kostecki*, M. (1996), The Political Economy of the World Trading System – From GATT to WTO, Oxford u. a.

Hungerford, T.L. (1991), GATT: A Cooperative Equilibrium in a Noncooperative Trading Regime?, in: Journal of International Economics , Vol. 31, S. 357-369.

Huntington, S.P. (1996), Kampf der Kulturen, München / Wien.

Koch, L. (1997), Kognitive Determinanten der Problementstehung – und -behandlung im wirtschaftspolitischen Prozeß, Papier vorgelegt bei der Jahrestagung des Ausschusses Evolutorische Ökonomik beim Verein für Socialpolitik, Osnabrück, 3.-5.7.1997.

Kovenock, D. / *Thursby*, M. (1994), GATT, Dispute Settlement, and Cooperation, in: Deardorff / Stern (1994), S. 361.

Krugman, P. (1991), Is Bilateralism Bad?, in: Helpman / Razin (1991), S. 9-23.

– (1993), Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes, in: Melo / Panagariya (1993), S. 58-79.

Landa, J.T. (1994), Trust, Ethnicity, and Identity. Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange, Ann Arbor.

Leamer, E.E. (1992), Testing Trade Theory, NBER Working Paper 3957.

Levy, Ph.L. (1997), A Political-Economic Analysis of Free-Trade Agreements, in: American Economic Review, Vol. 87, No. 4, S. 506-519.

Magee, S.P. / *Brock*, W.A. / *Young*, L. (1989), Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory. Political Economy in General Equilibrium, Cambridge u. a.

Maskus, K.E. (1998), Implications of Regional and Multilateral Agreements for Intellectual Property Rights, in: Arndt / Milner (1998), S. 165-178.

McCallum, J. (1995), National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns, in: American Economic Review, Vol. 85, No. 3, S. 615-623.

Melo, J. de / *Panagariya*, A. (1993), Hg., New Dimensions in Regional Integration, Cambridge.

Milner, Ch. (1998), Trade Regime Bias and the Response to Trade Liberalisation in Sub-Saharan Africa, in: Kyklos, Vol. 51, S. 219-236.

Niehans, J. (1995), Geschichte der Außenwirtschaftstheorie im Überblick, Tübingen.

North, D.C. (1990), Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge.

Oberender, P. (1988), Internationaler Handel und Marktökonomie: Eine markttheoretische Fundierung des internationalen Handels, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Bd. 33, S. 41-61.

OECD (1995), Regional Integration and the Multilateral Trading System: Synergy and Divergence, Paris.

Panagariya, A. / *Findlay*, R. (1996), A Political-Economy Analysis of Free-Trade Areas and Customs Unions, in: Feenstra, u. a. (1996), S. 265-288.

Porter, M. (1990), The Competitive Advantage of Nations, New York.

Riezman, R. (1991), Dynamic Tariffs With Asymmetric Information, in: Journal of International Economics, Vol. 30, S. 267-282.

Robson, P. (1988), The Economics of International Integration, London.

Rodrik, D. (1986), Tariffs, Subsidies, and Welfare with Endogenous Policy, in: Journal of International Economics, Vol. 21, S. 285-299.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1996), Understanding Economic Policy Reform, in: Journal of Economic Literature, Vol. XXXIV, S. 9-41.

Rosenberg, A. (1994), What is the Cognitive Status of Economic Theory?, in: Backhouse (1994), S. 216-235.

Schmidt-Trenz, H.-J. (1990), Außenhandel und Territorialität des Rechts - Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, Baden-Baden 1990.

Srinivasan, T.N. (1996), The Generalized Theory of Distortions and Welfare Two Decades Later, in: Feenstra, u. a. (1996), S. 3-26.

Streit, M. / *Voigt*, St. (1993), The Economics of Conflict Resolution in International Trade, in: Friedmann / Mestmäcker (1993), S. 39-77.

– / *Mangels*, A. (1996), Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen, Diskussionsbeitrag 07-96 des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Jena.

Summers, L. (1994), Regionalism and the World Trading System, in: Drysdale / Garnaut (1994), S. 194-198.

Tietzel, M. (1985), Wirtschaftstheorie und Unwissen, Tübingen.

Trefler, D. (1993), Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection: An Econometric Study of U.S. Import Policy, in: Journal of Political Economy, Vol. 101, No. 1, S. 138-160.

Tumlir, J. (1983), International Economic Order and Democratic Constitutionalism, in: ORDO, Bd. 43, S. 71-83.

Venables, A. (1997), Economic Integration and Centre-Periphery Inequalities: The View from Trade Theory, in: Beiheft 5 der Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 250, S. 33-52.

Vitzthum, Graf W. (1994), Hg., Europäische und internationale Wirtschaftsordnung aus der Sicht der Bundesrepublik Deutschland, Baden-Baden.

Weintraub, E.R. (1991), Stabilizing Dynamics. Constructing Economic Knowledge, Cambridge u. a.

Wonnacott, R.J. (1996), Free-Trade Agreements: For Better or Worse?, in: American Economic Review, Vol. 86, No. 2, S. 62-66.

Yi, Sang-seung (1996), Endogenous Formation of Customs unions under Imperfect Competition: Open Regionalism is Good, in: Journal of International Economics, Vol. 41, S. 153-177.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Carsten Herrmann-Pillath*

Produktion von Institutionen, Märkte für Marktzutrittsrechte und internationale Handelspolitik aus evolutorischer Sicht

Von *Manfred Tietzel*, Duisburg

Wie ich das Papier von *Herrmann-Pillath* lese, soll es keine neuen Theoreme der Außenwirtschaftstheorie präsentieren, sondern am Beispiel zweier Gegenstände der Außenwirtschaftstheorie, der Zölle und der Regionalisierung, demonstrieren, daß ein evolutionsökonomischer Ansatz einem neoklassischen überlegen sei.

Er strebt eine „Neuorientierung der Außenhandelstheorie" durch eine „evolutionstheoretische Erweiterung" an, die weder neoklassisch sei noch eine neoklassisch gezähmte „Neuere Institutionenökonomik".

Sein Anliegen, wie ich es verstehe, ist also ein wissenschaftstheoretisches, und ich will versuchen, seine Ausführungen auf dieser Ebene zu kommentieren.

Es liegt mir fern, bestimmte Tendenzen der Neoklassik vor dem Nirwana-Verdikt von *Harold Demsetz* in Schutz zu nehmen, das *Herrmann-Pillath* erneuert.

Insbesondere würde ich niemals *Milton Friedmans* fatalen Nirwana-Freibrief unterschreiben, den er in seinem – zu Unrecht – berühmten Aufsatz "The Methodology of Positive Economics" (1953) formuliert hatte: Es komme nicht auf die Realitätsnähe (d. h. die Wahrheit) der Prämissen von Modellen (bzw. der erklärenden Argumente) an, sondern auf „Präzision, Reichweite und Übereinstimmung der Prognosen, die sie hervorbringen, mit der Erfahrung."

Jede beliebige Beobachtungsaussage kann aus beliebig vielen Prämissenmengen abgeleitet werden. Jedes dieser möglichen Modelle zeigt dann, wie das Ereignis, das in der Beobachtungsaussage beschrieben wird, in einer logisch möglichen (denkbaren) Welt zustande gekommen sein könnte, wie sie von den Prämissen beschrieben wird.

Wenn wir aber – auch um gestaltend tätig werden zu können – wissen wollen, warum dieses Ereignis in der Welt, in der wir leben, aufgetreten ist, dann müssen die Prämissen eines erklärenden Arguments (neben der Erfüllung weiterer Adäquatheitsbedingungen) auch wahr („realistisch") sein.

Glücklicherweise ist das Selbstverständnis der Wirtschaftswissenschaft als Erfahrungs- oder Realwissenschaft stark genug gewesen, von diesem Freibrief

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zur Erforschung logisch möglicher Welten nur bescheiden Gebrauch zu machen und die Kräfte darauf zu konzentrieren, realitätsnähere, d. h. die wirkliche Welt besser approximierende Modelle zu entwickeln: Informations- und Transaktionskostenökonomik nehmen ebenso diese Richtung wie die Theorie der Property Rights oder die Public-Choice-Theorie. Und dies, glaube ich, hat auch Wohlfahrtssteigerungen bewirkt: Zur Vermeidung von Wohlfahrtsverlusten durch Inflation hat auch beigetragen, daß wir heute mehr über ihre Ursachen wissen; und wenn wir heute dazu in der Lage sind, die Renten natürlicher Monopole abzuschöpfen, so ist das nicht zuletzt das Verdienst der neueren Auktionstheorie.

Während die Nirwana-Orientierung also die erfahrungswissenschaftliche Ausrichtung der Wirtschaftswissenschaften unterminiert, scheint mir eine evolutorische Orientierung in der von *Herrmann-Pillath* vorgeschlagenen Form ihre Ausrichtung als theoretische Wissenschaft zu gefährden.

Er argumentiert, daß handelnde Wirtschaftssubjekte, aber auch der Beobachter des Wirtschaftsgeschehens, sich ex ante in einer Situation „fundamentalen Unwissens" befänden, aus der Vorhersagen und folglich auch eine „Optimierung ex ante von Institutionen" unmöglich seien. Informationen, die Handelnde und Beobachter aus dem Zustand fundamentalen Unwissens erlösen könnten, würden „vielmehr durch den Marktprozeß in der Zeit erst offengelegt ..., dessen Ergebnisse durch die Betroffenen und Interessierten reflektiert werden."

Ich räume sofort ein, daß niemand über alle gegenwärtigen und zukünftigen Zustände der Welt informiert ist noch auch die Ursachen des Zustandekommens dieser Zustände vollständig kennt; aber „fundamentales" Unwissen sollte nicht „totalem" gleichgesetzt werden. Wissen über Zustände und Ereignisse kann durch singuläre Existenzaussagen ausgedrückt werden, die behaupten, daß an einem bestimmten Ort und zu einer bestimmten Zeit ein Sachverhalt vorliegt; Wissen über die Ursachen des Zustandekommens dieser Sachverhalte kann durch strikt universale Aussagen, speziell Hypothesen (Theorien), ausgedrückt werden, die behaupten, daß immer und überall, wenn bestimmte Bedingungen vorliegen, das Auftreten eines bestimmten Ereignisses zu erwarten ist.

Die Verläufe und Ergebnisse eines Marktprozesses sind immer singulär, d. h. durch Zeitreihen von Beobachtungsaussagen, z. B. über Kosten, Preise, Mengen usw., beschreibbar. Im Gegensatz dazu wird theoretisches oder Ursachenwissen durch einen Marktprozeß niemals „offenbart". Der Grund dafür ist einfach: Wegen der strikten Universalität von Ursachenwissen transzendiert dieses stets jedes noch so umfangreiche singuläre Erfahrungswissen. Theoretisches Wissen erlangen wir nur durch einen kreativen Akt, den Entwurf kühner Vermutungen, die des Zügels einer Konfrontation mit der Erfahrung bedürfen.

Wenn wir heute nicht mehr, wie die Völker der Antike, Poseidon oder Neptun opfern, um erfolgreich zu fischen, sondern Ressourcenmanagement und Beobachtungs- und Fangtechniken dazu einsetzen, so haben wir dies einem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– ex ante einsetzbaren – vielfältigen theoretischen Wissen zu verdanken und nicht etwa den Zeitreihen der Fangergebnisse, der Betriebskosten für Schiffe oder der Fischpreise von *Homer*s Zeiten bis heute. Ganz analog verdanken wir unser Wissen über die Wirkungen oder über die Ursachen des Zustandekommens von Zöllen, Freihandel oder Regionalisierung nicht der Beobachtung der Ergebnisse von Marktprozessen, sondern kausalen Theorien.

Aus demselben Grunde bin ich auch, anders als *Herrmann-Pillath*, nicht der Meinung, daß die „Meßlatte" für die Leistungsfähigkeit einer Institution, das Kriterium dafür, ob ein Zustand wünschenswert ist, „erst durch den Marktprozeß entdeckt wird" und daß die „neoklassische Außenhandelstheorie", indem sie „ihr Wohlfahrtskonzept als gegeben annimmt ...., ein zentrales Problem der institutionellen Evolution des Außenhandels" fortdefiniert.

Eine ökonomische „Meßlatte" bedarf immer einer Norm – beispielsweise des Zieles einer Wohlfahrtserhöhung, operationalisiert vielleicht als *Pareto*- oder *Kaldor/Hicks*-Verbesserung – und einer Meßtheorie; beides liefert meines Erachtens ein Marktprozeß nicht. Es wäre sogar ganz verfehlt, Ereignisse, auf welche bestimmte andere zeitlich folgen, für deren Ursachen zu halten; „post hoc ergo propter hoc" ist keine gültige Schlußregel.

Evolutionstheoretisch könnte man vielleicht argumentieren, daß die Europäische Bananenmarktordnung eine Institution und zugleich eine Form der Regionalisierung des Handels ist, die sich dann bewährt hat, wenn sie im Wettbewerb mit anderen bestehen bleibt. Ich fürchte nur, daß der institutionelle Wettbewerb, ausgetragen mit juristischen Mitteln, zwischen den Institutionen des Bananen-Freihandels und seiner europäischen „Ordnung" derart unvollkommen ist, daß wir noch in Jahrzehnten von präferierten karibischen und kanarischen Bananen zehren werden. Daß sich irgendeine Institution „durchsetzt", ist aber weder ein Anzeichen noch eine Meßlatte für ihre Wohlfahrtsfolgen.

Die neoklassische Wohlfahrtsökonomik würde demgegenüber von einer „Bewährung" der Bananenmarktordnung dann sprechen, wenn die Summe der Produzenten- und Konsumentenrenten (abzüglich eventueller steuerfinanzierter Subventionen und mit tatsächlicher oder hypothetischer Kompensation) größer ist, als sie es bei Freihandel gewesen wäre. Um das festzustellen, brauchen wir eine Norm (Wohlfahrtserhöhung) und eine Meßtheorie: Die unter der Bananenmarktordnung entstehenden Renten müssen den Renten gegenübergestellt werden, die bei Freihandel entstanden wären und die deswegen als „hypothetische Gegenwelt" theoretisch rekonstruiert werden müssen; dies können irgendwelche Zeitreihen niemals „offenbaren".

Natürlich spielt es, worauf auch *Herrmann-Pillath* hinweist, für das ermittelte Wohlfahrtsmaß eine Rolle, für welche Gruppe es ermittelt wurde, z. B. für die Export- und Importländer zusammengenommen, allein für die Europäische Union oder sogar nur für Frankreich oder Deutschland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich muß gestehen, daß sich die zweifach vorgetragene Behauptung, der „Glaube an die Vorzugswürdigkeit des Freihandels" trage wesentlich zur Absenkung der Produktionskosten seiner Institutionen bei, meinem Verständnis entzogen hat. Zwar weiß ich, daß der Glaube Berge versetzen kann, doch auf welche Weise er Kostenberge einebnen kann, verschweigt uns *Herrmann-Pillath.*

Ich kann aber ohne weiteres sein Bedenken teilen, daß bei evolutionstheoretischen Argumenten die Gefahr auftritt, „jeden beliebigen realisierten Zustand deshalb als den ‚effizientesten' zu bezeichnen, weil der Tatbestand seiner Realisation einen komplexen Ausgleich von Kosten und Erträgen ... widerspiegelt, ohne daß diese Vektorsumme unabhängig durch den Beobachter bestimmbar wäre."

Ähnliche Bedenken wie dieses gegenüber dem evolutorischen Ansatz geäußerte hatte schon *Voltaire* gegenüber *Leibniz*ens Idee der prästabilierten Harmonie, und er persiflierte sie in der Romanfigur des Dr. Pangloss.

Dr. Pangloss, Professor für „Metaphysico-Theologo-Kosmolonigologie" legt *Voltaire* die Worte in den Mund: „Es ist bewiesen ..., daß die Dinge nicht anders beschaffen sein können ... Beachtet wohl, daß die Nasen zum Brillentragen gemacht sind; darum haben wir Brillen. Die Beine sind sichtbarlich zum Schuheanziehen eingerichtet; und so tragen wir denn Schuh' und Strümpfe ... Und da die Schweine geschaffen sind, um verzehrt zu werden, so essen wir Schweinefleisch das ganze Jahr durch." Vielleicht könnte man Dr. Pangloss mit der Behauptung beispringen: „Und wir haben eine Bananenmarktordnung, damit wir den höchsten Nutzen aus dem Anbau und Genuß von Bananen ziehen können."

Dr. Pangloss schließt seine Rede: „Folglich haben die Leute, die behauptet haben, alles sei in Ordnung, eine Dummheit gesagt; man hätte vielmehr sagen müssen, alles verhalte sich zum allerbesten" (*Voltaire / Candide* 1957, S. 8).

Damit will ich auch die meinige schließen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftliche Freiheitsrechte, Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum: Zum heuristischen Potential des Vergleichs von Wirtschaftssystemen

Von *Stefan Voigt*, Jena*

A. Einleitung

Im Anschluß an den Untergang der Zentralverwaltungssysteme Mittel- und Osteuropas diagnostizierte *Francis Fukuyama* (1989) das "Ende der Geschichte". Wäre seine Diagnose korrekt, dann wäre der Vergleich von Wirtschaftssystemen ein Gegenstand, der allenfalls für Historiker noch von Interesse wäre. Die Interaktionen in der überwiegenden Zahl der derzeit existierenden Wirtschaftssysteme werden – zumindest zu substantiellen Teilen – mit Hilfe dezentraler Steuerungsmechanismen koordiniert. Dennoch ist eine große Varianz innerhalb der Gruppe dezentral gesteuerter Wirtschaftssysteme zu beobachten: Dies gilt sowohl für die Institutionen, die zur Kanalisierung identischer Interaktionssituationen genutzt werden als auch für die Ergebnisse in bezug auf Pro-Kopf-Einkommen, Verteilung, Arbeitslosigkeit, Inflation usw. Weder in der Theorie noch in der Praxis existiert Einigkeit über eine wohlstandsmaximierende konkrete Ausgestaltung der jeweils relevanten Institutionen. Ein Vergleich der genutzten Institutionen und der jeweils erzielten Ergebnisse drängt sich also geradezu auf. Insofern ist der Vergleich von Wirtschaftssystemen so aktuell wie eh und je.

Derzeit finden international zwei Diskussionen statt, deren Beteiligte die Absicht haben, Wirtschaftssysteme nach diesem Schema zu vergleichen und die hier beispielhaft präsentiert werden, um einerseits das heuristische Potential eines solchen Systemvergleichs zu dokumentieren und andererseits auf gewisse Defizite aufmerksam zu machen, die mit Hilfe eines modern verstandenen ordnungsökonomischen Ansatzes zumindest reduziert werden könnten. Bei den beispielhaft ausgewählten Diskussionen handelt es sich erstens um die mögli-

* Der Autor ist *Ivan Adamovich*, *Andrea Eisenberg*, *Thoralf Erb*, *Annette* und *Uwe Mummert*, *Lars Udehn*, *Manfred E. Streit*, *Oliver Volkart*, *Michael Wohlgemuth* genauso zu Dank für kritische Hinweise und Anregungen verpflichtet wie *Wolfgang Kerber*, der das Korreferat übernommen hatte, sowie Teilnehmern des Ausschusses für ihre anregenden Diskussionsbeiträge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chen Zusammenhänge zwischen der (anfänglichen) Ressourcenverteilung der Wirtschaftssubjekte eines Wirtschaftssystems mit dem zu beobachtenden Wirtschaftswachstum und zweitens um die Zusammenhänge zwischen Art und Umfang der den Individuen zugesicherten ökonomischen Freiheitsrechte und dem zu beobachtenden Wirtschaftswachstum.

Im Abschnitt B. ist zunächst einiges über Erkenntnisobjekt und Methoden der Wirtschaftssystemtheorie zu finden. Dies wird aufgrund der gebotenen Kürze zwangsläufig außerordentlich kursorisch bleiben müssen. Im Abschnitt C. werden dann die neueren Arbeiten zum Zusammenhang zwischen Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum präsentiert und diskutiert. Abschnitt D. ist den neueren Arbeiten zum Zusammenhang zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und Wirtschaftswachstum gewidmet. Im Abschnitt E. schließlich wird versucht, auf einige der Defizite der vorgestellten Analysen aus Sicht der Wirtschaftssystemtheorie einzugehen. Abschnitt F. ist offenen Fragen und einem Ausblick gewidmet.

B. Zur Wirtschaftssystemtheorie

I. Begriffsabgrenzung

Unter Wirtschaftssystemen werden hier Sets bzw. Systeme von institutionellen Arrangements verstanden. Unter Institutionen sollen gemeinhin bekannte Regeln verstanden werden, die von einer Gruppe von Teilnehmern genutzt werden, um wiederholt auftretende Interaktionen zu ordnen. Ein Regelverstoß wird mit einer Sanktionsdrohung belegt. Wird die Sanktion durch staatliche Organe angedroht, so werden wir im folgenden von externen Institutionen sprechen; wird die Sanktion von Gesellschaftsmitgliedern vorgenommen, ohne auf das staatliche Gewaltmonopol zu rekurrieren, so werden wir von internen Institutionen sprechen.[1] Der Begriff „Wirtschaftssystemtheorie" wird hier praktisch synonym mit einer modern verstandenen Ordnungstheorie und -politik verwendet, der als „Neue Ordnungstheorie" (*Theurl* in diesem Band) oder seit einigen Jahren auch als Ordnungsökonomik (*Hoppmann* 1995; *Streit* 1996; *Vanberg* 1997) bezeichnet wird. Die Nähe sowohl zur Konstitutionellen Politischen Ökonomie (*Vanberg* 1988; *Leipold* 1990; *Voigt* 1999) als auch zur Neuen Institutionenökonomik (*Eger / Nutzinger* 1998) dürfte offenkundig sein. Die Wirtschaftssystemtheorie beschäftigt sich (1) mit der Legitimierbarkeit bestimmter institutioneller Arrangements (normative Komponente), (2) mit den Wirkungen als exogen gegeben unterstellter Institutionen

[1] Die Abgrenzung beruht also auf der Dichotomie zwischen Staat und Gesellschaft; eine detailliertere Taxonomie zu Institutionen findet sich in *Kiwit / Voigt* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(positive Komponente) sowie (3) mit der Setz- und Durchsetzbarkeit von als vorteilhaft erachteten Arrangements.[2]

Allen diesen Ansätzen ist die Betonung der verhaltenskanalisierenden Wirkung von Institutionen gemein. Sie können somit alle in Abgrenzung von der traditionellen Theorie gesehen werden, in der verhaltensbeeinflußende Regeln zumeist unthematisiert blieben. Die meisten Vertreter der genannten Ansätze dürften auch die Einschätzung teilen, daß es in der (Wirtschafts-)Politik primär um das Setzen und Verändern von Institutionen geht, die den dezentral agierenden Wirtschaftssubjekten eine wohlfahrtssteigernde Koordination ihrer Handlungen ermöglichen soll, und nicht um eine wohlfahrtsmaximierende Ressourcenallokation durch einen benevolent gedachten Diktator. Wirtschaftspolitisches Handeln wird auf der Regel- und nicht auf der Ergebnisebene angesiedelt.

Die Behauptung, daß gewisse Defizite der Diskussionen über Ressourcenverteilung und ökonomische Freiheitsrechte mit Hilfe der Wirtschaftssystemtheorie geheilt werden könnten, setzt offensichtlich die Existenz einer eigenständigen Wirtschaftssystemtheorie voraus, deren Konzepte den Beteiligten an den beiden genannten Diskussionen entweder unbekannt sind oder von ihnen zumindest nicht genutzt werden. In diesem Abschnitt werden deshalb Erkenntnisgegenstand und Methoden dieser Theorie knapp umrissen.

II. Erkenntnisobjekt

In der Einleitung wurde bereits angekündigt, daß hier nur Wirtschaftssysteme verglichen werden sollen, die grundsätzlich mit Hilfe dezentraler Planung koordiniert werden. Sowohl mit den konstituierenden als auch den regulierenden Prinzipien hat *Eucken* (1952/1990) auf potentielle Bereiche in der Varianz institutioneller Arrangements grundsätzlich dezentral geplanter Wirtschaftssysteme aufmerksam gemacht: Wie die Stabilität der Währung bestmöglich gesichert werden kann und Preise damit ihre potentielle Informationsfunktion bekommen, kann ex ante keineswegs als bekannt vorausgesetzt werden. Wie man mögliche Externalitäten bei der Abgrenzung privater Eigentumsrechte bestmöglich berücksichtigen sollte ebensowenig. Auch in bezug auf die regulierenden Prinzipien kann ex ante keineswegs von zureichendem Steuerungswissen ausgegangen werden: Die genaue Ausgestaltung der institutionellen Arrangements, mit deren Hilfe eine Wettbewerbsordnung (*Eucken*) aufrecht erhalten werden soll, kann mithin genausowenig als bekannt vorausgesetzt werden wie die genaue Ausgestaltung einer Einkommenspolitik.

---

[2] Dies könnte auch als wirtschaftspolitische „Kunstlehre" bezeichnet werden, wie sie bereits von *John Stuart Mill* (1836/1967) skizziert wurde. Auch *Eucken* (1952/1990), S. 378, spricht übrigens von einer „Kunst der Wirtschaftspolitik."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Ausgestaltungsmöglichkeiten beziehen sich allesamt auf Regeln, mit deren Hilfe das Verhalten privater Wirtschaftssubjekte, aber auch das von Vertretern staatlicher Organisationen – wie z. B. der Notenbank – kanalisiert werden soll und somit auf den Regelinhalt. Eine umfassend verstandene Theorie der Wirtschaftssysteme würde aber auch thematisieren, welche Organe aufgrund welcher Kompetenzen über Regelinhalte entscheiden. Damit ist die konstitutionelle Ebene angesprochen. Positiv geht es hier um mögliche Zusammenhänge zwischen politischem und wirtschaftlichem System. Ein solch umfassender theoretischer Rahmen ist aus einer traditionellen ordnungspolitischen Perspektive ambivalent zu bewerten: Einerseits wollte *Eucken* die institutionelle Ausgestaltung des politischen Systems exogen gesetzt wissen und dem „Datenkranz" (1939/89, S. 156 f.) zuordnen. Andererseits wurde er nicht müde, die Interdependenz der Ordnungen zu betonen (1952/90, S. 14 ff.),[3] obwohl er die Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichem, politischem und gesellschaftlichem System selbst gar nicht systematisch herausgearbeitet hat (*Streit* 1992, S. 6). Seit *Eucken* ist es zu einer Neuabgrenzung der Ökonomik gekommen: Wurde sie zu seiner Zeit noch über den Gegenstand („die Wirtschaft") abgegrenzt, so erfolgt die Abgrenzung heute zumeist über die Methode. Daß eine solche imperialistische Auffassung relevante Einsichten ermöglicht, zeigen Vertreter der Public-Choice-Theorie seit langem.

Innerhalb einer modern angelegten Wirtschaftssystemtheorie wird nach den unterschiedlichen Konsequenzen unterschiedlicher institutioneller Arrangements, aber auch nach der Kompatibilität bestimmter Institutionen miteinander gefragt. Hier seien nur einige Beispiele für mögliche Forschungsarbeiten genannt. Es könnte die generelle Kompatibilität zwischen autokratischen politischen Systemen und Verkehrswirtschaften analysiert werden. Weiter könnte der Zusammenhang zwischen individuellen Rechten und Wirtschaftssystem sowie wirtschaftlicher Entwicklung thematisiert werden genauso wie der zwischen direktdemokratischen im Vergleich zu repräsentativ-demokratischen Systemen. Die Wirkungen horizontaler sowie vertikaler Gewaltenteilung sind lediglich weitere Beispiele für mögliche Analysegegenstände. Die möglichen Fragestellungen in bezug auf die institutionelle Ausgestaltung des politischen Systems sollen hier nicht weiter systematisiert bzw. präzisiert werden, weil sie durch die beiden gewählten Beispiele, die in den Abschnitten C. und D. präsentiert werden sollen, vorgegeben sind.

---

[3] Im Anschluß an *Eucken* wäre es natürlich interessant, seine Gedanken der Morphologie auf den Bereich der Institutionen zu übertragen, mit deren Hilfe Regelinhalte in einer zweiten Stufe gesetzt und verändert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Methoden

Bisher war von den möglichen Gegenständen der Wirtschaftssystemtheorie die Rede, jetzt sollen ihre Methoden kurz thematisiert werden. Die Wirtschaftssystemtheorie ist an der Skizzierung dauerhaft realisierbarer institutioneller Arrangements interessiert. Es ist deshalb erforderlich, Verhaltensannahmen über die Akteure zu treffen, die nicht einem Wunschdenken entspringen, sondern mit denen das Verhalten realer Akteure hinreichend zutreffend prognostiziert werden kann. Dies bedeutet, daß die in der Ökonomik lange übliche Vorstellung von einem omnipotenten und vor allem benevolenten Diktator zugunsten eines einheitlichen Verhaltensmodells aufgegeben wird.

Eng damit verbunden ist der Maßstab, der für die Beurteilung der durch den Wirtschaftsprozeß hervorgebrachten Ergebnisse genutzt wird. In der Traditionellen Ökonomik werden realisierte Ergebnisse häufig mit theoretisch ermittelten Optima vergleichen. Werden die realisierten Ergebnisse dann als suboptimal bewertet, ist man häufig von der Analyse eines Marktversagens und der Forderung nach staatlicher Ersatzvornahme nicht mehr weit entfernt. Die theoretische Unzulässigkeit eines solchen Vorgehens wurde insbesondere von *Demsetz* (1969) betont.

Will man tatsächlich erreichte bzw. erreichbare Ergebnisse nicht mit irgendwelchen Nirvana-Welten vergleichen, so bietet es sich deshalb an, realisierte mit realisierten Ergebnissen zu vergleichen. Ein solches Vorgehen wird auch als Komparative Institutionenanalyse (KIA) bezeichnet. Dabei wird versucht, unterschiedliche Ergebnisse auf unterschiedliche, das Verhalten der Wirtschaftssubjekte kanalisierende, Institutionen zurückzuführen. Die Zahl der theoretisch möglichen Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge dürfte in der Regel so hoch sein, daß eine sinnvolle KIA auf theoretisch begründeten Ursache-Wirkungs-Beziehungen beruhen muß und deshalb einer deduktiven Vorgehensweise entspricht (anders *Greif* 1998, der das Vorgehen der KIA als induktiv bewertet).

Aber auch die Komparative Institutionenanalyse kommt ohne zum Teil problematische Abstraktionen nicht aus. Hier werden zwei (unterschiedliche) Ergebnisse y_1 und y_2 kausal auf die unterschiedliche Ausgestaltung des institutionellen Arrangements x in Form von x_1 bzw. x_2 als unabhängiger Variabler zurückgeführt. Die notwendige Ceteris-paribus-Bedingung dürfte realiter nie auch nur annähernd erfüllt sein. Dies aber bedeutet, daß man nicht sicher sein kann, ob die unterschiedlichen Ergebnisse tatsächlich kausal mit den Unterschieden der unabhängigen Variablen erklärt werden können oder ob sie nicht auf weitere, möglicherweise nicht analysierte Variable, zurückzuführen sind. Unklar ist auch, mit welcher zeitlichen Verzögerung sich Änderungen bei den erklärenden Variablen auf die zu erklärenden Variablen auswirken (*Voigt* 1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nehmen wir an, das Ergebnis einer Komparativen Institutionenanalyse sei, daß bestimmte institutionelle Arrangements systematisch mit „besseren" Ergebnissen korreliert seien als andere institutionelle Arrangements. Eine Vielzahl von wirtschaftspolitisch orientierten Ökonomen würde dann dafür plädieren, die entsprechenden Institutionen zu implementieren, weil damit die wünschenswerten Ergebnisse herbeigeführt werden könnten. Damit haben wir den Schritt von der positiven Analyse zur wirtschaftspolitischen Umsetzung getan. Die Forderung nach einer durch die Wirtschaftspolitik herbeigeführten Änderung der „wenn"-Komponente wird auch bei den beiden sogleich zu präsentierenden Beispielen erhoben: Wenn gezeigt werden kann, daß eine „gleichere" Ressourcenverteilung mit höheren Wachstumsraten korreliert ist, fordern viele Wissenschaftler, für eine gleichere Ressourcenverteilung zu sorgen. Wenn gezeigt werden kann, daß ein höheres Maß an ökonomischen Freiheitsrechten mit höherem Wachstum verbunden ist, dann plädieren viele Wissenschaftler dafür, mehr ökonomische Freiheitsrechte zu implementieren. Vertreter der Wirtschaftssystemtheorie bleiben nicht bei einer Analyse der Wirkungsweise isoliert gedachter Institutionen stehen, weil sie sich der Interdependenzen zwischen vielen Institutionen bewußt sind. Die zur gewünschten Funktionalität von Institutionen erforderliche Konsistenz wird ja gerade durch die Nutzung des Begriffs „System" unterstrichen. Bevor die Vertreter der Wirtschaftssystemtheorie die Implementation isoliert wohlstandsfördernder Institutionen fordern, werden sie deshalb prüfen, welche Konsequenzen ihre Implementation für die Konsistenz des gesamten institutionellen Arrangements haben würde.

Insbesondere Vertreter der Neuen Institutionenökonomik haben zudem darauf hingewiesen, daß die Setz- und Durchsetzbarkeit der entsprechenden institutionellen Arrangements auf einer Vielzahl von Bedingungen beruht, deren Erfülltsein von Wissenschaftlern für jeden Vorschlag einer institutionellen Reform einzeln zu prüfen ist. In der Vergangenheit wurde die (mögliche) Bindungswirkung interner Institutionen häufig übersehen: Wenn interne Institutionen wie Konventionen, Sitten, Traditionen usw. stabil und mit den gewünschten (externen) Institutionen nicht kompatibel sind, dann kann der Versuch, die externen Institutionen dennoch zu setzen, zu zusätzlichen Reibungsverlusten führen und damit eine Verschlechterung – statt einer Verbesserung – der zu beobachtenden Ergebnisse bewirken (*Herrmann-Pillath* 1993 in bezug auf die Transformationsökonomien Mittel- und Osteuropas). Auch hier kann man von einer „Interdependenz der Ordnungen" sprechen und zwar in dem Sinne, daß Ordnungen über die jeweils genutzten Regelsanktionsmechanismen voneinander unterschieden werden. Bei dieser Interdependenz geht es um die Zusammenhänge zwischen Ordnungen der internen Institutionen und Ordnungen der externen Institutionen. Der Erkenntnisstand zur verhaltenskanalisierenden Wirkung interner Institutionen ist noch sehr unbefriedigend. Hier liegt somit großer Forschungsbedarf vor, und einige der relevanten Fragen seien hier le-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diglich kurz angedeutet: Wie kann die verhaltenskanalisierende Wirkung interner Institutionen empirisch überprüft werden? Wie ist es um die langfristige Stabilität interner Institutionen bestellt? Kann ein sinnvolles Kriterium gefunden werden, mit dessen Hilfe man zwischen langfristig stabilen und weniger stabilen internen Institutionen unterscheiden kann?

Die Setzbarkeit externer Institutionen wird seit einiger Zeit unter Rückgriff auf einen Ansatz problematisiert, der zunächst dafür genutzt wurde, die Diffusion neuer Techniken bzw. technischer Standards zu erklären, dem Konzept der Pfadabhängigkeit. Es ist behauptet worden, daß das Konzept auch zur Erklärung institutionellen Wandels nutzbar gemacht werden könnte (*North* 1990, S. 91 ff.). Obwohl die Analogie im Detail viele Probleme bereitet (*Kiwit / Voigt* 1995; *Leipold* 1996), liegt mit diesem Konzept doch ein Ansatz vor, mit dem auch formell gezeigt werden kann, daß die Wahl eines institutionellen Sets in t_n nicht carte blanche ist, sondern von den Wahlhandlungen in bezug auf institutionelle Sets in den Perioden t_{n-x} beeinflußt (nicht: determiniert) wird.

Fassen wir zusammen: Eine Wirtschaftssystemtheorie, die sich auf den Vergleich von Verkehrswirtschaften konzentriert, wird sich auf die Komparative Institutionenanalyse stützen. Bei der Wahl der zu vergleichenden institutionellen Arrangements wird sie auch unterschiedliche Regelauswahlregeln vergleichen, sobald begründeter Verdacht besteht, daß sie für die zu erklärenden Variablen relevant sein könnten. In bezug auf die Wirtschaftspolitik als Kunstlehre werden Vertreter der Wirtschaftssystemtheorie auf die Beschränkungen der Setzbarkeit von institutionellen Arrangements verweisen, die sich aufgrund der nur schwer intentional änderbaren internen Institutionen, aber auch aufgrund von institutionellen Entwicklungspfaden ergeben können.

C. Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum

I. Vorbemerkung

Repräsentanten der traditionellen Wachstumstheorie versuchen, das Wachstum einer Volkswirtschaft allein unter Rückgriff auf die beiden Faktoren Arbeit und Kapital zu erklären. Der mit Hilfe dieser beiden Faktoren nicht erklärbare Teil des Wachstums wurde dann der Residualgröße technischer Fortschritt zugeschrieben, die exogen eingeführt wurde. Vertreter der „Neuen" Wachstumstheorie versuchen, die Wachstumsraten durch die zusätzliche Berücksichtigung des Faktors Humankapital zu erklären. Sowohl die traditionelle als auch die neue Version der Wachstumstheorie sind jedoch weitgehend institutionenfrei. Unterschiedliche Anreizwirkungen, die von verschiedenen Institutionen ausgehen, können somit nicht zu einer erklärenden Variable des Wirtschaftswachstums werden. In den letzten Jahren ist jedoch eine Anzahl von Aufsätzen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

veröffentlicht worden, deren Autoren versuchen, die Wirkungen unterschiedlicher Ressourcenverteilungen auf das Wirtschaftswachstum explizit zu berücksichtigen. Eine Korrelation von Ressourcenverteilung und Wachstum wird dann durch den politischen Prozeß vermittelt: Verschiedenartige Ressourcenverteilungen ziehen unterschiedliche Anforderungen an die Politik nach sich, die wiederum unterschiedliche Politiken zur Folge haben, was wiederum unterschiedliche Wachstumsraten bewirkt.

Drei dieser Modelle sollen hier kurz skizziert werden, weil ihnen eine Frage zugrunde liegt, die auch von Vertretern der Wirtschaftssystemtheorie gestellt werden könnte, nämlich ob die Variable Ressourcenverteilung kausal mit den beobachtbaren Wachstumsraten verknüpft ist.[4]

II. Drei Modelle

Persson / Tabellini (1994) streben eine Kombination zweier Theorierichtungen an, nämlich die der endogenen Wachstumstheorie mit der der endogenen Politiktheorie. Sie konstruieren ein Modell überlappender Generationen, in dem die Politikvariable ausschließlich der Umverteilung dient. Eine stärkere Nutzung der Politikvariablen erhöht das Ausmaß (gewünschter) Umverteilung. Dadurch wird jedoch die Investitionsrate reduziert, was eine Reduzierung der Umverteilungsbasis zur Folge hat. Das Ergebnis der Autoren lautet, daß eine Ungleichverteilung von Einkommen schädlich für das Wachstum einer Volkswirtschaft sei, weil es Politiken bewirke, die (private) Eigentumsrechte nicht schützen und somit die Aneignung der vollen Erträge aus getätigten Investitionen verhindern würde. Empirisch finden sie eine stark negative Korrelation zwischen der Ungleichheit der Einkommensverteilung zu Beginn der Untersuchungsperiode und den Wachstumsraten in den Folgeperioden.

Alesina / Rodrik (1994) stellen im Prinzip dieselbe Frage wie *Persson / Tabellini* (1994), nämlich wie eine anfängliche Faktorausstattung politische Auseinandersetzungen und letzten Endes das Wirtschaftswachstum beeinflußt.

---

[4] Hier wird der Begriff „Ressourcenverteilung" genutzt. In einem der zu skizzierenden Modelle (*Alesina / Rodrik* 1994) ist von "an economy's initial configuration of resources" genauso die Rede wie von den Unterschieden der Individuen in ihren "factor endowments", was ich hier mit Ressourcenverteilung übersetze. Der Begriff der „Einkommensverteilung" wird hier vermieden, weil sie ja auch Ergebnis des ökonomischen Prozesses ist. Hier soll demgegenüber eine Anfangsausstattung angenommen werden, mit der man sich dann am ökonomischen Prozeß beteiligt.

Es sei darauf hingewiesen, daß die Ressourcenverteilung selbst natürlich keine Institution ist, sondern allenfalls Folge bestimmter Institutionen. Wird die unterschiedliche Ausstattung der Individuen mit Ressourcen als exogen gegeben unterstellt, so wird das mögliche Erklärungspotential einer Institutionenanalyse somit von vornherein beschränkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Gegensatz zu *Persson / Tabellini* kann Regierungshandeln bei *Alesina / Rodrik* jedoch auch produktiv sein. In ihrem Modell wird lediglich Kapital besteuert. Die Kapitalbesteuerung hat zwei Folgen: Erstens beeinflußt sie die Nettoerträge des eingesetzten Kapitals und zweitens erhöht sie das aktuelle Lohnniveau, weil Regierungsausgaben annahmegemäß auch produktiv sein können. Damit beeinflußt die Steuerhöhe auch die Anreize, Kapital zu akkumulieren und somit auch die Wachstumsrate. Akteure, die ausschließlich Kapitaleinkommen beziehen, präferieren im Modell eine wachstumsmaximierende Steuerhöhe, während alle anderen Akteure eine höhere Steuer vorziehen, die mit einer geringeren Wachstumsrate – aber einem höheren Gegenwartseinkommen – einhergeht. Geht man von einem Mehrheitswahlrecht aus, dann wird der für den Medianwähler optimale Steuersatz angeboten. Dies bedeutet nichts anderes, als daß eine höhere Ungleichheit in Einkommen und Vermögen immer mit einer niedrigeren Wachstumsrate einhergeht. Die Verbindung zwischen Verteilung und Wachstum wird auch bei ihnen über das politische System hergestellt, hier durch die Hypothese, daß in Gesellschaften mit einer höheren Ungleichverteilung eine Mehrheit mehr Umverteilung von den politischen Akteuren fordert. Für die empirische Überprüfung ihrer Theorie wäre es wünschenswert, Maße für die Einkommens- und Wohlstandsungleichverteilung mit Maßen redistributiver Politiken zu verknüpfen. Da Umverteilungspolitik jedoch mit einer Vielzahl von Instrumenten betrieben wird, dürfte es praktisch unmöglich sein, einen sinnvollen Indikator zu entwickeln. *Alesina / Rodrik* beschränken sich deshalb auf die Analyse des Zusammenhangs zwischen Ressourcenverteilung und Wachstum und lassen die für die Umverteilung gewählten Instrumente außer acht. Empirisch finden sie ihre Hypothese bestätigt. Insbesondere implizieren ihre Ergebnisse, daß Länder, die im Anschluß an den Zweiten Weltkrieg eine Bodenreform durchführten und deshalb ein geringeres Ausmaß an Ungleichheit hatten, höhere Wachstumsraten hätten haben müssen.

Alesina / Perotti (1996) schließlich präsentieren eine andere Hypothese über den Zusammenhang zwischen Ressourcenverteilung und Wachstum: Eine ungleiche Einkommensverteilung erhöhe die soziale Unzufriedenheit, was wiederum die soziopolitische Instabilität erhöhe. Ein höheres Maß an soziopolitischer Instabilität führe jedoch zu niedrigeren Investitionsraten, die letztlich niedrigere Wachstumsraten bedeuteten. In ihrer Einleitung (*ibid.*, S. 1204) geben die Autoren unumwunden zu, daß verschiedene Studien zwar alle einen Zusammenhang zwischen Einkommens- und Vermögensverteilung und Wachstum finden, unser empirisches Wissen über die Wirkungskanäle, durch welche die Verteilung auf Investitions- und Wachstumsraten wirke, aber noch unbefriedigend sei. Die Autoren beenden ihren Aufsatz mit der folgenden Zusammenfassung (*ibid.*, S. 1226):

"Fiscal redistribution, by increasing the tax burden on capitalists and investors, reduces the propensity to invest. However, the same policies may reduce

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

social tensions and, as a result, create a socio-political climate more conducive to productive activities and capital accumulation. Thus, by this channel fiscal redistribution might actually spur economic growth. Therefore, the net effect of redistributive policies on growth has to weigh the costs of distortionary taxation against the benefits of reduced social tensions."

Alle drei Studien finden somit eine negative Korrelation zwischen ungleicher Anfangsressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum. Diese Korrelation scheint relativ robust zu sein, weil die Autoren ihre Variablen unterschiedlich abgrenzen und zum Teil unterschiedliche Daten nutzen. Von *Levine / Renelt* (1992) wurden Cross-country-Wachstumsregressionen in einem Vergleichsartikel jedoch auf ihre Robustheit hin überprüft, und es stellte sich heraus, daß alle Ergebnisse auf kleine Veränderungen hin sehr sensibel reagieren. Da die hier diskutierten Studien ebenfalls Cross-country-Wachstumsregressionen sind, ist zu vermuten, daß die Robustheit der Ergebnisse auch hier problematisch ist.

III. Kritische Bewertung der Modelle

Alle Modelle nehmen eine „Anfangsverteilung" bzw. „-ausstattung" als gegeben an und fragen, ob die nachfolgenden Wachstumsraten auf sie zurückgeführt werden können. Daß die Wachstumsraten jedoch ihrerseits die Verteilung beeinflussen können und somit so etwas wie "reversed causation" vorliegen könnte, wird von den Autoren zum Teil zwar am Rande beschrieben, in keinem der Modelle jedoch explizit berücksichtigt.

Alle vorgestellten Modelle berücksichtigen den politischen Sektor explizit und sind von ihrem Anspruch her polit-ökonomische Modelle, d. h. Modelle, in denen die Anreize der politischen Akteure eine Rolle spielen und Wirkungen auf die ökonomischen Variablen haben können. *Persson / Tabellini* (1994, S. 612 f.) vermuten, daß die Art des politischen Systems Konsequenzen für den Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum haben sollte: In nicht-demokratischen Regimen sollte die Korrelation zwischen Umverteilungspräferenzen der breiten Bevölkerung und den Umverteilungspräferenzen der Regierung nicht besonders ausgeprägt sein. Und tatsächlich hat der (partielle) Korrelationskoeffizient für die Variablen Wirtschaftswachstum und mittleres Einkommensquintil (d. h. für das Quintil, in dem sich der Medianwähler befindet), einen Wert von 0.401 für Demokratien, während er für Nicht-Demokratien -0.309 beträgt. *Alesina / Rodrik* haben – mit anderen Daten – ebenfalls nach systematischen Unterschieden des Zusammenhangs zwischen Ungleichheit und Wachstum in Abhängigkeit vom politischen Regime gefragt und keinen signifikanten Unterschied zwischen demokratischen und nicht-demokratischen Regimen festgestellt. Mit anderen Worten: Auch Autokraten müssen ihren Verbleib an der Macht möglicherweise mit Umverteilung erkau-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fen. Die widersprüchlichen Ergebnisse zu dieser Frage deuten auf weiteren Forschungsbedarf hin.

Trotz der explizit beteuerten Absicht, polit-ökonomische und institutionelle Faktoren in die Modelle zu integrieren, bleiben die hier diskutierten Modelle in dieser Hinsicht doch enttäuschend.[5] So schreiben etwa *Alesina / Rodrik* (1994, S. 478 f.): "The link between distribution and growth is given by redistribution policies. In less equal societies more redistribution is sought by a majority of the population", um dann auf der folgenden Seite fortzufahren: "The only relevant point is that redistributive policies introduce distortions, and thereby reduce growth. Hence we focus our examination directly on the relationship between distribution of resources and growth." Der letzte Satz zeigt jedoch, daß der polit-ökonomische Ansatz lediglich postuliert, nicht aber ausgeführt wird. Nachdem die Autoren die Wirkungskette über eine Nachfrage nach Umverteilungspolitik und den resultierenden Verzerrungen im Falle ihrer Gewährung konstruiert haben, sehen sie bei der empirischen Überprüfung ihrer Hypothese diesen Zusammenhang als gegeben an und regressieren die Wachstumsraten direkt auf die (anfängliche) Verteilung der Ressourcen. Implizit bedeutet das, daß sie davon ausgehen, daß auch kapitalarme Akteure ausreichend gut organisiert sind, um eine Umverteilung mit glaubhaften Drohungen zu bewirken. Die Fähigkeit, das Problem kollektiven Handelns (*Olson* 1965) zu überwinden, dürfte aber keineswegs gleichverteilt sein: Neben den bereits von *Olson* herausgearbeiteten Gründen dürften hier auch Faktoren wie die Ressourcenverteilung der Akteure, das jeweils relevante politische Regime, aber auch die individuellen Einstellungen der potentiellen Mitglieder latenter Interessengruppen, ihre geographische Verteilung usw. eine Rolle spielen.

Auch *Persson / Tabellini* (1994) regressieren Wachstumsraten direkt auf die anfänglich existierende Einkommensverteilung und verzichten auf die empirische Überprüfung des von ihnen vermuteten Wirkungskanals (den geringeren Durchsetzungsgrad privater Eigentumsrechte). Zu fragen ist aber, ob eine Gruppe, die ein deutlich über dem Median liegendes Einkommen erzielt, nicht signifikant höhere Chancen hat, genau die Eigentumsrechte durchzusetzen, an denen sie interessiert ist. In bezug auf *Persson / Tabellini* würde es sich somit anbieten, den Durchsetzungsgrad von Eigentumsrechten auf die Anfangsverteilung zu regressieren, um Aussagen über den vermuteten Wirkungskanal treffen zu können. Für *Alesina / Rodrik* (1994) gilt analog, daß sie versuchen müßten, einen operationalisierbaren Indikator für „Umverteilungspolitik" zu finden, der dann auf die anfängliche Ressourcenverteilung regressiert werden könnte.

---

[5] *Persson / Tabellini* (1994, S. 600) etwa schreiben: "But the growth rate also depends on political institutions, for it is through the political process that conflicting interests ultimately are aggregated into public-policy decisions."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Kritik der unzureichenden Modellierung polit-ökonomischer Faktoren trifft auch für das Modell von *Alesina / Perotti* (1996) zu, die den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Wachstum ja über soziale Unzufriedenheit, soziopolitische Instabilität und schließlich eine geringe Investitionsrate herstellen. Sie schreiben (*ibid.*, S. 1214): "A large group of impoverished citizens, facing a small and very rich group of well-off individuals is likely to become dissatisfied with the existing socio-economic status quo and demand radical changes, so that mass violence and illegal seizure of power are more likely than when income distribution is more equitable." Natürlich ist der von den Autoren nahegelegte Zusammenhang plausibel. Dennoch bleibt auch hier die Notwendigkeit, das Problem kollektiven Handelns zu überwinden, unthematisiert.

Alesina / Rodrik (1994, S. 483) weisen darauf hin, daß ihre Ergebnisse implizieren, daß Länder, die nach dem Zweiten Weltkrieg eine Bodenreform durchführten und damit die Ungleichverteilung an Boden reduzierten, ein höheres Wachstum hätten erzielen müssen. Während südostasiatische Länder Bodenreformen durchführten, kam es in Lateinamerika nicht dazu. Aus wirtschaftspolitischer Sicht stellt sich unmittelbar die Frage, ob die lateinamerikanischen Länder ihre Wachstumsraten in den nächsten Jahren nicht erhöhen könnten, wenn sie heute Bodenreformen durchführten. Hier wird ein Dilemma der von Repräsentanten dieser Forschungsrichtung einheitlich gefundenen negativen Korrelation zwischen (anfänglicher) ungleicher Ressourcenverteilung und Wachstum deutlich: Um höhere Wachstumsraten zu erzielen, wäre eine andere Verteilung förderlich. Eine Umverteilung – hin zu der wachstumsförderlichen anderen Verteilung – reduziert das Wachstum jedoch.[6]

IV. Wirtschaftspolitische Konsequenzen

Hieraus ergeben sich eine Reihe von politikrelevanten Folgefragen, die in der präsentierten Literatur bisher noch nicht diskutiert wurden. Sie beziehen sich vor allem auf die Anreizwirkungen sowohl grundlegender Reformen als auch permanenter Umverteilungspolitik. Weiter sind die (langfristigen) Selbstbindungsmöglichkeiten von Regierungen und damit der institutionelle Hintergrund der Regierungsaktivitäten zu beleuchten. So könnte eine Bodenreform für Bodenbesitzer unter bestimmten Bedingungen mit einem Einkommens- (und damit Nutzen-)zuwachs verbunden sein: Nehmen wir an, die Gruppe der Bodenbesitzer sei weitgehend deckungsgleich mit der Gruppe der Kapitalbesitzer. Wenn die Regierung dann eine Bodenreform ankündigt, verbunden mit

[6] Siehe auch das oben im Text wiedergegebene Zitat von *Alessina / Perotti* (1996), S. 1226; *Persson / Tabellini* (1994), S. 603 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Versprechen, für eine Anzahl von Jahren Kapital maximal mit einem (relativ geringen) Satz zu besteuern, dann wird sie sich einer Zustimmung der Boden-/Kapitalbesitzer versichern können, wenn die erwarteten Einbußen aus der Bodenreform geringer sind als die erwarteten Zugewinne aus (a) der geringeren Kapitalbesteuerung sowie (b) den höheren Wachstumsraten. Eine Zustimmung der Boden-/Kapitalbesitzer wird aber entscheidend davon abhängen, ob die jeweilige Regierung in der Lage ist, sich glaubhaft an die von ihr gegebenen Versprechen zu binden. Hier werden somit Probleme der (langfristigen) glaubhaften Bindungsfähigkeit von Politik relevant, weil der politische Prozeß über längere Zeiträume hinweg inkonsistente Politikmaßnahmen hervorbringen kann (*Weingast* 1993; *Kydland / Prescott* 1977). Ohne hier auf institutionelle Bindungsmöglichkeiten – und damit die Durchführbarkeit der skizzierten Reformen – einzugehen, ist doch ersichtlich, daß Versuche, die bisherigen Ergebnisse politikrelevant werden zu lassen, sogleich mit Problemen verbunden sind, die in der Wirtschaftssystemtheorie zentrale Rollen spielen.

D. Ökonomische Freiheitsrechte und Wirtschaftswachstum

I. Vorbemerkung

Die Frage, ob ein höheres Maß an individueller Freiheit dem Wirtschaftswachstum zuträglich sei, wurde bis vor wenigen Jahren mit Hilfe von zwei Stellvertretern beantwortet, weil es als schwierig, zu aufwendig oder schlicht unmöglich galt, individuelle Freiheitsrechte zu operationalisieren. Es wurde angenommen, daß Demokratien stets mit viel individueller Freiheit einhergingen, während in Autokratien das Gegenteil der Fall sei. In einem Übersichtsartikel über 21 verschiedene Studien, die mit Hilfe dieser Indikatoren durchgeführt wurden, berichten *Przeworski / Limongi* (1993), daß acht Studien eine positive Korrelation zwischen Demokratie und Wachstum ermittelten, acht Studien eine positive Korrelation zwischen Autokratie und Wachstum, während fünf Studien keinen signifikanten Zusammenhang finden konnten.

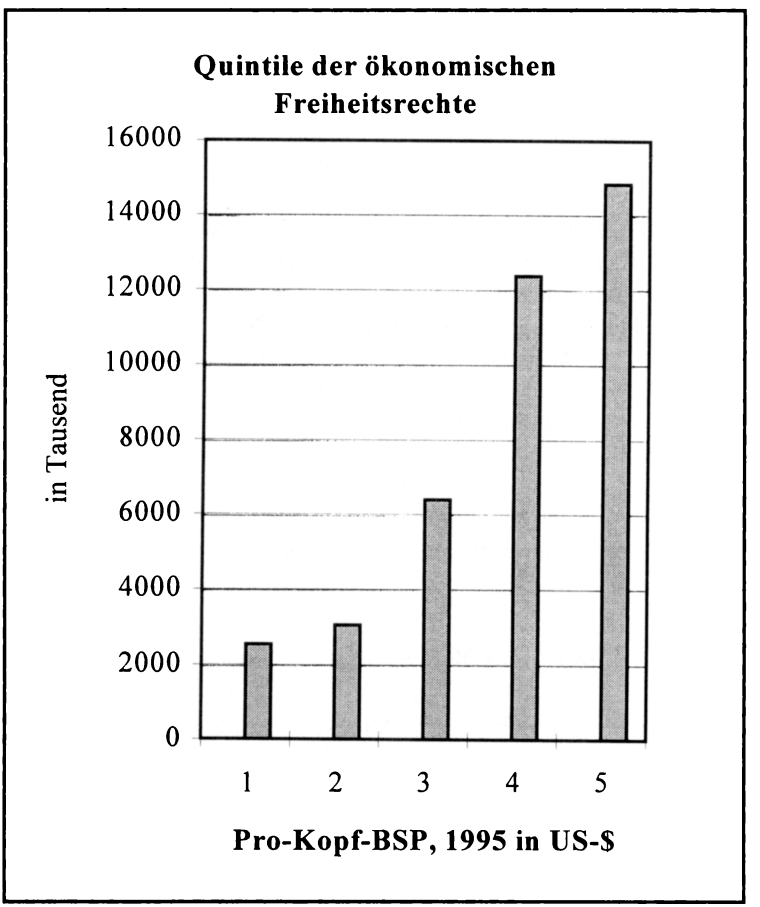
II. Der Index ökonomischer Freiheitsrechte

Seit langem wurde vermutet, daß „Demokratie" möglicherweise kein geeigneter Indikator für das Ausmaß individueller Freiheitsrechte sei. Eine vom kanadischen Fraser-Institut initiierte Gruppe von Wissenschaftlern hat seit Mitte der 80er Jahre versucht, insbesondere ökonomische Freiheitsrechte zu operationalisieren, um sie weltweit vergleichen zu können (*Walker* 1988; *Block* 1991; *Easton / Walker* 1992). 1996 wurde dann erstmalig ein Index ökonomi-

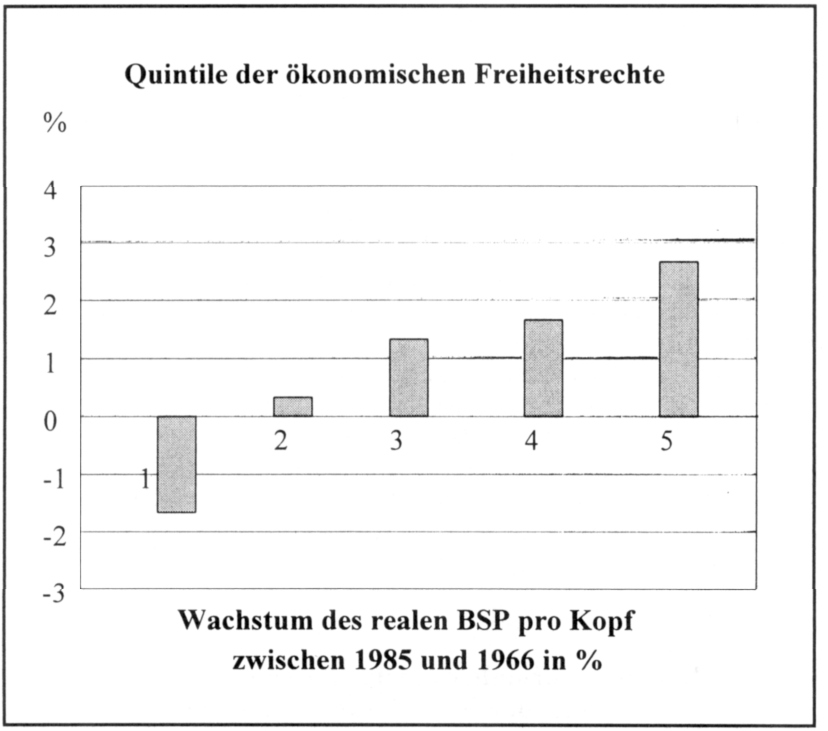
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scher Freiheitsrechte veröffentlicht (*Gwartney / Lawson / Block* 1996; mit weiteren Ländern und neueren Daten *Gwartney / Lawson* 1997). Der Index ökonomischer Freiheitsrechte besteht aus insgesamt 17 Indikatoren, die in vier Gruppen zusammengefaßt werden können: (1) Geld und Inflation, (2) Regierungseinfluß auf Produktion und Konsum, insbesondere also Regulierung, (3) Steuerpolitik, (4) Beeinträchtigungen der Außenhandelsfreiheit. In der ersten Studien wurden Daten für die Periode von 1975 bis 1995 für 102 Staaten genutzt, in die neuere Studie sind Daten aus 115 Ländern eingegangen.

Verglichen mit den Ergebnissen, die mit Hilfe von Demokratie als Indikator für individuelle Freiheitsrechte gewonnen wurden, sind die hier präsentierten Ergebnisse von einer überraschenden Eindeutigkeit: Demnach sind sowohl die absolute Höhe des Pro-Kopf-Einkommens als auch seine Wachstumsrate positiv mit der Gewährung ökonomischer Freiheitsrechte korreliert.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Die Autoren der Berichte zur Entwicklung ökonomischer Freiheitsrechte gehen davon aus, daß es sich nicht nur um Korrelationen handelt, sondern daß hier eine eindeutige Kausalität vorliegt: Die Wachstumsraten sind in Ländern, in denen die ökonomischen Freiheitsrechte erweitert wurden, erst einige Jahre später angestiegen.

III. Wirtschaftspolitische Konsequenzen

Stärker noch als beim Zusammenhang zwischen Verteilung und Wachstum drängen sich beim gerade geschilderten Zusammenhang wirtschaftspolitische Forderungen geradezu auf: Solange ein hohes Pro-Kopf-Einkommen als das zentrale Ziel der Wirtschaftspolitik akzeptiert wird und das Ausmaß ökonomischer Freiheitsrechte als ursächlich dafür betrachtet wird, liegt die Forderung nahe, ökonomische Freiheitsrechte zu erhöhen und damit eine institutionell fundierte Wachstumspolitik zu betreiben. Diese Forderung wird im Umfeld der Autoren, die den ökonomischen Freiheitsindex veröffentlichen, tatsächlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch erhoben. So schlagen *Gwartney / Holcombe* (1997) vor, ökonomische Freiheitsrechte mit Hilfe einer entsprechenden Verfassung zu sichern. Sie machen eine Reihe von Vorschlägen, wie insbesondere Entwicklungsländer ökonomische Freiheitsrechte in Verfassungsregeln konkretisieren können. Nach eigenem Bekunden (*ibid.*, S. 55) verfolgen sie damit das Ziel, den Schritt "from constitutional theory toward the design of an optimal constitution" zu gehen.

Gwartney / Holcombe bemerken zwar, daß rechtsstaatliche Verfassungen in vielen Ländern der Dritten Welt von Politikern relativ leicht mißachtet werden können und daß die Verabschiedung einer formell Freiheitsrechte sichernden Verfassung somit keineswegs hinreichend für deren faktische Durchsetzung ist, behaupten aber dennoch (*ibid.*), daß "(a) constitution that guarantees economic freedoms is the first step toward building a nation that enjoys economic growth and prosperity." Auch hier drängen sich – ähnlich wie bei möglichen wirtschaftspolitischen Implikationen des Zusammenhangs zwischen Einkommensverteilung und Wachstum – sofort einige Fragen auf: Welcher Umfang von Freiheitsrechten ist in dieser – rein funktionalistischen – Freiheitssicht optimal?[7] Von welchen Faktoren ist die glaubhafte Zusicherung ökonomischer Freiheitsrechte abhängig (*Voigt* 1998)?

E. Eine Reformulierung der relevanten Fragen mit Hilfe der Wirtschaftssystemtheorie

In diesem Abschnitt soll das heuristische Potential, das sich aufgrund der spezifischen Fragestellung sowie Methode der Wirtschaftssystemtheorie ergibt, in den Vordergrund gerückt werden. Insbesondere von *Walter Eucken* wurde immer wieder die Interdependenz der Ordnungen betont, wenngleich die Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichem, politischem und gesellschaftlichem System von ihm selbst gar nicht systematisch herausgearbeitet wurden (*Streit* 1992, S. 6). Genauso, wie man begründet davon ausgehen kann, daß es zahlreiche Interdependenzen zwischen den genannten Systemen gibt, erscheint es zumindest sinnvoll, nach potentiellen Interdependenzen zwischen den beiden bisher unabhängig voneinander skizzierten Wirkungsfaktoren auf das Wirtschaftswachstum zu fragen. Mit anderen Worten: Es soll gefragt werden, ob es Interdependenzen zwischen Ressourcenverteilung und ökonomischen Freiheitsrechten gibt. Wenn unter Interdependenzen verstanden wird, daß eine Variable x von einer Variablen y abhängig ist und diese wiederum von der Variablen x, dann ist auch unmittelbar einsichtig, warum unser Wissen über Interdependen-

[7] Eine Maximierung von Freiheitsrechten erscheint nicht notwendig wohlstandsfördernd zu sein; zudem ist unklar, was sie eigentlich bedeuten würde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zen auf dieser Ebene bisher relativ mager ist. Alle Variablen zu endogenisieren hat eben zur Folge, daß man keinen sicheren Boden mehr unter den Füßen hat.[8]

I. Interdependenzen zwischen ökonomischen Freiheitsrechten, Verteilung und Wachstum?

In den skizzierten Modellen wurde die anfängliche Ressourcenverteilung als exogen gegeben unterstellt und dann ihre Relevanz für wirtschaftliches Wachstum untersucht. Eine mögliche Endogenisierung würde bedeuten, daß man besser von Einkommens- oder Vermögensverteilung sprechen sollte. In marktwirtschaftlichen Systemen ergibt sich diese Verteilung zunächst als unbeabsichtigte Konsequenz der dezentral vereinbarten Tauschhandlungen einer unübersehbar großen Vielzahl von Individuen. Sie wird von niemand bewußt herbeigeführt[9] und sie ist auch nicht – zumindest nicht direkt – Folge von Wahlhandlungen auf der kollektiven Ebene. Prima facie scheint die (Primär-)Einkommensverteilung somit auf einer anderen Ebene angesiedelt zu sein als ökonomische Freiheitsrechte, denn diese sind das Ergebnis von kollektiven Wahlhandlungsprozessen. Auch ihre Durchsetzung bzw. Sicherung bedarf ja bestimmter Handlungen der Verfassungsorgane (*Kliemt* 1993). Insofern sind zwei unterschiedliche Ebenen betroffen, wenn nach den möglichen Interdependenzen zwischen Ressourcenverteilung bzw. Einkommensverteilung und ökonomischen Freiheitsrechten gefragt wird. Andererseits haben bestimmte institutionelle Regelungen auch Verteilungskonsequenzen; sie determinieren die Verteilung zwar nicht vollständig, kanalisieren sie jedoch ein Stück weit.

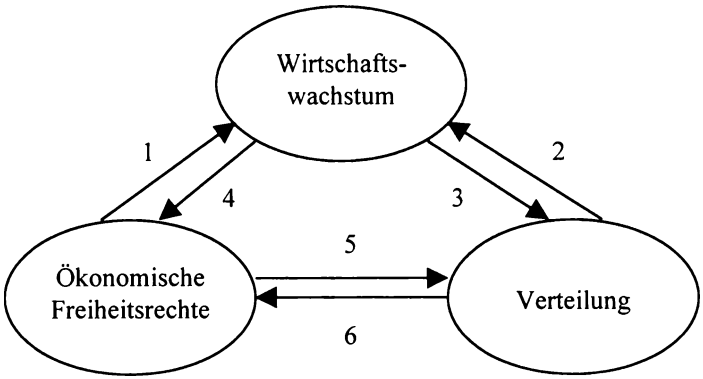
Zur Veranschaulichung der möglichen Interdependenzen zwischen den drei Polen bietet sich folgendes Schaubild an:

---

[8] *Eucken* (1939/89), S. 156 f., hat das sehr deutlich gesehen. Es erscheint plausibel davon auszugehen, daß dies der Grund war, warum er das politische System in den Datenkranz verbannte.

[9] *Hayek* (1976) folgert daraus, daß es unsinnig wäre, sie als „ungerecht" zu bezeichnen, weil das voraussetzte, daß sie absichtlich herbeigeführt worden sei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Ökonomische Freiheitsrechte wirken wachstumssteigernd (1). Eine ungleiche Ressourcenverteilung bzw. Einkommens- und Vermögensverteilung wirkt den präsentierten Studien zur Folge wachstumsreduzierend (2). Solange die polit-ökonomischen Zusammenhänge, die hier ja explizit berücksichtigt werden sollen, deren Darstellung jedoch als wenig zufriedenstellend bezeichnet wurde, nicht berücksichtigt werden, kann aber auch argumentiert werden, daß eine ungleichmäßigere Einkommens- bzw. Vermögensverteilung die Wachstumsraten erhöht: Dies dürfte dann der Fall sein, wenn die Gruppen mit den höheren Einkommen bzw. Vermögen eine höhere Sparquote haben und damit ein höheres Maß an Investitionen induzieren (2).

Andere mögliche Zusammenhänge wurden bisher noch nicht angesprochen. Dies soll jetzt nachgeholt werden. Ex ante ist unklar, wie Wirtschaftswachstum auf Verteilung wirkt (3). Unterteilt man die Bevölkerung der Einfachheit halber in „Reiche" und „Arme" und unterscheiden sich die Pro-Kopf-Wachstumsraten zwischen den beiden Gruppen, dann ist klar, daß ein höheres Pro-Kopf-Wachstum der „Armen" zu einer Reduzierung der Ungleichverteilung führt und vice versa. Die Studien zum Zusammenhang zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und dem Pro-Kopf-Einkommen bzw. seinem Wachstum enthalten keine Vermutungen darüber, ob es eine Wirkung von Wachstumsraten auf ökonomische Freiheitsrechte gibt (4). Mit Hilfe der Literatur zu Ressourcenverteilung und Wachstum läßt sich zumindest ein indirekter Zusammenhang konstruieren: Je größer die Zahl armer Wähler (und je geringer somit das Pro-Kopf-Einkommen), desto leichter werden es populistische Politiker haben, eine redistributive Politik zu betreiben, die zu einer Reduzierung der Ungleichheit in Einkommens- bzw. Vermögensverteilung führt. Da dies in der Regel über höhere Steuern bzw. eine höhere Inflation erkauft werden dürfte, sinkt somit in diesem Fall der Index der ökonomischen Freiheitsrechte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit ist auch bereits eine Möglichkeit angesprochen, wie ein hohes Maß an Ungleichverteilung auf die ökonomischen Freiheitsrechte wirken kann (6). *Alesina / Perotti* (1996, S. 1208) stellen einen möglichen Zusammenhang zwischen Verteilung und ökonomischen Freiheitsrechten über die politische Instabilität her, die mit einer hohen Ungleichverteilung einhergehe. Die damit verbundene politische Instabilität gefährdet Eigentumsrechte und damit einen substantiellen Teil ökonomischer Freiheitsrechte. Gleichzeitig jedoch reduziert Redistribution (die per se ein geringeres Maß an ökonomischen Freiheitsrechten bedeutet) politische Instabilität, was ein höheres Maß an Sicherheit von Eigentumsrechten bedeutet und somit indirekt positiv auf ökonomische Freiheitsrechte wirkt. Eine Wirkungsbeziehung von ökonomischen Freiheitsrechten auf die Verteilung (5) könnte wie folgt aussehen: Eine Vergrößerung ökonomischer Freiheitsrechte kann dann zu einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung führen, wenn sie bisher existierende Diskriminierungen reduziert. Wenn dadurch ein größerer Teil der Bevölkerung erstmalig die Chance erhält, sich an nutzensteigernden Tauschhandlungen zu beteiligen, kann dies zu einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung führen.

Die theoretisch unklare Beziehung zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und Einkommensverteilung hat einige Forscher veranlaßt, nach empirischen Zusammenhängen zwischen den beiden Größen zu fragen. *Grubel* (1998) nutzt die von *Gwartney / Lawson* (1997) generierten Daten zur Operationalisierung ökonomischer Freiheitsrechte und greift auf Daten aus dem Weltentwicklungsbericht (*UNDP* 1997) zurück, um die Einkommensverteilung verschiedener Länder zu operationalisieren.

Die 61 Länder, für die Daten zur Verfügung standen, wurden gemäß ihrer Beurteilung durch *Gwartney* und *Lawson* Quintilen zugeordnet. Diesen Ländergruppen wurde jeweils ein Maß für die Ungleichverteilung des Einkommens gegenübergestellt und zwar das Verhältnis der Einkommen des obersten Quintils zu den Einkommen des untersten Quintils. Aus der Gegenüberstellung (Tabelle 1) ist ersichtlich, daß ein höheres Maß an ökonomischer Freiheit nicht nur mit höheren Einkommen und höheren Wachstumsraten einhergeht, sondern auch mit einem höheren Maß für die Ungleichverteilung. In seinen Erläuterungen zu dieser Tabelle macht *Grubel* (*ibid.*) aber auf die Kosten einer größeren Einkommensgleichverteilung aufmerksam. Vergleicht man die untersten beiden Quintile mit dem obersten Quintil bei den ökonomischen Freiheitsrechten, so fällt auf, daß eine gleichere Einkommensverteilung (7.9 versus 11.2) einhergeht mit einem 72% geringerem Pro-Kopf-Einkommen und 98% geringeren Wachstumsraten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Ökonomische Freiheitsrechte nach Quintilen	Maß für Ungleichheit des Einkommens	Einkommen in 1995er US-$	Einkommenswachstum 1990-1995
4. und 5.	7,9	4,655	0,06
3.	9,0	12,131	0,32
2.	9,7	12,846	2,12
1.	11,2	16,326	2,45

Quelle: *Grubel* (1998). Die Quintile der Freiheitsrechte sind entnommen aus *Gwartney / Lawson* (1997), S. 34; das Maß für die Ungleichheit (Einkommen des höchsten Quintils : Einkommen des niedrigsten Quintils) dem Weltentwicklungsbericht 1996, Tabelle 5; die Angaben zu den Spalten drei bis fünf sind ebenfalls *Gwartney / Lawson* (1997) entnommen.

Berggren (1998) nutzt die Daten von *Gwartney / Lawson / Block* (1996) und regressiert sie auf Verteilungsdaten von *Deininger / Squire* (1996). Er kommt zum Ergebnis, daß die Länder, die zwischen 1975 und 1990 die größten Fortschritte bei den ökonomischen Freiheitsrechten gemacht haben, eine gleichmäßigere Einkommensverteilung aufweisen als die Länder, in denen die ökonomischen Freiheitsrechte in derselben Periode zurückgingen. Aus seinen Ergebnissen zieht *Berggren* eine politische Schlußfolgerung: Strebt man sowohl Wirtschaftswachstum als auch eine Einkommensgleichverteilung an, dann sollte man am besten die ökonomischen Freiheitsrechte ausdehnen.

II. Der Beitrag der Wirtschaftssystemtheorie

Was ist nun die spezifische Perspektive, die Vertreter der Wirtschaftssystemtheorie in bezug auf die diskutierten Gegenstände einnehmen und was das sich daraus ergebende heuristische Potential? Auf der normativen Ebene befürworten Vertreter der Wirtschaftssystemtheorie eine Sicherung umfassender ökonomischer Freiheitsrechte nicht nur aufgrund einer – insbesondere durch die Studie von *Gwartney / Lawson* (1997) empirisch eindrucksvoll bestätigten – funktionalistischen Sicht, sondern auch, weil sie ökonomische Freiheit an sich für erstrebens- und schützenswert halten *(Buchanan* 1997). Die Positionen in bezug auf ein Ziel Einkommensgleichverteilung sind sehr viel weniger homogen: So weist *Hayek* (1976) darauf hin, daß eine spezifische Einkommensverteilung von niemandem bewußt herbeigeführt, deshalb nicht als „ungerecht" bezeichnet werden könne und insofern auch keiner Korrektur bedürfe. Andererseits schreibt er auch (*ibid.*, S. 87), daß nichts gegen eine Minimalsicherung von Bevölkerungsgruppen spreche, die nicht in der Lage sind, sich ein menschenwürdiges Einkommen am Markt zu erarbeiten. Dennoch ist dies natürlich nicht mit dem Ziel einer Einkommensgleichverteilung gleichzusetzen. Eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

etwas andere Position nimmt *Eucken* (1952/90, S. 300 f.) zu Verteilungsfragen ein: Die Ungleichheit der Einkommen würde dazu führen, daß „die Produktion von Luxusprodukten bereits erfolgt, wenn dringende Bedürfnisse von Haushalten mit geringem Einkommen noch Befriedigung verlangen." Hier ergebe sich Korrekturbedarf, der über eine progressive Einkommensteuer erfolgen könne, die jedoch keine Auswirkungen auf die Investitionsneigung haben solle. Da wir uns in Abschnitt B. nicht intensiv mit den normativen Grundlagen der Wirtschaftssystemtheorie beschäftigt haben, wollen wir auch hier nicht in eine ausführliche Diskussion eintreten.

Auf der positiven Ebene wurde die Komparative Institutionenanalyse als Instrument der Wirtschaftssystemtheorie vorgestellt. Die bisher präsentierten Studien bedienen sich der Regressionsanalyse. Weder die Regressionsanalyse noch die KIA ist auf den problematischen Vergleich realisierter mit nicht-realisierten Zuständen angewiesen. Andererseits ist Regressionsanalyse – wie im Abschnitt C. bereits ausgeführt – nicht automatisch KIA, weil für die sinnvolle Durchführung eine Mindestzahl von Datensätzen erforderlich ist. Vertreter der KIA dürften in der Regel stärker an qualitativen Unterschieden interessiert sein. Fallstudien, in denen lediglich zwei qualitativ unterschiedliche Fälle verglichen werden, sind als KIA häufig zu finden (*Root* 1994; *Barzel / Kiser* 1997), wären als Grundlage einer Regressionsanalyse jedoch unzureichend.

Die Nutzung ökonometrischer Verfahren ist aus ordnungstheoretischer Sicht häufig kritisiert worden (eine radikale Ablehnung jeglicher mathematischer Modelle findet sich bei *Mises* 1996, S. 350-352). Die Kritik muß nicht im einzelnen wiederholt werden. Natürlich sind Regressionsanalysen letzten Endes lediglich Korrelationen einer (oder mehrerer) als unabhängig modellierter Variablen mit einer als abhängig modellierten Variablen. Dennoch können sie als erster Schritt für eine tiefere Ursachen-Wirkungs-Analyse geeignet sein: Wenn bereits die Korrelationen nicht überzeugend sind, dann dürfte man Schwierigkeiten haben, Kausalzusammenhänge aufzuspüren (wobei auch hier aufgrund möglicherweise relevanter Störvariablen Schlußfolgerungen nicht vorschnell gezogen werden dürfen). Umgekehrt gilt, daß signifikante Korrelationen noch keine Gewähr für Kausalbeziehungen liefern. Von einigen Autoren der oben präsentierten Studien wird das sehr genau gesehen. So schreibt z. B. *Rodrik* (1996, S. 21): "The empirical literature to date has not been successful in testing directly for the presumed political channel through which equality affects growth. Therefore the precise links between equality and growth remain to be demonstrated." Ich möchte hier argumentieren, daß Wirtschaftssystemtheoretiker durch ihre spezifische Methode zusätzliches heuristisches Potential entfalten können: Mit der Komparativen Institutionenanalyse wird versucht, eine Reihe von Einzelfällen auf Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge hin zu analysieren. In bezug auf die Studien zum möglichen Zusammenhang zwischen Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum würde es sich etwa anbieten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine ostasiatische Wirtschaft, in der nach dem Zweiten Weltkrieg umfassende Bodenreformen durchgesetzt wurden, mit einer lateinamerikanischen Wirtschaft zu vergleichen, in der es nicht dazu gekommen ist.

Schließlich ist die wirtschaftspolitische Kunstlehre anzusprechen und das zusätzliche Erkenntnispotential, das sich aus wirtschaftssystemtheoretischer Perspektive gewinnen läßt: Gehen wir davon aus, daß es eine hochsignifikante Beziehung zwischen Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum gebe. Gegeben, daß ein hohes Wirtschaftswachstum ein politisches Ziel ist, liegt es dann nahe, eine grundlegende Reform der Eigentumsverhältnisse zu fordern. Aus wirtschaftssystemtheoretischer Perspektive ist diese Forderung lediglich eine erste Vermutung. Bevor sie erhoben wird, müßte ein Wechsel der Analyse-Ebene von einer Partial- zu einer Totalbetrachtung erfolgen, in der sowohl nach den Konsequenzen einer möglichen Umsetzung auf bisher nicht explizit berücksichtigte Bereiche als auch nach den Konsequenzen für die Konsistenz des Regelsystems gefragt wird. In bezug auf eine umfassende Reform der Ressourcenverteilung ist sowohl mit einer Devisenflucht als auch mit einem Rückgang der Investitions- und Sparquote zu rechnen. Eine umfassende Reform wäre möglicherweise auch nicht innerhalb der jeweiligen Verfassung herbeizuführen, sondern nur durch einen Verfassungsbruch, der seinerseits zu einer Reduzierung der ökonomischen Freiheitsrechte führen würde. Solche umfassenden Reformen sind somit möglicherweise an Zäsuren gebunden, die nicht explizit herbeigeführt werden können.

Ob die Möglichkeiten, von vorhandenem positivem Wissen zu wirtschaftspolitischem Handeln zu gelangen, für den Zusammenhang zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und Wirtschaftswachstum aus wirtschaftssystemtheoretischer Perspektive ähnlich skeptisch zu bewerten sind, wird jetzt kurz zu diskutieren sein. Gehen wir auch hier davon aus, daß es einen eindeutigen Zusammenhang zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und Wirtschaftswachstum gibt. Prima facie erscheint es dann naheliegend, die Erweiterung ökonomischer Freiheitsrechte in Erwartung höherer Wachstumsraten zu fordern. Die Zusicherung ökonomischer Freiheitsrechte allein wird allerdings nicht den gewünschten Effekt haben; es kommt darauf an, daß die Verfassungsorgane in der Lage sind, sich glaubhaft an bestimmte Politiken (wie z. B. eine stabile Geldpolitik, eine Freihandelspolitik, eine Subventionsreduzierung usw.) binden zu können. Hier haben wir es häufig mit dem Dilemma zu tun, daß der Staat einerseits über einen komparativen Vorteil bei der Anwendung von Gewalt verfügt, andererseits genau deshalb nicht in der Lage ist, sich langfristig glaubhaft auf wohlfahrtssteigernde Politiken festlegen zu können (*Weingast* 1993). Das bedeutet, daß die Durchsetzbarkeit konstitutioneller Beschränkungen nicht in erster Linie in einer geschickten Verfassungskonstruktion selbst begründet liegt, sondern an extra- bzw. präkonstitutionellen Faktoren hängt, deren intentionale Herbeiführung durch Regierungen in der Regel nur begrenzt möglich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sein dürfte (ausführlicher dazu *Voigt* 1998). Ein Wirtschaftssystemtheoretiker wird also zunächst nach der Existenz dieser präkonstitutionellen Faktoren im jeweiligen Einzelfall fragen, bevor er – oder sie – für eine Ausweitung ökonomischer Freiheitsrechte plädieren würde.

Von *Eucken* wurde verschiedentlich (z. B. 1939/89, S. 53 ff.) davor gewarnt, die jeweils gewachsene Wirtschaftsordnung unkritisch zu akzeptieren und die Möglichkeit, sie aktiv zu gestalten zu unterschätzen. Die Behauptung, daß die Fähigkeit, de jure zugesicherte ökonomische Freiheitsrechte de facto durchzusetzen, begrenzt sein könnte, läuft sicher Gefahr, diesem Vorwurf ausgesetzt zu werden. Meines Erachtens handelt es sich hier allerdings lediglich um die Erkenntnis, daß die Fähigkeit zur intentionalen Restriktionensetzung (hier in bezug auf Restriktionen der Regierung, in die ökonomische Privatsphäre der Verfassungssubjekte einzugreifen) begrenzt sein kann. Unser Wissen über die Pfadabhängigkeit institutionellen Wandels ist allerdings noch sehr begrenzt, und insofern besteht auch hier großer Forschungsbedarf.

Schließlich ist zu fragen, ob die hier präsentierte Sichtweise auch zum Zusammenhang zwischen ökonomischen Freiheitsrechten und Einkommensverteilung etwas zu sagen hat, was über die (expliziten oder impliziten) politischen Schlußfolgerungen der Autoren hinausgeht. *Grubel* (1998) etwa argumentiert, daß es tatsächlich einen trade-off zwischen Wachstum und Gleichheit gebe, die Kosten der Gleichheit aber so extrem seien, daß man sie für die entsprechend höheren Wachstumsraten in Kauf nehmen solle. Eine aus institutionentheoretischer Sicht zentrale Frage, die zu klären ist, bevor es zu wirtschaftspolitischen Empfehlungen kommt, lautet: Sind die möglicherweise vorzuschlagenden bzw. zu implementierenden externen Institutionen kompatibel mit den internen Institutionen, die von den Gesellschaftsmitgliedern ohne Rekurs auf das staatliche Gewaltmonopol genutzt werden (*Kiwit / Voigt* 1995)? Sollte das nicht der Fall sein, so wäre idealerweise zu prüfen, ob die Erträge, die aus der Nutzung der vorgeschlagenen externen Institutionen erwartet werden, die Kosten übersteigen, die sich aus dem Konflikt zwischen externen und internen Institutionen ergeben. Auf die damit in concreto verbundenen Bewertungsschwierigkeiten muß hier nicht im einzelnen eingegangen werden. Ein konfligierendes Verhältnis zwischen internen und externen Institutionen kann im Einzelfall mit extrem hohen Kosten verbunden sein, z. B. dann, wenn sie langfristig zu einer Aushöhlung des staatlichen Gewaltmonopols führt.

Angewandt auf die Beziehung zwischen Wachstum und Verteilung und den daraus möglicherweise zu ziehenden wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen heißt dies, daß zu prüfen ist, ob die Setzung von externen Institutionen, die ein höheres Maß an ökonomischen Freiheitsrechten bedeuten würde und von der letzten Endes ein höheres Wachstum erwartet wird, mit (stabilen) internen Institutionen konfligiert. Dies kann dann der Fall sein, wenn große Teile der Bevölkerung nicht nur eine ausgeprägte Präferenz für eine Einkommensgleich-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verteilung haben, sondern auch bereit sind, Verstöße gegen diese Präferenz zu sanktionieren, etwa indem Besserverdienende sozial isoliert werden oder gar gewaltsam gegen ihr Eigentum vorgegangen wird. Häufig heißt es, daß die russische Gesellschaft über stabile interne Institutionen dieser Art verfüge (ausführlicher *Voigt* 1993). Dies könnte bedeuten, daß die zu implementierenden externen Institutionen nur dann dauerhaft durchsetzbar wären, wenn sie eine Umverteilungskomponente enthalten, die auf die Verteilungspräferenzen der Bevölkerung Rücksicht nimmt.

Fassen wir zusammen: Zunächst wurden in diesem Abschnitt mögliche Interdependenzen zwischen ökonomischen Freiheitsrechten, Verteilung und Wachstumsraten thematisiert. Nachdem kurz sowohl auf die normative als auch auf die positive Komponente möglicher Interdependenzen eingegangen wurde, diente dieser Abschnitt schwerpunktmäßig dazu, das heuristische Potential der Wirtschaftssystemtheorie insbesondere in bezug auf möglicherweise zu ziehende wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen zu skizzieren. Dabei wurde ein umfangreicher Forschungsbedarf diagnostiziert.

F. Fazit und Ausblick

Wirtschaftssystemtheorie wurde hier als Theorie skizziert, deren Vertreter sich mit den unterschiedlichen Konsequenzen alternativer institutioneller Arrangements beschäftigen. Dabei legen sie besonderes Augenmerk auf die Konsistenz der verschiedenen Bestandteile des gesamten institutionellen Systems. Dies bezieht sich nicht nur auf die Konsistenz der prinzipiell setzbaren externen Institutionen untereinander, sondern schließt auch die Konsistenz der externen Institutionen mit den in viel geringerem Ausmaß modifizierbaren internen Institutionen ein.

Das heuristische Potential wurde beispielhaft in bezug auf zwei aktuelle Diskussionen erläutert. Mit dem Versuch, die Wirtschaftssystemtheorie mit diesen beiden Diskussionen in Verbindung zu bringen, sollte gezeigt werden, daß Vertreter einer modern verstandenen Wirtschaftssystemtheorie auch zu international stattfindenden Diskussionen etwas beitragen können, ohne ihre ordnungstheoretische Herkunft leugnen zu müssen. Der Begriff Ordnungstheorie bzw. Ordnungspolitik ist im nichtdeutschen Ausland – auch in den jeweiligen Übersetzungen – noch immer weitgehend unbekannt. Dies muß allerdings nicht so bleiben.

Viele Vertreter der Neoklassik erkennen immer deutlicher, daß die Vernachlässigung von Institutionen und politischen Transaktionskosten dazu führt, daß ihre Modelle von der Realität so weit entfernt sind, daß sie von vornherein kaum wirtschaftspolitische Relevanz erlangen können (*Dixit* 1996; *Rodrik* 1996). Meine Hoffnung ist es, daß die Wirtschaftssystemtheorie in der Lage

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sein könnte, diese Analysen zu erweitern. Dies würde es den Vertretern des mainstream auch leichter machen, diese zusätzlichen Anregungen in ihren eigenen Arbeiten zu berücksichtigen. Inhaltlich habe ich die Hoffnung, daß man durch eine vergleichende Analyse der (ökonomischen) Folgen alternativer Regelsets zu einer „Neuen" Wachstumstheorie gelangen kann, die diesen Namen tatsächlich verdient. Damit ist eine Wachstumstheorie gemeint, welche die Bedeutung des jeweils gültigen Institutionensets einer Gesellschaft zur Erklärung ihrer Wachstumsraten explizit berücksichtigt. Bis dahin ist es allerdings noch ein langer Weg. Einige der Erkenntnisbausteine, die auf dem Weg dorthin hilfreich wären, sind im Laufe dieses Papiers explizit genannt worden.

Literaturverzeichnis

Alesina, A. / *Perotti*, R. (1996), Income Distribution, Political Instability, and Investment, in: European Economic Review, Vol. 40, S. 1203-1228.

– / *Rodrik*, D. (1994), Distributive Politics and Economic Growth, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 109(2), S. 465-490.

Barzel, Y. / *Kiser*, E. (1997), The Development and Decline of Medieval Voting Institutions: A Comparison of England and France, in: Economic Inquiry, Vol. 35, S. 244-260.

Berggren, N. (1998), Economic Freedom und Equality: Friends or Foes?, erscheint in: Public Choice.

Block, W. (1991), Hg., Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement, Vancouve.

Buchanan, J.M. (1997), Post-Socialist Political Economy – Selected Essays, Edward Elgar, Cheltenham / Lyme.

Deininger, K. / *Squire* (1996), Measuring Income Inequality: A New Database, in: World Bank Economic Review, Vol. 10(3), S. 565-591.

Demsetz, H. (1969), Information and Efficiency: Another Viewpoint, in: Journal of Law and Economics, Vol. 12, S. 1-22.

Dixit, A. (1996), The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective, Cambridge.

Easton, S. / *Walker*, M. (1992), Hg., Rating Global Economic Freedom, Vancouver.

Eger, Th. / *Nutzinger*, H.G. (1998), Neue Institutionenökonomik, Evolutorik und traditionelle Ordnungstheorie im Vergleich, Referat anläßlich der 30. Jahrestagung des Ausschusses für Wirtschaftssysteme im Verein für Socialpolitik, Potsdam, September 1998, in diesem Band.

Eucken, W. (1939/1989), Die Grundlagen der Nationalökonomie, 9. unveränderte A., Berlin.

– (1952/1990), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen^{6}.

Fukuyama, F. (1989), The End of History, in: National Interest, Vol. 16, S. 3-18.

Greif, A. (1998), Historical and Comparative Institutional Analysis, in: American Econonomic Review – Papers and Proceedings, Vol. 88(2), S. 80-84.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grubel, H. (1998), Economic Freedom and Human Welfare, erscheint im Cato Journal, Vol. 18(2).

Gwartney, J. / *Holcombe,* R. (1997), Economic Freedom, Constitutional Structure, and Growth in Developing Countries, in: Kimenyi, M. / Mbaku, J., Hg., Institutions and Collective Choice in Developing Countries, Avebury, S. 33-59.

– */ Lawson,* R. (1997), Economic Freedom of the World, 1997 Annual Report, Vancouver.

– *Block,* W. (1996), Economic Freedom of the World: 1975 - 1995. Vancouver u. a.

Hayek, F. (1976), Law, Legislation and Liberty, Vol. 2: The Mirage of Social Justice, Chicago.

Herrmann-Pillath, C. (1993), Informal Constraints, Culture and Incremental Transition from Plan to Market, in: Wagener, H.-J., Hg., On the Theory and Policy of Systemic Change, Heidelberg, S. 95-120.

Hoppmann, E. (1995), Walter Euckens Ordnungsökonomik – heute, in: ORDO, Bd. 46, S. 41-55.

Kiwit, D. / *Voigt,* S. (1995), Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, in: ORDO, Bd. 46, S. 117-147.

Kliemt, H. (1993), On Justifying A Minimum Welfare State, in: Constitutional Political Economy, Vol. 4(2), S. 159-172.

Kydland, F. / *Prescott,* E. (1977), Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, in: Persson, T. / Tabellini, G., Hg., Monetary and fiscal policy, Bd. 1: Credibility, Cambridge / London.

Leipold, H. (1990), Neoliberal Ordnungstheorie and Constitutional Economics – A Comparison between Eucken and Buchanan, in: Constitutional Political Economy, Vol. 1(1), S. 47-65.

– (1996), Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung. Erklärungsansätze des Wandels von Ordnungen, in: Cassel, D., Hg., Entstehung und Wettbewerb von Systemen, Berlin, S. 93-115.

Levine, R. / *Renelt,* D. (1992), A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions, in: American Economic Review, Vol. 82(4), S. 942-963.

Mill, J.St. (1836/1967), On the Definition of Political Economy and on the Method of Philosophical Investigation in that Science, in: London and Westminster Review, Oktober, 1-29, wiederabgedruckt in: Collected Works of John Stuart Mill, Vol. IV, 309-339, Toronto / London 1967.

Mises, L. (1996), Human Action – A Treatise on Economics, San Francisco

North, D. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.

Olson, M. (1965), The Logic of Collective Action, Cambridge, MA.

Persson, T. / *Tabellini,* G. (1994), Is Inequality Harmful for Growth?, in: American Economic Review, Vol. 84(3), S. 600-621.

Przeworski, A. / *Limongi,* F. (1993), Political Regimes and Economic Growth, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 7(3), S. 51-69.

Rodrik, D. (1996), Understanding Economic Policy Reform, in: Journal of Economic Literature, Vol. 34, S. 9-41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Root, H. (1994), The Fountain of Privilege - Political Foundations of Markets in Old Regime France and England, Berkeley.

Streit, M.E. (1992), Die Interdependenz der Ordnungen – Eine Botschaft und ihre aktuelle Bedeutung, in: Ordnung in Freiheit – Symposium aus Anlaß des 100. Jahrestages des Geburtstages von Walter Eucken am 17. Januar 1991, Tübingen, S. 5-29.

– (1996), Ordnungsökonomik, in: Gabler Volkswirtschaftslexikon, Wiesbaden, S. 814-843.

UNDP (1997), Human Development Report 1997, New York.

Vanberg, V. (1988), ‚Ordnungstheorie' as Constitutional Economics – The German Conception of a ‚Social Market Economy', in: ORDO, Bd. 39, S. 17-31.

– (1997), Die normativen Grundlagen von Ordnungspolitik, in: ORDO Bd. 48, S. 707-726.

Voigt, S. (1993), Values, Norms, Institutions, and the Prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe, in: Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Vol. 4(4), S. 495-529.

– (1996), Pure Eclecticism – The Tool Kit of the Constitutional Economist, in: Constitutional Political Economy, Vol. 7, S. 177-196.

– (1998), Making Constitutions Work – Conditions for Maintaining the Rule of Law, erscheint im Cato Journal, Vol. 18(2), S. 191-208.

– (im Erscheinen), Explaining Constitutional Change – Towards a Positive Economic Theory of Constitutions, Cheltenham (UK) und Northampton (US).

Walker, M. (1988), Freedom, Democracy, and Economic Welfare, Vancouver.

Weingast, B. (1993), Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149(1), S. 286-231.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Stefan Voigt*

Wirtschaftliche Freiheitsrechte, Ressourcenverteilung und Wirtschaftswachstum: Zum heuristischen Potential des Vergleichs von Wirtschaftssystemen

Von *Wolfgang Kerber*, Marburg

A. Einleitung

Bei der Untersuchung der Perspektiven der Systemforschung nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Planwirtschaften stellt *Voigt* zu Recht fest, daß sich auch unter den marktwirtschaftlich gesteuerten Systemen eine große Varianz von Institutionen und wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit beobachten läßt. Da über die optimale konkrete Ausgestaltung der institutionellen Basis dezentral gesteuerter Wirtschaftssysteme bisher kein Konsens besteht, erscheint folglich auch in Zukunft ein Vergleich von Wirtschaftssystemen im Sinne eines Vergleichs der Institutionen verschiedener Länder und ihrer unterschiedlichen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sinnvoll und notwendig. *Voigt* geht es in seinem Beitrag darum, das heuristische Potential eines solchen Vergleichs von (prinzipiell dezentral gesteuerten) Wirtschaftssystemen zu untersuchen, wobei er aus ordnungsökonomischer Perspektive davon ausgeht, daß Institutionen die zentrale Determinante für wirtschaftliches Wachstum sind. Insofern möchte er seine Analyse auch in den Kontext der Suche nach einer institutionentheoretisch fundierten „Neuen" Wachstumstheorie gestellt wissen.

*Voigt*s theoretische Überlegungen über die Methodik eines solchen Wirtschaftssystemvergleichs werden von ihm in kompetenter und fruchtbarer Weise auf zwei aktuelle Diskussionen über die Zusammenhänge zwischen Verteilung, ökonomischen Freiheitsrechten und Wirtschaftswachstum angewendet und bezüglich ihrer Fruchtbarkeit untersucht. Die folgenden Ausführungen sollen sich nicht auf die Details dieser Diskussionen beziehen, sondern vor allem die Methodik solcher Vergleiche von Wirtschaftssystemen näher reflektieren und hierbei einige (über *Voigt*s Beitrag hinausgehende) grundlegende Probleme aufzeigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Komparative Institutionenanalyse als zentrale Methodik des Wirtschaftssystemvergleichs

Kern der Methodik des Wirtschaftssystemvergleichs im Sinne von *Voigt* ist die Komparative Institutionenanalyse (KIA), d. h. bei der Wirkungsanalyse sind reale institutionelle Arrangements zu vergleichen und nicht ein fiktiver wohlfahrtsökonomischer Idealzustand als Referenzmaßstab zu verwenden (nirvana approach). Dabei werden institutionelle Arrangements (Regeln) als das Verhalten von Individuen kanalisierend verstanden, wobei die zu untersuchenden relevanten Institutionen nicht nur die Regeln für private Wirtschaftssubjekte umfassen, sondern auch die Regeln für die Entscheidung über Regeln (politisches System). Bei der Analyse sind nach *Voigt* aus Sicht der Wirtschaftssystemtheorie vor allem drei weitere Aspekte zu beachten: (1) Institutionen dürfen nicht isoliert analysiert werden, sondern nur in ihrer Interdependenz (Konsistenz der Institutionen). (2) Von besonderer Bedeutung ist dabei die Interdependenz zwischen externen und den gewachsenen internen Institutionen. (3) Weiterhin ist die Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung systematisch einzubeziehen. Als zentrale wirtschaftspolitische Konsequenz ergibt sich hieraus die begrenzte Setzbarkeit und damit Gestaltbarkeit institutioneller Arrangements.

Da über den "comparative institution approach" innerhalb der vielfältig sich auffächernden Institutionenökonomik weitgehende Einigkeit besteht und er auch der aus der Ordnungstheorie bekannten Forderung entspricht, daß nur „Realtypen" von Wirtschaftsordnungen miteinander verglichen werden dürfen, stellt *Voigt* zu Recht die „Komparative Institutionenanalyse" in den Mittelpunkt des Wirtschaftssystemvergleichs. Auch mit seinen Erweiterungen um Interdependenzen, interne Institutionen und Pfadabhängigkeiten greift er zentrale neuere Entwicklungen in der institutionen- und ordnungsökonomischen Literatur auf, die sich – wie auch von *Voigt* in seinem Beitrag gezeigt – als in der Anwendung sinnvoll und fruchtbar erweisen können. Im folgenden soll darüber hinausgehend gezeigt werden, daß mit diesem methodischen Raster aber nur ein grober Rahmen vorgegeben wird, innerhalb dessen eine Fülle zentraler Fragen über die konkrete Vorgehensweise einer solchen komparativen Institutionenanalyse noch genauer zu beantworten wären. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit soll hierbei auf vier Problemfelder hingewiesen werden.

C. Problemfeld I: Pluralität institutionenökonomischer Ansätze

Für die konkrete Anwendung einer Komparativen Institutionenanalyse ist die Frage zu beantworten, von welchem der inzwischen sehr breiten Palette von institutionenökonomischen Ansätzen mit ihrer Vielfalt von theoretischen und empirischen Analysemethoden und normativen Vorstellungen ausgegangen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden sollte. So würden sich vor allem folgende theoretische Ansätze anbieten, die aber teilweise selbst wieder aus mehr oder minder heterogenen Bündeln von Einzelansätzen bestehen:[1] Property-Rights-Ansätze, Law and Economics, Principal-Agent-Ansätze, Neue Politische Ökonomie (insbesondere Public Choice, Ökonomische Theorie der Demokratie, Bürokratietheorie, Konstitutionenökonomik), transaktionskostentheoretische Ansätze (u. a. *Williamson*, *North*), ordnungstheoretische Ansätze (*Eucken*), österreichische Ansätze (*Hayek*), evolutorische Ansätze. Institutionen haben in diesen Ansätzen teilweise recht unterschiedliche Funktionen: Setzen adäquater Anreize zur Realisierung effizienter Allokation (z. B. Internalisierung externer Effekte), Minimierung von Transaktionskosten, Stabilisierung von Erwartungen, Sicherung individueller Freiheit, Förderung wirtschaftlicher Entwicklung über Innovationsanreize. Teilweise ergeben sich diese verschiedenen Funktionen aus unterschiedlichen normativen Zielen (effiziente Allokation, Verteilung, individuelle Freiheit, Wirtschaftswachstum), teilweise sind sie Folge unterschiedlicher theoretischer Ansätze. Neben den neoklassischen Ansätzen der traditionellen Mikroökonomik und ihren spieltheoretischen Erweiterungen spielen gerade im institutionenökonomischen Bereich neuere alternative Auffassungen wie „Bounded-rationality"-Ansätze sowie verhaltenswissenschaftliche und evolutorische Ansätze eine zunehmend bedeutendere Rolle als theoretische Basis für die Analyse der Wirkung von Institutionen. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach dem Verhältnis von theoretischen zu empirischen Untersuchungen (ökonometrische Verfahren, Fallstudien), das bei den einzelnen institutionenökonomischen Ansätzen wiederum sehr unterschiedlich ist.

Eine Theorie des Vergleichs von Wirtschaftssystemen hat auch Aussagen darüber zu machen, mit welchem institutionentheoretischen Ansatz sie eine Komparative Institutionenanalyse betreiben möchte, denn ihre Ergebnisse sind in gravierender Weise von der Wahl ihres theoretischen Ansatzes abhängig. Zu vermuten ist, daß für eine adäquate Analyse auch verschiedene Ansätze kombiniert werden müßten, was jedoch eine bisher nicht stattgefundene Integration voraussetzen würde. Die von *Voigt* kritisch diskutierten ökonometrischen Untersuchungen über die Zusammenhänge zwischen Verteilung bzw. ökonomischen Freiheitsrechten einerseits und Wachstum andererseits werden dabei ob ihres hohen (mikroökonomischen Analysen kaum mehr zugänglichen) Aggregationsniveaus wohl nicht als Musterbeispiele für Komparative Institutionenanalysen dienen können, wenn sie auch – wie von *Voigt* zu Recht herausgestellt – interessante empirische Anhaltspunkte für weitere detailliertere Analysen liefern können.

---

[1] Vgl. als Überblick über die Breite institutionenökonomischer Ansätze beispielsweise *Eucken* (1952); *Hayek* (1973); *Brennan / Buchanan* (1985); *Hodgson* (1988); *North* (1992); *Milgrom / Roberts* (1992); *Richter / Furubotn* (1996); *Cooter / Ulen* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Problemfeld II: Pluralität wachstums- und entwicklungstheoretischer Ansätze

Hiermit eng verknüpft ist die Frage nach dem geeigneten wachstums- oder entwicklungstheoretischen Ansatz. Soll das Fernziel einer Theorie des Wirtschaftssystemvergleichs eine institutionentheoretisch fundierte Wachstums- oder Entwicklungstheorie sein, so stellt sich die Frage nach der adäquaten Wachstums- oder Entwicklungstheorie und ihrer Kompatibilität mit dem gewählten institutionenökonomischen Ansatz. Denn zweifellos macht es einen großen Unterschied, ob man die zentralen Determinanten des Wirtschaftswachstums hauptsächlich in der Akkumulation von Kapital (neoklassische Wachstumstheorie), Skalenerträgen, Humankapital oder im technischen Fortschritt (wie in *Schumpeter*schen Ansätzen) sieht. Eine evolutorische Theorie wirtschaftlicher Entwicklung, für die die Aufrechterhaltung der Offenheit der Entwicklung und damit die Freiheit zur Innovation zentral ist, wird andere Aussagen über adäquate Institutionen machen (beispielsweise zur Bedeutsamkeit der negativen Formulierung von Regeln; *Streit* 1992, S. 684) als Ansätze, die die Funktion der Institutionen einer Gesellschaft in der Reduzierung von Transaktionskosten sehen, um durch stärkere Realisierung von "gains from trade" dem Ziel der effizienten Allokation näherzukommen.

Eine Theorie des Wirtschaftssystemvergleichs, die nach dem Zusammenhang von Institutionen und wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften fragen will, benötigt folglich eine Theorie wirtschaftlicher Entwicklung, in der Institutionen in adäquater Weise integriert sind. Eine solche Integration von Wachstums- und Entwicklungstheorie einerseits und Institutionenökonomie andererseits steht bisher aber weitgehend aus. Die Arbeiten von *Hayek* und *North* sind Beispiele für interessante, wenn auch recht unterschiedliche Versuche, mit diesem Problem umzugehen. Die Schwierigkeiten, aus den neueren neoklassischen institutionenökonomischen Ansätzen das Problem wirtschaftlicher Entwicklung anzugehen, wird besonders im Wandel der theoretischen Basis in den Arbeiten von *North* deutlich, die sich im Laufe der Zeit immer stärker evolutorisch ausgerichtet hat (Einbeziehung von subjektiven mentalen Modellen, Innovationen und der evolutorischen Wachstumstheorie von *Nelson / Winter* 1982; *North* 1990).

E. Problemfeld III: Zur Analyse der Interdependenz von Institutionen

Auf die zentrale Bedeutung der systematischen Berücksichtigung der Interdependenz von Institutionen (ordnungstheoretisch: Interdependenz der Teilordnungen) ist von *Voigt* ebenso hingewiesen worden wie auf den enormen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Forschungsbedarf, der sich im Hinblick auf interne Institutionen und deren Verhältnis zu externen Institutionen ergibt. Aber selbst wenn man im einfacheren Bereich der externen Institutionen bleibt, stellt sich die Frage, in welcher Weise denn bei der enormen Komplexität der institutionellen Strukturen in entwickelten Volkswirtschaften solche Interdependenzen in adäquater Weise analysiert werden können. In der ökonomischen Analyse des Rechts überschreitet man bereits bei recht einfachen Problemen wie der Wirkung bestimmter Haftungsregeln auf die Effizienz der Wahl der Sorgfalts- und Aktivitätsniveaus von Wirtschaftssubjekten sehr schnell die Grenzen modelltheoretischer Analysen, wenn man – wie sachlich notwendig – die Interdependenz mit weiteren institutionellen Regelungen wie Prozeßkostenregelungen und Honorarregelungen für Anwälte sowie eventuelle Versicherungen (Haftpflicht, Rechtsschutz) der beteiligten Wirtschaftssubjekte einbezieht (*Polinsky* 1989). Zum eigentlichen Problem der Interdependenz der Teilordnungen ist man damit noch gar nicht vorgestoßen. Dies zeigt sich dann beispielsweise darin, daß man bei der Analyse der sehr weitgehenden, auf Gefährdungshaftung beruhenden US-amerikanische Produkthaftung auch berücksichtigen muß, daß die Produkthaftung in den USA auch sozialpolitische Aufgaben in Form der sozialen Absicherung bei Unfällen übernommen hat, die in anderen Systemen der sozialen Sicherung nicht in der Weise notwendig sind (*Priest* 1991). Im Gegensatz zur modernen Institutionenökonomik mit ihren isolierten Analysen einzelner oder weniger institutioneller Arrangements, ist es immer einer der Stärken der Ordnungstheorie gewesen, das Problem der Interdependenz institutioneller Regeln klar erkannt zu haben. Die Frage allerdings, wie eine systematische Analyse solcher Interdependenzen angesichts der Komplexität institutioneller Strukturen konkret durchgeführt werden soll, scheint weiterhin eine offene zu sein.

F. Problemfeld IV: institutionelle Innovations- und Anpassungsfähigkeit

Mit der Forderung nach systematischer Berücksichtigung von Pfadabhängigkeiten hat *Voigt* zu Recht die zeitliche Dimension und damit das Problem des institutionellen Wandels in seine Methodik des Wirtschaftssystemvergleichs einbezogen. Diese Tatsache braucht aber nicht nur unter dem Aspekt der (richtigerweise herausgestellten) begrenzten Setzbarkeit von Institutionen gesehen zu werden. Vielmehr kann im Rahmen einer Komparativen Institutionenanalyse auch nach den Innovations- und Anpassungspotentialen bestimmter institutioneller Strukturen angesichts neu auftretender Probleme gefragt werden. In einer sich ständig verändernden Welt darf eine Komparative Institutionenanalyse nicht bei einer vergleichenden Untersuchung alternativer institutioneller Arrangements für die Lösung gegenwärtig bestehender Probleme stehen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bleiben, sondern hat auch die Fähigkeit von institutionellen Strukturen zu untersuchen, mit der Generierung neuer adäquater Institutionen flexibel und innovativ auf neue oder veränderte Problemlagen reagieren zu können (adaptive Effizienz von Institutionen). Denn institutionelle und wirtschaftliche Entwicklung stehen in einem koevolutiven, sich wechselseitig beeinflussenden Verhältnis zueinander. Für die Analyse dieser institutionellen Innovations- und Anpassungsfähigkeit sind die Systeme von (Meta-)Regeln („Regelauswahlregeln") für die institutionelle Weiterentwicklung einer Gesellschaft zu untersuchen (Gesetzgebung, höchstrichterliche Rechtsprechung).

G. Komparative Institutionenanalyse und institutioneller Wettbewerb – eine abschließende Anmerkung

Abschließend soll noch auf eine interessante Verbindung zwischen der Idee einer Komparativen Institutionenanalyse und einer neueren Literatur zum Systemwettbewerb hingewiesen werden. Während „Wettbewerb der Systeme" im traditionellen Wirtschaftssystemvergleich zwischen Marktwirtschaften und Zentralverwaltungswirtschaften aufgrund der fehlenden Mobilität von Individuen, Produktionsfaktoren und Unternehmen zwischen den Systemen nicht wirklich als „Wettbewerb" im ökonomischen Sinne verstanden werden konnte, haben die seit den 80er Jahren stattfindenden umfassenden Liberalisierungen und technischen Fortschritte in den Kommunikations- und Transporttechnologien zu einer so starken Erhöhung der Mobilität zwischen den einzelnen Volkswirtschaften geführt, daß die einzelnen Staaten inzwischen tatsächlich als in Wettbewerbsprozessen um international mobile Faktoren stehend gesehen werden können (Globalisierung, Standortwettbewerb). Geht man davon aus, daß die institutionelle Struktur eines Landes eine wesentliche Determinante für die Produktivität der dort eingesetzten Produktionsfaktoren ist, so kann der Standortwettbewerb auch als ein Wettbewerb der Staaten um möglichst wirksame institutionelle Strukturen verstanden werden.[2] Für den Wirtschaftssystemvergleich impliziert dies, daß innerhalb eines funktionsfähigen Systems

[2] Durch diese Einbeziehung der Mobilität zwischen den Staaten entsteht für den Vergleich der Wirtschaftssysteme verschiedener Staaten das zusätzliche Problem, daß durch die Möglichkeit des Zu- und Abflusses von Produktionsfaktoren die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landes nicht nur von den inländischen Institutionen abhängig ist, sondern aufgrund der institutionellen Arbitrage auch von den institutionellen Strukturen anderer Länder. So könnten in einzelnen Ländern Wachstumseinbußen auch dadurch auftreten, daß andere Länder ihre institutionellen Strukturen verbessern und über diese relative Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf dem Standortmarkt Ressourcen aus anderen Ländern abziehen. Wachstumseinbußen müssen somit nicht mit einer (absoluten) Verschlechterung der inländischen Institutionen zusammenhängen, sondern könnten – wie in jedem anderen Wettbewerb – auch auf eine relative Verschlechterung der Wettbewerbsposition aufgrund des Nachziehens anderer Wettbewerber zurückzuführen sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konkurrierender Staaten permanent komparative Institutionenanalysen von den Nachfragern nach Standorten durchgeführt werden, um die für sie jeweils günstigsten Standorte herauszufinden. Die vergleichende Analyse und Bewertung der institutionellen Strukturen von Volkswirtschaften könnte folglich im Standortwettbewerb zwischen Staaten in ähnlicher Weise durch einen Markt bewirkt werden, wie auf normalen Gütermärkten auch eine vergleichende Beurteilung der unterschiedlichen institutionellen Strukturen von Unternehmen stattfindet. Komparative Institutionenanalyse und damit Wirtschaftssystemvergleich zum Zwecke der Verbesserung von Institutionen ist folglich nicht nur Aufgabe der Wissenschaft, sondern kann auch aus der wissenschaffenden Funktion des Wettbewerbs zwischen Staaten resultieren. Voraussetzung ist aber in beiden Fällen (Wettbewerb zwischen Unternehmen bzw. Staaten), daß ein adäquater institutioneller Rahmen im Sinne einer Wettbewerbsordnung für die Sicherung der Funktionsfähigkeit dieser Wettbewerbsprozesse existiert (*Kerber* 1998 mit weiterer Literatur).

Literaturverzeichnis

Brennan, G. / *Buchanan*, J.M. (1985), The Reason of Rules, Cambridge.

Cooter, R. / *Ulen*, Th. (1996), Law and Economics, 2. A., Reading u. a.

Eucken, W. (1952/1990), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. A., Tübingen.

Hayek, F.A. von (1973), Law, Legislation and Liberty, Vol. I: Rules and Order, London.

Hodgson, G.M. (1988), Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics, Cambridge.

Kerber, W. (1998), Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 17, S. 199-230.

Milgrom, P. / *Roberts*, J. (1992), Economics, Organization and Management, Englewood Cliffs.

Nelson, R. / *Winter*, S.G. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge.

North, D.C. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge u. a.

Polinsky, A.M. (1989), An Introduction to Law and Economics, 2. A., Boston / Toronto.

Priest, G.L. (1991), The Modern Expansion of Tort Liability: Its Sources, Its Effects, and Its Reform, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, S. 31-50.

Richter, R. / *Furubotn*, E. (1996), Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.

Streit, M.E. (1992), Economic Order, Private Law and Public Policy. The Freiburg School of Law and Economics in Perspective, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 148, S. 675-704.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verdrängung von Solidargemeinschaften durch staatliche Sozialpolitik: Ordnungstheoretische Überlegungen zur Sozialpolitik

Von *Hermann Ribhegge*, Frankfurt/Oder*

A. Einleitung

Ausgangspunkt der nachfolgenden Überlegungen ist die These der Sozialstaatsskepsis von *von Humboldt*:

> „Der Staat enthalte sich aller Sorgfalt für den positiven Wohlstand der Bürger, und gehe keinen Schritt weiter, als zu ihrer Sicherstellung gegen sich selbst, und gegen auswärtige Feinde notwendig ist; zu keinem anderen Endzwecke beschränke er ihre Freiheit"
> (*von Humboldt* 1792, S. 90).

Nach dieser These „zerstört eine (sozial-)staatliche Daseinsvorsorge die Netzwerke solidarischer Selbsthilfe" (*Hegselmann*, 1995, S. 321). Dieses Dilemma ist von *Hegselmann* anhand eines einfachen Spiels analysiert und interpretiert worden.[1] Diese Darstellung soll kurz in ihren Grundzügen skizziert und weiterentwickelt werden. Nach der Darstellung des Modells sollen folgende Punkte vertieft werden.

Im Modell von *Hegselmann* ist die Wahrscheinlichkeit, auf Hilfe anderer angewiesen zu sein, exogen vorgegeben und hängt so nicht vom Verhalten des einzelnen ab. In der Realität stellen wir aber oft fest, daß Armut und Bedürftigkeit kein Schicksal sind, sondern es vom Engagement des einzelnen abhängt, sich aus der Armutsfalle zu befreien. Gerade im Bereich der Sozialhilfe finden wir Fehlanreize, die z. B. die Arbeitsaufnahme als wenig attraktiv erscheinen lassen, da ein zusätzliches Einkommen zu 100% auf die Sozialhilfe angerechnet wird. Dieser Aspekt soll anhand des Samariter-Dilemmas, wie es von *Buchanan* (1975) entwickelt wurde, behandelt werden.

Solidarische Selbsthilfe hat gegenüber staatlichen Sozialleistungen den grundlegenden Vorteil, daß Selbsthilfe auf Freiwilligkeit beruht. Sowohl der

---

* Den Teilnehmern der Tagung danke ich für die wertvollen Hinweise.

[1] Eine kürzere Fassung seines Modells findet man bei *Hegselmann* (1994b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spender als auch der Empfänger privater sozialer Leistungen ist im Prinzip frei in seiner Entscheidung. Von daher ist zu erwarten, sieht man von Externalitäten ab, daß diese freiwilligen Arrangements zu effizienten „Tauschakten" führen. Diese Arrangements setzen aber irgendeine Form des Altruismus voraus. Zum Begriff des Altruismus haben wir meist eine affirmative Beziehung, auch wenn dieser Begriff mehr oder weniger diffus ist. Entsprechend sollen die unterschiedlichen Konzepte des Altruismus skizziert werden um aufzuzeigen, welche unterschiedlichen Reaktionen auf staatliche sozialpolitische Interventionen möglich sind – je nachdem, welche Definition von Altruismus man verwendet. Darüber hinaus soll – wie schon beim Samariter-Dilemma skizziert – gezeigt werden, daß Altruismus nicht immer effiziente Lösungen bei sozialen Konflikten generiert und von daher durchaus ein staatlicher sozialpolitischer Handlungsbedarf bestehen kann.

Die Frage der Effizienz von Netzwerken solidarischer Selbsthilfe wird bedeutsam, wenn man deren interne Struktur betrachtet. Zwei grundlegend verschiedene Grundstrukturen kann man dabei gegenüberstellen: Zum einen kann man ein Netzwerk als ein Geflecht bilateraler Beziehungen – wie dies *Hegselmann* tut – verstehen. Zum anderen kann man die Aufgabe solidarischer Selbsthilfe als die Produktion eines öffentlichen Gutes interpretieren, bei der sich alle Netzwerkteilnehmer mehr oder weniger simultan an der Finanzierung des öffentlichen Gutes beteiligen müssen. Stimmt man dieser letzteren Interpretation zu, dann ergeben sich die typischen Organisationsprobleme für öffentliche Güter, und es ist davon auszugehen, daß es meist zu einer suboptimalen Versorgung kommt, wenn nicht entsprechende institutionelle Vorkehrungen getroffen werden.

Wie *Weisbrod* (1975) betont, gibt es aber durchaus Chancen, daß Private anstelle des Staates öffentliche Güter anbieten können, wenn der Staat diese Nachfrage nicht ausreichend befriedigt. Nach *Weisbrod* können öffentliche Güter nicht nur von Privaten produziert werden, sondern es existieren oft auch substitutive Güter, die rein privat sind und als Alternative zu den öffentlichen Gütern von den Privaten relativ problemlos angeboten werden können. Dies gilt z. B. für das Gut Sicherheit, das sowohl im Netzwerk Familie, durch den Staat und durch eine private Versicherung produziert werden kann. Bei dem Gut Sicherheit betonen wir den Aspekt einer gerechten Einkommensverteilung, auf die sich ex ante die Versicherungsnehmer im Sinne einer fairen Versicherung einigen. Wir werden zeigen, daß nicht nur Netzwerke solidarischer Selbsthilfe, sondern auch private Versicherungen und auch der Staat, worauf ja besonders *Sinn* (1997) hinweist, Schwierigkeiten haben, dieses Gut Sicherheit zu produzieren. Zum Schluß des Beitrages werden einige qualitative Aspekte diskutiert, die zu einer Relativierung der Effizienz von Solidargemeinschaften in einer komplexen, risikobehafteten modernen Gesellschaft führen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Zerstörung solidarischer Selbsthilfe im Deutschen Kaiserreich

Betrachtet man das Spannungsfeld zwischen sozialpolitischen Aktivitäten von solidarischen Netzwerken und denen des Staates, so stellen wir fest, wenn wir die Entwicklung der Sozialquote betrachten, daß der Einfluß des Staates im Bereich der Sozialpolitik kontinuierlich gestiegen ist. Dies wird in Abbildung 1 deutlich.

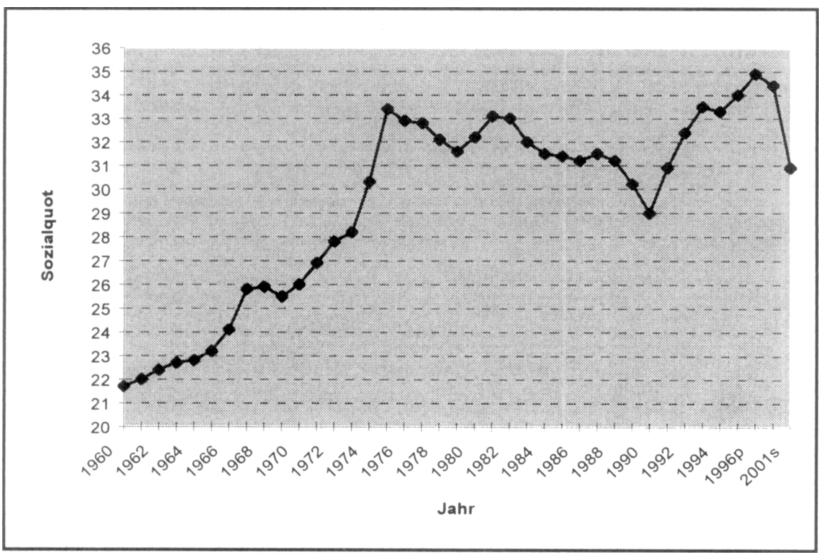


Abbildung 1: Entwicklung der Sozialquote

Diese Entwicklung muß nicht per se als ineffizient angesehen werden, sofern sie den Präferenzen der Bürger entspricht. Steigender Wohlstand spricht eigentlich nicht dafür, daß der Staat seine sozialpolitischen Aktivitäten erhöht. Andererseits kann man auf zunehmende Risiken hinweisen, die zu einer Zunahme von Versicherungsleistungen durch den Staat spricht. Dem ist entgegenzuhalten, daß diese Versicherungsleistungen durchaus von privaten Versicherungen erbracht werden können. Darüber hinaus ist auch darauf hinzuweisen, daß die Sozialquote nur unzureichend den enormen Umfang sozialpolitischer Maßnahmen des Staates widerspiegelt. Man denke nur an die gesetzlichen Vorschriften im Bereich des Kündigungsschutzes, der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall durch den Staat usw., durch die erhebliche Ressourcen gebunden werden. Daß die Ausweitung staatlicher sozialpolitischer Maßnahmen nicht uneingeschränkt im Interesse der Bürger ist, zeigt sich schon in den sozialpolitischen Aktivitäten *Bismarcks* im Deutschen Kaiserreich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dabei wird die grundlegende Wende in der deutschen Sozialpolitik oft auf die Kaiserliche Botschaft von 1881 datiert, in der zum ersten Mal die staatliche sozialpolitische Verantwortung des Reiches für seine Bürger verkündet wurde. Dabei wurde übersehen, daß auch schon zu diesem Zeitpunkt eine Vielzahl durchaus funktionsfähiger sozialpolitischer Einrichtungen existierte. Zu denken ist hier an die schon auf das Mittelalter „zurückgehenden Formen der genossenschaftlichen Selbsthilfe, die auf dem Prinzip der Solidarität ihrer Mitglieder beruhten, aber auch Hilfe gegenüber notleidenden Nichtmitgliedern leisteten" (*Ritter* 1988, S. 15). Dazu gehörten die Gilden reisender Kaufleute, die Zünfte der Handwerker usw. Im Verlauf der Industrialisierung gewannen nach *Schmidt* (1988, S. 21) die „zahlreichen Sozialfürsorge- und Versicherungseinrichtungen auf genossenschaftlicher, kommunaler und betrieblicher Basis" an Bedeutung. So waren vor der Einführung der Gesetzlichen Krankenversicherung von 1883 „rund eine Million Arbeitnehmer gegen Krankheit und teilweise auch gegen Unfall und Invalidität versichert." Neben den kommunalen und von den Gewerkvereinen getragenen Arbeitslosenversicherungen existierten auch gewerbsmäßige Stellenvermittlungen, die nach *Faust* (1982, S. 258) Mitte der 1890er Jahre ca. 6000 Büros unterhielten und in Bayern und Preußen rund 2/3 aller Arbeitsvermittlungen vornahmen. Insbesondere der gewerkschaftliche Arbeitsnachweis hatte eine Vielzahl von sozialpolitischen Aufgaben für die Arbeitnehmer zu erfüllen, wie Regulierung des Arbeitsangebots, um höhere Löhne durchzusetzen, Arbeitslosenunterstützung sowie Erhöhung des Organisationsgrades der Gewerkschaften.

Dieser Sozialpolitik „von unten" wurde mit der Kaiserlichen Botschaft die autoritäre, auf Zwang aufbauende *Bismarck*sche Sozialpolitik „von oben" entgegengesetzt. Durch die Einführung der Zwangsmitgliedschaft wurde den auf Freiwilligkeit beruhenden sozialpolitischen Einrichtungen die Grundlage entzogen. Einem Systemwettbewerb zwischen privaten und staatlichen Sicherungseinrichtungen, der auch heute nur eingeschränkt existiert, fehlten damit die Voraussetzungen, so daß sich nicht das effizienteste System im Wettbewerb durchsetzen konnte. Die *Bismarck*sche Sozialpolitik diente nicht primär sozialpolitischen Zielen. Diese Politik des „Zuckerbrots und der Peitsche" hatte vielmehr die Funktion, den bürgerlichen Staat vor der Sozialdemokratie und den Gewerkschaften mit ihren umstürzlerischen Bestrebungen zu schützen. Dies sollte zum einen mit dem Sozialistengesetz und zum anderen mit der Absicherung der Arbeiter über die Sozialversicherung erzielt werden. Von daher ist es nicht verwunderlich, daß die Sozialdemokratie alle sozialpolitischen Gesetzesvorlagen als eine Instrumentalisierung der Sozialpolitik ablehnte. Denn das „Ziel der *Bismarck*schen Sozialpolitik waren nur vordergründig bedürftige soziale Schichten und Klassen, im Kern war es der gesicherte Bestand des preußisch-deutschen Staates nach *Bismarck*schem Bilde gegen die andrängende Arbeiterbewegung. Die Sozialpolitik ist in der Tat nicht aus Liebe, son-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dern aus Furcht geboren worden" *Hentschel* (1980, S. 47). Entsprechend den Überlegungen von *North* (1981) setzen sich so im Systemwettbewerb nicht die effizientesten, sondern die unter Verteilungsinteressen attraktivsten Institutionen durch.

Während die staatliche Sozialpolitik in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts eine Stärkung der sozialen Selbsthilfe der Arbeitnehmer anstrebte, beinhaltete die *Bismarck*sche Sozialpolitik „eine Wende zur zentralstaatlich besorgten bzw. zentralstaatlich auferlegten Sozialversicherung" (*Schmidt* 1988, S. 22). Adressat dieser Sozialpolitik war nicht die arme Bevölkerung, sondern waren die „organisations- und konfliktfähigen Industrieanbieter" (*Schmidt* 1988, S. 23). Durchgesetzt wurde diese Politik der Disziplinierung der Arbeiterschaft durch Sozialpolitik, worauf besonders *Alber* (1982, S. 133 f.) hinweist, nicht in parlamentarischen Systemen, sondern in autoritär regierten Ländern wie dem Deutschen Reich.

C. Der spieltheoretische Rahmen

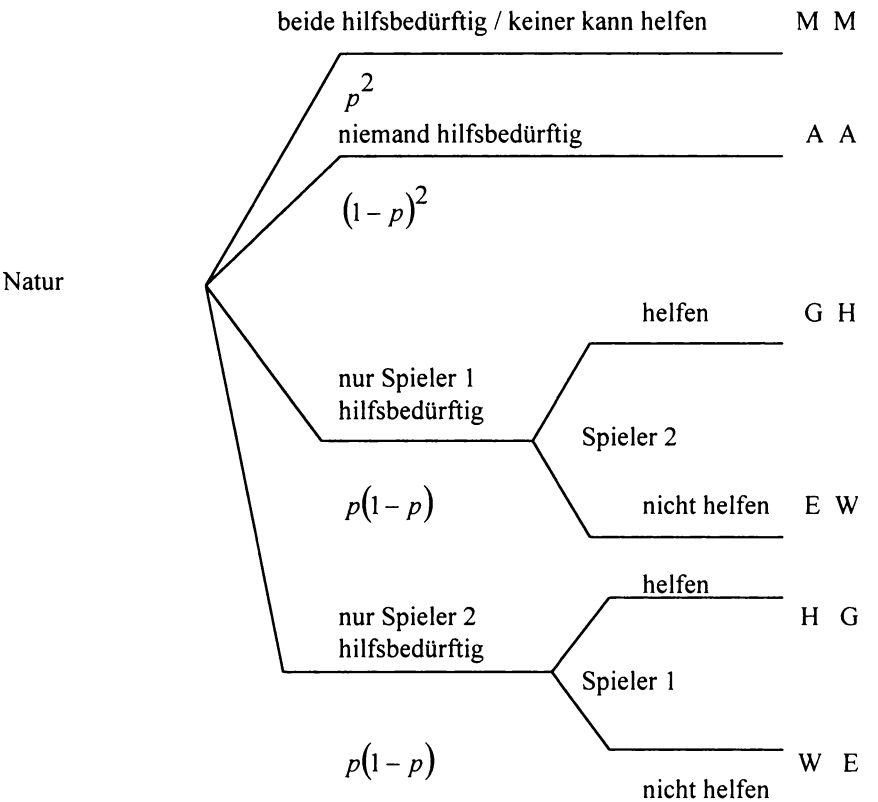
Im folgenden sollen anhand eines von *Hegselmann* entwickelten nicht-kooperativen Spiels die Auswirkungen staatlicher Fürsorge auf die Stabilität von solidarischen Netzwerken dargestellt werden. Ausgangspunkt der Überlegungen von *Hegselmann* ist ein einfaches 2-Personen-Spiel in extensiver Form, wie es in Abbildung 2 dargestellt ist.

In dem Spiel sind zwei Umweltsituationen möglich. Zum einen kann man mit der Wahrscheinlichkeit p hilfsbedürftig werden, und jeder Spieler erhält unabhängig von seiner Verhaltensweise die Auszahlung M, wenn beide mit der entsprechenden Wahrscheinlichkeit p^2 hilfsbedürftig sind und sich so auch nicht gegenseitig helfen können.

Ist niemand von beiden hilfsbedürftig (Wahrscheinlichkeit $(1\text{-}p)^2$), so ist solidarisches Verhalten überflüssig, und beide erhalten die Auszahlung A. Interessanter sind die beiden Fälle, in denen ein Spieler hilfsbedürftig ist, hingegen der andere so gestellt ist, daß er helfen kann. Hier hat der mit der Wahrscheinlichkeit (1-p) Gutgestellte zwei Optionen: zu helfen oder Hilfe zu unterlassen. Ist nur der Spieler 1 mit der entsprechenden Wahrscheinlichkeit (1-p)p hilfsbedürftig, so erhält er die Auszahlung G. Wenn der Spieler 2 hilft, verfügt dieser hier über die Auszahlung H.

Hilft Spieler 2 nicht, so erhält er die höhere Auszahlung $W>H$ und der Spieler 1 die schlechtere Auszahlung $E<G$. Da ein symmetrisches Spiel vorliegt, ist für Spieler 2 die Auszahlung analog, wenn er selbst in der Situation der Hilfsbedürftigkeit ist. Entscheidend für dieses Spiel ist, daß es für den Helfenden immer finanziell vorteilhafter ist, nicht zu helfen, und daß der Hilfsbedürftige durch die fremde Hilfe auch tatsächlich bessergestellt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Bedingungen: $G > E$ und $W > H$, $0 < p < 1$.

Abbildung 2: Solidaritätsspiel

Um die Anreizstruktur dieses Spieles deutlich zu machen ist es sinnvoll, es in Normalform darzustellen, wie dies in Abbildung 3 gegeben ist.

	Solidarisch (Kooperativ)	Unsolidarisch (Defektiv)
Solidarisch (Kooperativ)	R R	S T
Unsolidarisch (Defektiv)	T S	P P

Abbildung 3: Normalform des Solidaritätsspiels

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Interpretieren wir Helfen als kooperatives und Nicht-Helfen als nicht-kooperatives Verhalten, so sehen wir, daß für die Auszahlungsmatrix gilt:

$$R=(1-p)^2A+p^2M+p(1-p)H+p(1-p)G,$$

$$P=(1-p)^2A+p^2M+p(1-p)W+p(1-p)E,$$

$$S=(1-p)^2A+p^2M+p(1-p)H+p(1-p)E,$$

$$T=(1-p)^2A+p^2M+p(1-p)W+p(1-p)G.$$

Betrachten wir die Auszahlungswerte (R, T, S, P), so sehen wir, daß nicht zu helfen die dominante Strategie ist. Damit ist das Strategienpaar aus „nicht kooperieren" ein *Nash*-Gleichgewicht. Denn annahmegemäß ist W>H, so daß nicht zu helfen immer vorteilhafter ist als zu helfen. Und daraus folgt, daß T>R und P>S ist. Aus dem Rationalkalkül des einzelnen ist es also optimal, sich unsolidarisch zu verhalten. Dieses Ergebnis ist gesellschaftlich solange unproblematisch, wie P>R ist, so daß die Verfolgung des Eigennutzen zu gesamtwirtschaftlich erwünschten Resultaten führt. Gilt aber R>P, dann sind die Bedingungen für ein Prisoners-Dilemma erfüllt und die paretooptimale kooperative Lösung wird nicht verwirklicht. Nun ist aber R>P genau dann, wenn (G-E)>(W-H) ist. *Hegselmann* nennt den Betrag G-E den Solidaritätsgewinn und W-H die Solidaritätskosten. Übersteigt der Solidaritätsgewinn die Solidaritätskosten, so ist der Nutzenzuwachs bei dem Hilfsbedürftigen, der unterstützt wird, größer als die Nutzeneinbuße bei dem Helfenden.

Der Staat kann nun durch sozialpolitische Maßnahmen im Modell von *Hegselmann* die Auszahlungsmatrix und damit die Incentives für die Beteiligten ändern. Bei hinreichend großen Änderungen der Auszahlungsmatrix um ΔG, ΔE, ΔW und ΔH wäre der Staat in der Lage, das Prisoners-Dilemma zu lösen. Es ist aber zu bezweifeln, daß ein Staat in der Lage ist, durch finanzielle Transfers den Solidaritätsgewinn – z. B. durch Erhöhung der Sozialhilfe um ΔE – so stark zu senken bzw. die Kosten so stark zu erhöhen, daß kooperatives Verhalten nicht mehr gesellschaftlich erwünscht ist bzw. kooperatives Verhalten individuell vorteilhaft wird (mit $T \leq R$). Wir nehmen also im folgenden an, daß der Staat durch seine Transfers die Rangordnung in der Auszahlungsmatrix, die für das Prisoners-Dilemma konstitutiv ist, nicht ändern kann.

D. Alternative Spielsituationen

I. Das iterative Solidaritätsspiel

Solidarische Netzwerke sind nur dann funktionsfähig, wenn sie langfristig angelegt sind. Nur dann werden sie, wie *Axelrod* (1984) nachgewiesen hat, kooperative Lösungen aufgrund des "shadow of the future" realisieren, die in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einem Superspiel ein *Nash*-Gleichgewicht gemäß dem *Folk*-Theorem darstellen. Wird das Prisoners-Dilemma unendlich oft gespielt, so können die Spielteilnehmer, indem sie die Strategie TIT for TAT wählen, bei der jeder Spieler sich in der ersten Runde kooperativ verhält und sich in allen anderen Runden die Verhaltensweise des anderen Spielers in der jeweiligen Vorrunde zu eigen macht, ein paretooptimales *Nash*-Gleichgewicht realisieren. Voraussetzung für die Realisierung eines solchen paretooptimalen *Nash*-Gleichgewichts ist, daß die Spieler nicht zu sehr die Zukunft abdiskontieren. Nur wenn der Diskontfaktor α hinreichend groß ist, existiert ein paretooptimales *Nash*-Gleichgewicht. Nach *Hegselmann* (1995, S. 341) liegt der kritische Wert, den der Diskontfaktor übersteigen muß, bei

$$\alpha = \frac{1}{1 - p(1-p)\left(1 - \frac{G-E}{W-H}\right)}$$

Im iterativen Spiel kann also der Staat die Chancen für eine kooperative Lösung dadurch erhöhen, daß er das Gewinn-/Kosten-Verhältnis erhöht, da dann der kritische Schwellenwert $\hat{\alpha}$ sinkt.

Betrachten wir aus dieser Perspektive die Sozialpolitik des Staates, so sehen wir, daß sich die These *von Humboldt*s bestätigt. Erhöht der Staat durch seine Sozialpolitik z. B. bei der Sozialhilfe den Wert von E um ΔE und sichert er damit die Hilfsbedürftigen besser finanziell ab, so verschlechtert sich damit das Gewinn-/Kostenverhältnis. Der kritische Schwellenwert $\hat{\alpha}$ steigt, so daß eine kooperative Lösung und solidarisches Verhalten unwahrscheinlicher werden und es zum Zusammenbruch der Solidarbeziehung kommt. Dieser Crowding-out-Effekt staatlicher Transfers, bei dem freiwillige Hilfeleistungen der Privaten zurückgedrängt werden, ist darauf zurückzuführen, daß sich Hilfe für andere heute nicht mehr lohnt, da die Reziprozität in Frage gestellt wird. Ist der Solidaritätsgewinn G-E relativ groß, dann hat jeder Interesse, daß andere einem helfen, wenn man in der Zukunft selbst in Not gerät. Ist aber der Gewinn nur gering, dann ist man in der Zukunft bei Notlagen nicht auf die Hilfe anderer angewiesen, da ja der Staat ein ausreichendes Existenzminimum garantiert. Entsprechend ist die Bereitschaft heute gering, sich anderen gegenüber kooperativ zu verhalten, damit sich diese dann in der Zukunft entsprechend revanchieren.

Aber nicht jede Politik der verstärkten Existenzsicherung zerstört die Solidarität von Netzwerken. In Situationen, in denen aufgrund einer Notlage keiner dem anderen helfen kann und jeder nur die Auszahlung M erhält, bewirkt eine Erhöhung von M um ΔM keine Zerstörung der Solidargemeinschaft, da die Gewinn-/Kostenrelation nicht geändert wird. Genau dieser Überlegung entspricht das Subsidiaritätsprinzip. Zum Beispiel soll nur dann einer Familie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durch Sozialhilfe geholfen werden, wenn die Familie selbst nicht in der Lage ist, ihre Krisensituation zu bewältigen. Sind aber einige Familienangehörige in der Lage zu helfen, dann unterläßt der Staat seine Hilfeleistung und fordert die Solidarität der Familienangehörigen ein.

Im folgenden sollen nun einige Schwächen des spieltheoretischen Modells von *Hegselmann* herausgearbeitet und das Modell weiterentwickelt werden.

II. Das Samariter-Dilemma

Im obigen Modell war die Wahrscheinlichkeit p, hilfsbedürftig zu werden, als Datum vorgegeben. Diese Exogenisierung von p ist aber – gerade wenn es um staatliche Sozialleistungen, aber auch um karitative Hilfe von Privaten geht – mehr als problematisch. So zeigt die Suchtheorie auf, daß die Wahrscheinlichkeit, weiter arbeitslos zu sein, signifikant von der Dauer und der Höhe des Arbeitslosengeldes bzw. der Arbeitslosenhilfe abhängt. In den USA gibt es z. B. eine heftige Kontroverse – sowohl im wissenschaftlichen als auch im politischen Bereich –, ob das AFDC-Programm, bei dem nur alleinstehende, unverheiratete Mütter mit Kindern bei geringem Einkommen anspruchsberechtigt sind, nicht dazu führt, daß die Anzahl der unehelichen Kinder – gerade bei jungen Müttern – zunimmt, die Männer verstärkt ihren Unterhaltsverpflichtungen nicht nachkommen und die jungen Mütter auf eine Ehe verzichten.[2] Insbesondere die Ausgestaltung der Sozialhilfe, bei der nur ein geringfügiger Betrag dazuverdient werden darf, der nicht auf die Sozialhilfe angerechnet wird, zerstört den Anreiz, Arbeit aufzunehmen, da das Arbeitseinkommen zu 100% besteuert wird. Die Anrechnung finanzieller Leistungen seitens des Partners in eheähnlichen Beziehungen reduziert die Bereitschaft, solidarische Beziehungen einzugehen. Weiß der einzelne, daß er in Notzeiten mit der Hilfe anderer rechnen kann, so wird er sich strategisch verhalten und bewußt die Hilfe anderer in Anspruch nehmen, so daß p steigt und der Bedarf an Solidarität so stark zunimmt, daß das solidarische Netzwerk überfordert wird. Diesen Sachverhalt hat *Buchanan* (1975) in einem einfachen Spiel modelliert, das in der nachstehenden Abbildung 4 in leicht modifizierter Form dargestellt wird.

Der potentiell hilfsbedürftige Spieler II muß sich entscheiden, ob er arbeiten will. Für Spieler I, der eine altruistische Einstellung hat, ist es immer vorteilhaft, dem anderen zu helfen (dominante Strategie). Da aber der potentiell Hilfsbedürftige dies weiß, kann er sich strategisch verhalten und dadurch, daß er nicht arbeitet, die für ihn maximale Auszahlung von 4 durchsetzen. Die Hilfsbereitschaft schafft so einen Anreiz beim Empfänger, nicht zu arbeiten. Diese Disincentives solidarischen Verhaltens gefährden jedes solidarische

---

[2] Eine kritische Überprüfung dieser These findet man bei *Stevans* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Netzwerk, da p steigt. Damit nimmt die Anzahl der Hilfsbedürftigen zu und die Anzahl derjenigen, die helfen können, ab.

		Spieler II	
		arbeiten	nicht arbeiten
Spieler I	nicht helfen	2 2	1 1
	helfen	5 3	3 4

Abbildung 4: Samariter-Dilemma

Hingegen ist der Staat wesentlich eher in der Lage, dieses Samariter-Dilemma zu bewältigen, so daß er oft anstelle von solidarischen Netzwerken Hilfe leistet und so einen Crowding-out-Effekt bewirkt. Zum einen ist das Drohpotential des Staates meist größer als das in solidarischen Netzwerken. Je anonymer und verrechtlichter eine Beziehung ist, um so glaubwürdiger ist die Drohung, bei Arbeitsverweigerung Kürzungen vorzunehmen, wie dies z. B. das Sozialhilfegesetz vorsieht. Darüber hinaus kann der Staat gering bezahlte Arbeitsplätze anbieten und so die Aufnahme einer Beschäftigung erzwingen. Aus der Anonymität der Beziehung folgt, daß der Staat als Institution keine direkte emotionale Beziehung zum einzelnen Hilfebedürftigen hat. Von daher ist er wesentlich weniger erpreßbar als ein solidarisches Netzwerk, in dem enge Face-to-face-Beziehungen existieren und altruistische Einstellungen dazu führen, wie *Bernheim / Stark* (1988) zeigen, daß Drohungen meist unglaubwürdig sind.

III. Der Crowding-out-Effekt bei alternativen Formen des Altruismus

Bisher haben wir die Präferenzen der Hilfeleistenden nur rudimentär und indirekt über die jeweilige Auszahlungsmatrix dargestellt. Inwieweit dabei tatsächlich Altruismus vorlag, wurde nicht deutlich. Nun ist der Begriff Altruismus selbst ein relativ vager Begriff. Und von daher ist es sinnvoll, einige begriffliche Abgrenzungen vorzunehmen, bevor wir die Relevanz von Altruismus für solidarische Netzwerke herausarbeiten und bestimmen, inwieweit staatliche Transfers bei Altruismus Hilfeleistungen beeinflussen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betrachten wir das obige iterative Solidaritätsspiel, so können wir die Solidarität der Netzwerkteilnehmer in Anlehnung an *Cox / Jakubson* (1995) auch als austauschmotivierte Hilfe interpretieren. Es gilt die Regel: Helfe heute anderen, damit diese morgen dir helfen werden. Solch eine spezifische Form von Altruismus liegt vor, wenn Eltern ihren Kindern das Haus in der Hoffnung überschreiben, daß die Kinder sie im Alter fürsorglich pflegen. Diesen Transfers liegt ein impliziter Vertrag zugrunde, dessen Einhaltung vom Spender nicht erzwungen werden kann. Bei dieser Motivation gibt es auch keinen Crowding-out-Effekt staatlicher Leistungen, sofern der Staat nicht freiwillig die durch den Transfer erwünschten Leistungen erbringt. Diese Form des Altruismus ist nach *Stark* (1995, S. 13) um so attraktiver, je weniger ein funktionsfähiger Markt existiert, auf dem vollständige Verträge abgeschlossen werden können. Gerade die Familie baut zu einem großen Teil nach *Cox / Jakubson* (1995) auf dem Austauschmotiv und nicht auf reinem Altruismus auf. Dominiert das Austauschmotiv, so müssen staatliche Transfers nicht zu einem Crowding-out-Effekt führen. Erhöht z. B. der Staat seine Bafög-Zahlungen, so werden die Eltern, wenn sie austauschmotiviert sind, nicht unbedingt ihre Zahlungen an die Kinder einschränken.

Unterstützen sie ihre Kinder, damit sie z. B. weiter in der Familientradition Medizin studieren, so können sie unter Umständen sogar aufgrund der Bafög-Erhöhung gezwungen sein, ihre Transfers zu erhöhen. Denn die Kinder werden durch die Bafög-Erhöhung unabhängiger und können so eher nach ihren eigenen Präferenzen studieren.

Bei austauschmotivierten Transfers ist noch aus einem anderen Grund zu erwarten, daß mit steigendem Einkommen des Empfängers die Transfers sogar steigen: Je höher das Einkommen der Empfänger ist, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß diese in Zukunft finanziell in der Lage sind, dem dann unter Umständen notleidenden Spender zu helfen. Personen, die in der Armutsfalle stecken, austauschmotiviert zu helfen, lohnt nicht. Dieser Aspekt wird im Modell von *Hegselmann* dadurch ausgeschlossen, daß die Wahrscheinlichkeit p, hilfebedürftig zu werden, nicht autokorreliert ist. Diese Annahme ist recht unrealistisch. Ihr Aufheben führt – wie wir noch zeigen werden – zu erheblichen Modifikationen des Modells.

Während bei austauschmotivierten Transfers die Beziehung zwischen sozialpolitischen Leistungen und privaten Transfers eher positiv ist, liegt ein vollkommener Crowding-out-Effekt vor, wenn die Spender sich vollkommen altruistisch verhalten. Vollkommener Altruismus bedeutet, daß Spender und Empfänger über ein gemeinsames Budget und über eine gemeinsame Zielfunktion $U=U(U^1, U^2)$ verfügen, die sie unter der Budgetrestriktion maximieren, wobei U^1 und U^2 die jeweiligen Nutzen darstellen. Dieser von *Samuelson* (1956), *Becker* (1981) u. a. entwickelte Ansatz wurde von *Barro* (1974) intensiv zur Untersuchung intergenerativer Umverteilungen genutzt. Bei vollkom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

menem Altruismus ist die Verteilung in der Solidargemeinschaft unabhängig von den erzielten Einkommen der Mitglieder. Erhöht z. B. der Staat das Kindergeld und finanziert er dies mit einer höheren Besteuerung der Eltern, so hat dies keine Auswirkung auf die Nutzenverteilung in der Familie. Die Eltern kürzen nur im Ausmaß der Kindergelderhöhung ihre Transfers an die Kinder.

Ein vollkommener Crowding-out-Effekt würde nicht eintreten, wenn der Spender staatliche Transfers als diskriminierend und entwürdigend ansehen würde. Erhalten z. B. die Eltern Fürsorgeleistungen aufgrund eines niedrigeren Einkommens, so könnten die Kinder solche staatlichen Leistungen als entwürdigend ablehnen und stattdessen selbst den Einkommensausfall ausgleichen. Wie aber *Rosenzweig / Wolpin* (1994) in ihrer empirischen Studie nachgewiesen haben, ist zumindest in den USA dieser Effekt nicht gegeben. Dort werden am Markt erzielte Einkommen und staatliche Sozialtransfers als äquivalent angesehen.

Wie aber *Altonji / Hayash / Kotlikoff* (1992) nachgewiesen haben, liegt zumindest in den Familien kein vollkommener Altruismus vor. Durchaus von Relevanz ist eine Form des Altruismus, die *Pollak* (1988, S. 242) als paternalistischen Altruismus bezeichnet und die sehr stark dem austauschorientierten Transfer entspricht. Hier will der Spender nicht allein den Nutzen des Empfängers erhöhen, sondern er hat bestimmte Vorstellungen über das erwünschte Verhalten und den Konsum des Empfängers. So wünschen die Eltern nicht, daß ihre Kinder ihr Taschengeld für Süßigkeiten ausgeben, sondern bevorzugen z. B. den Kauf von Literatur. Kennzeichnend ist für den Fall des paternalistischen Altruismus, daß In-kind-Transfers – z. B. Sachleistungen – reinen finanziellen Leistungen überlegen sind, da man durch sie das Verhalten und den Konsum des Empfängers gezielt steuern kann, sofern keine Ausweichreaktionen möglich sind. Hier tauchen im Vergleich zu staatlichen Steuerungseinrichtungen erhebliche Schwierigkeiten bei der Realisierung der gewünschten Allokation in solidarischen Netzwerken auf, die wir schon oben für den Fall der Steuerung des individuellen Verhaltens des Empfängers bei austauschmotivierten Transfers angesprochen hatten. Ein Crowding-out-Effekt tritt hier auf, wenn die Einstellung des Staates mit der paternalistischen Einstellung des Spenders übereinstimmt. Je stärker die Zielsetzungen zwischen Staat und Spender divergieren, desto geringer ist der Crowding-out-Effekt.

Bis jetzt haben wir die Präferenzen und Normen der Empfänger als gegeben angesehen. *Stark* (1995, S. 49 ff.) weist auf eine andere Form von Altruismus hin, die man als demonstrativen Altruismus interpretieren kann. Dabei geht es darum, durch Transfers an Dritte eine Nachahmung im eigenen solidarischen Netzwerk zu bewirken. Nach Stark helfen die Eltern ihren Großeltern nicht aus reiner Liebe, sondern in der Hoffnung, daß ihre eigenen Kinder ihr Verhalten übernehmen und sich verpflichtet fühlen, später für ihre Eltern zu sorgen. Die Transfers dienen so zum Aufbau eines Sozialkapitals im Sinne von *Coleman*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1992, S. 334) und sichern den Generationenvertrag. Bei diesen Transfers ist es wichtig, daß sie häufig vorkommen und daß sie auch von den Kindern bewußt wahrgenommen werden. In-kind-Transfers sind dafür wesentlich geeigneter als reine finanzielle Leistungen. Bei diesen demonstrativen Transfers kann es aber durchaus zu einem Crowding-out-Effekt kommen. Je besser in unserem Beispiel der Staat die Großeltern versorgt, um so weniger Möglichkeiten bieten sich für die Eltern, ihre Hilfsbereitschaft vor den Kindern zu demonstrieren.

Bis jetzt war die Zielsetzung der Transfers, das Nutzenniveau bei dem Empfänger zu beeinflussen. Völlig anders stellt sich die Situation dar, wenn die Transferaktivitäten einen Selbstwert besitzen. *Abrams / Schitz* (1978, S. 32) sprechen von der "Better-to-give-than-receive"-Motivation. Der Spender ist gar nicht an der Effizienz seiner Spende interessiert, sondern die Spende dient nach *Ackerman* (1996, S. 712) der Befriedigung seines Selbstwertgefühls, der Erfüllung seiner moralischen Verpflichtungen und der Gewinnung von Ansehen in der Gesellschaft. Unter letzterem Aspekt ist es besonders wichtig, daß die Spende nicht anonym, sondern öffentlich vollzogen wird, wie dies *Harbaugh* (1988) analysiert. Bei dieser Form des Altruismus stellt sich die Nutzenfunktion des Spenders in der Form $U=U(U^{I},T)$ dar, wobei T die Höhe des Transfers angibt. Bei dieser Form des Altruismus besteht kein Crowding-out-Effekt, sofern der Staat ausreichenden Spielraum zum Helfen läßt, was wohl im allgemeinen gegeben ist.

Spender, für die Spenden reinen Selbstwert haben, werden oft auch in die Kategorie der intrinsischen Motivation eingeordnet. In Anlehnung an die Studie von *Titmuss* (1970) zur Bereitschaft, Blut zu spenden, befürchtet *Frey* (1997, S. 81 ff.) einen Verdrängungseffekt, wenn der Spendendienst reguliert und Spenden finanziell entlohnt werden. Auch für die Beurteilung der Pflegeversicherung sowie generell für solidarische Netzwerke ist diese Überlegung von *Frey* durchaus relevant. Daß es bei der Bezahlung von Blutspenden aber tatsächlich zu einem Verdrängungseffekt der intrinsischen Motivation kommt, ist fraglich. Den Rückgang freiwilliger Spenden kann man sehr gut mit dem ökonomischen Ansatz, wie dies *Arrow* (1975) tut, erklären, der primär auf der extrinsischen Motivation aufbaut. Durch die Honorierung von Blutspenden kommt es aufgrund des Substitutionseffekts dazu, daß Personen spenden, denen es primär ums Geld geht. Damit verliert aber Blutspenden an Exklusivität für den gutgestellten Spender, der auf das Spendenhonorar nicht angewiesen ist. Blutspenden ist dann nicht mehr in der Gesellschaft eine besonders geachtete Tätigkeit, insbesondere, wenn Außenstehende nicht mehr zwischen bezahlten und unbezahlten Spendern unterscheiden können. Der Grenznutzen des Spenders sinkt entsprechend, und die Spendenbereitschaft derjenigen, die aus „Altruismus" spenden, geht zurück.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Bilaterale versus multilaterale Interaktionen

Das Modell von *Hegselmann* ist als ein Zwei-Personen-Spiel konzipiert, bei dem die bilateralen Interaktionen im Vordergrund stehen. Nun reduzieren sich aber solidarische Netzwerke nicht auf rein bilaterale Beziehungen. Natürlich gibt es relativ starke bilaterale Beziehungen – man denke nur an solidarisches Verhalten zwischen Ehepartnern, an Mutter-Kind-Beziehungen usw. Und wie *Axelrod* (1984) gezeigt hat, können sich in Netzwerken kooperative bilaterale Beziehungen durchsetzen. Diese Evolution kooperativer Beziehungen setzt aber eine gewisse Stabilität in den Beziehungen im solidarischen Netzwerk voraus. Für Partner, denen man in der Zukunft nicht mehr begegnet, wird man keine Vorleistungen erbringen. Je instabiler familiale Beziehungen sind (jede 3. Ehe wird in der Bundesrepublik geschieden) und je höher die Mobilität der Partner ist, um so schwerer werden sich kooperative Beziehungen etablieren.

In Netzwerken stellen sich dagegen soziale Aufgaben, die einen multilateralen Charakter haben und die sich auf rein bilaterale Beziehungen nicht reduzieren lassen. Es geht hier um die Produktion von öffentlichen Gütern in solidarischen Netzwerken. Zu denken ist hier an öffentliche Versorgungseinrichtungen, die von Armen kostenlos in Anspruch genommen werden können, Beratungsstellen usw. Bei diesen öffentlichen Gütern reicht aber vollkommener Altruismus nicht aus, wie dies *Andreoni* (1988), *Sugden* (1984) u. a. gezeigt haben. Selbst wenn alle Netzwerkteilnehmer aus reinem Altruismus bereit sind, über Spenden die Finanzierung des gewünschten öffentlichen Gutes zu finanzieren, so wird ein Altruist im allgemeinen nicht zu spenden bereit sein. Denn er muß davon ausgehen, daß seine Spende nur von marginaler Bedeutung und für die Finanzierung in einem großen Netzwerk bedeutungslos ist. Da alle so denken, werden rational kalkulierende Altruisten die Finanzierung eines öffentlichen Gutes nicht zustande bringen. Erleichtert wird die Erstellung des öffentlichen Gutes, wenn für die Altruisten die Spende einen Selbstwert hat. Dann ist es für den Spender relativ egal, was mit seinem Geld passiert. Wichtig ist nur für ihn selbst, daß er gespendet hat.

Auch wenn durch Altruismus die Außenseiterproblematik bei öffentlichen Gütern nicht gelöst wird, so bietet ein an Normen und moralischen Prinzipien ausgerichteter Altruismus nach *Sugden* (1984) die Chance, das Finanzierungsproblem zu lösen. Haben nämlich Altruisten eine starke moralische Einstellung und halten sie es für unfair, sich als Außenseiter zu verhalten, wenn die anderen ihren Beitrag leisten, dann kann sich in einem solidarischen Netzwerk das Prinzip der Solidarität etablieren, indem sich der einzelne das Beitragsniveau der anderen, sofern es nicht höher als die eigene fiktive Zahlungsbereitschaft ist, zu eigen macht. *Sugden* zeigt, daß sich bei dieser Verhaltensnorm ein effizientes Gleichgewicht etablieren kann.

Solidarische Netzwerke sind so durchaus in der Lage, ein öffentliches Gut zu produzieren, wie wir dies ja auch oft in der Realität feststellen. Und – wor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf *Weisbrod* (1975) besonders hinweist – der Staat selbst ist oft nicht in der Lage, ein öffentliches Gut in optimaler Weise bereitzustellen. Es sei $MZB_1<MZB_2<-MZB_M<...<MZB_n$ die marginalen Zahlungsbereitschaften in einer Gesellschaft mit n Personen. MZB_M ist die marginale Zahlungsbereitschaft des Medianwählers. In einer Demokratie würde sich die Produktion eines öffentlichen Gutes an den Präferenzen des Medianwählers ausrichten, die höheren Zahlungsbereitschaften würden aber nicht ausreichend berücksichtigt werden. Diese durch den Staat unbefriedigte Nachfrage ist um so größer, je inhomogener die Gesellschaft ist. Auf dieses Staatsversagen können die Wähler mit Migration, Dezentralisierung des politischen Systems, privater Produktion von Substituten und solidarischen Netzwerken reagieren, die die Produktion des öffentlichen Gutes auf einem höheren Niveau ermöglichen. Produziert der Staat z. B. keine Sicherheit, so kann man – sieht man von den ersten beiden Alternativen ab, die oft schwer realisierbar sind –, privat Wachleute engagieren oder einen gemeinsamen Wachdienst für eine Nachbarschaft aufbauen.

In der Konzeption von *Weisbrod* haben so solidarische Netzwerke die Funktion, Staatsversagen zu neutralisieren. Von solidarischen Netzwerken geht damit eine Pionierleistung aus. Sie befriedigen eine Nachfrage nach öffentlichen Gütern solange, bis der Staat selbst aktiv wird, weil nun auch der Medianwähler ein Interesse an der Produktion des öffentlichen Gutes auf hohem Niveau hat.

V. Solidarische Netzwerke versus Versicherungen

Solidarische Netzwerke bauen – wie oben aufgezeigt – auf impliziten Verträgen auf. Man hilft, damit einem später selbst geholfen wird. Man geht so relativ ungesicherte Vorleistungen ein. Von daher ist es sinnvoll, eine marktliche Lösung des Einkommensrisikos zu realisieren. Dies kann man z. B. über Versicherungen verwirklichen. Eine Versicherung beinhaltet nichts anderes als einen vollständigen Konditionalvertrag, bei dem für alle beliebigen Umweltzustände die Versicherung eine wohldefinierte Leistung erbringt, für die der Versicherungsnehmer eine Prämie zahlt. Herrscht vollständige Konkurrenz auf einem Versicherungsmarkt, so werden die Versicherungen nur aktuarisch faire Versicherungen anbieten, und es ist im Interesse jedes risikoaversen Versicherungsnehmers, einen vollen Versicherungsschutz nachzufragen, so daß eine paretooptimale Lösung realisiert wird, bei der der Versicherte überhaupt kein Einkommensrisiko mehr hat. Aufgrund der Effizienzeigenschaft des Versicherungsmarktes kann ein solidarisches Netzwerk niemals eine paretosuperiore Lösung generieren.

Effiziente Versicherungen setzen aber die Realisierung vollständiger Verträge voraus, die auch erfüllt werden. Diese Bedingung ist jedoch im nicht-kooperativen Spiel von *Hegselmann* a priori nicht erfüllt. Denn Vertragserfüllung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedeutet nichts anderes, als daß ein kooperatives Spiel vorliegt. Vollständige Verträge scheitern aber an zu hohen Transaktionskosten, die um so relevanter werden, je komplexer der Gegenstand, je geringer der Informationsstand und die Informationsverarbeitungsfähigkeit sowie je größer der Opportunismus und die Vorleistungen der Vertragspartner sind. Solidarische Netzwerke sind so eine Alternative zu einer Versicherungslösung, wenn hohe Transaktionskosten vorliegen.

Private Versicherungslösungen können sich aber wie solidarische Netzwerke nur schwer gegen eine staatliche Zwangsversicherung etablieren. Zum einen kann der Staat einen Versicherungszwang einführen, so daß, wie *Cutler / Gruber* (1996, S. 393 ff.) aufzeigen, die Nachfrage nach nicht-staatlichen Lösungen zurückgeht. Hinzu kommt, daß staatliche Sozialhilfe nicht nur – wie oben gezeigt – die Stabilität solidarischer Netzwerke zerstört, sondern auch die Attraktivität von Versicherungslösungen. Wie *Buchholz / Wiegard* (1992) am Beispiel der Pflegeversicherung zeigen, führt die Gewährung von Sozialhilfe dazu, daß an und für sich aktuarisch faire Versicherungen für Versicherte, die in Notsituationen Anspruch auf Sozialhilfe haben, für die Versicherten unfair werden. Denn sie erwerben einen Versicherungsschutz für Situationen, in denen sie diesen nicht benötigen, da der Staat einspringt. Je geringer das Einkommen ist, um so unattraktiver wird ein Versicherungsschutz. Dies hat zur Folge, daß die unteren Einkommensschichten keine Versicherung abschließen. Ist das obere Segment der höheren Einkommensbezieher nur schwach besetzt oder unterliegen viele einer staatlichen Versicherungspflicht, dann kann es sein, daß die Nachfrage nach Versicherungsleistungen zu gering ist und es sich für eine Versicherung überhaupt nicht lohnt, Policen anzubieten.

Aber auch der Staat kann über sein Gewaltmonopol keinen paretooptimalen Versicherungsschutz gegen Einkommensrisiken durchsetzen, worauf besonders *Sinn* (1995, 1997) hingewiesen hat. Im Modell von *Hegselmann* sind alle Teilnehmer identisch.[3] Biographien existieren nicht, da sich die Wahrscheinlichkeit p, in eine Notlage zu geraten, im Zeitablauf nicht ändert. Diese Annahme, daß keine Autokorrelation vorliegt, ist recht unwahrscheinlich: Wer Glück gehabt und einen guten Job bekommen hat, bei dem er gut ausgebildet wird und ein hohes Einkommen erzielt, dessen Wahrscheinlichkeit ist gering, in Zukunft notleidend zu werden.

Ex ante sind alle Teilnehmer gleich, und unter dem *Rawls*schen Schleier des Nichtwissens ist für sie eine faire staatliche oder private Versicherung ihres Einkommensrisikos optimal. Aber wenn sich im Zeitablauf herausgestellt, daß man Glück gehabt hat und zur Klasse der guten Risiken gehört, so ist eine ex

[3] Diese Annahme wird bei *Hegselmann* (1994a) aufgehoben. Dort geht er von guten und schlechten Risiken aus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ante faire Versicherung ex post unfair und wenig attraktiv. Entsprechend werden gute Risiken aus der Versicherung ausscheiden. Das Phänomen der adverse selection tritt auf. Private Versicherungen versuchen, sich mit langfristigen Verträgen zu schützen. Da aber eine Klausel, die Kündigungen vollständig ausschließt, als sittenwidrig angesehen wird, können private Versicherungen dieses Problem nicht befriedigend lösen. Ihnen bietet sich zwar an, eine Erfahrungstarifierung zu realisieren; das führt aber zu einer Aufspaltung der Gesellschaft in gute und schlechte Risiken.

Die staatliche Zwangsversicherung hat es wesentlich einfacher, da sie das Problem der adverse selection mittels der Versicherungspflicht lösen kann. Dies funktioniert aber nur solange, wie die Bewohner nicht abwandern können. Je höher die Mobilität der Bürger über Landesgrenzen hinweg ist, um so weniger ist der Staat in der Lage, die Sicherheit der Einkommen zu gewähren, und es ist zu befürchten, daß es im internationalen Wettbewerb der Staaten zu einer Abwärtsspirale kommt, bei der ein suboptimales Gleichgewicht realisiert wird.

Wir haben hier nur einen Fall von möglichem Staatsversagen aufgezeigt. Insgesamt zeigt die hier vorgenommene Analyse, daß alle drei Subsysteme, solidarische Netzwerke, marktliche und staatliche Lösungen ihre Stärken und Schwächen haben, und es ist nicht zu erwarten, daß sich ein Subsystem als das einzig und umfassend effizientere im Wettbewerb durchsetzt. Vielmehr ist zu befürchten, daß der Staat in den Systemwettbewerb eingreift und nach politischen Kriterien eine Aufgabenverteilung vornimmt.

E. Zur Effizienz von Institutionen

Der Analyse von *Hegselmann* liegt eine starke, rein quantitative Betrachtungsweise zugrunde, in der die Komplexität sozialer Beziehungen nur unzureichend berücksichtigt werden kann. Um seine Berechnungen handhabbar zu machen, unterstellt *Hegselmann* u. a. risikoneutrale Individuen. Bei solch einer vereinfachenden Analyse kann er natürlich den wohlfahrtssteigernden Effekt einer Versicherung nur unzureichend darstellen. Aber auch andere qualitative Aspekte des Helfens werden vernachlässigt, die z. B. bei der Diskussion des Subsidiaritätsprinzips im Vordergrund stehen. So spricht für kleine Solidargemeinschaften – z. B. in der Familie –, daß der Helfende die spezifische Situation des Notleidenden viel besser beurteilen kann als eine staatliche anonyme Institution. Von daher kann in kleinen Solidarnetzen viel leichter auf den Einzelfall ausgerichtete Hilfe geleistet werden. Des weiteren spricht für die kleine Solidargemeinschaft – wie gerade die Pflegeversicherung zeigt –, daß freiwillige Hilfe durch Familienangehörige und Nachbarn einen ganz anderen Stellenwert hat als die professionelle, gegen Entgelt erbrachte Leistung von Pflegeeinrichtungen. Dennoch ist zu fragen, ob die Hilfe in Solidargemeinschaften

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unter qualitativen Aspekten in einer modernen Gesellschaft staatlichen Einrichtungen generell überlegen ist, wie dies im Prinzip die Kommunitaristen behaupten.[4] Gerade die Kommunitaristen vertreten die kulturpessimistische These, „wonach Sozialpolitik traditionale Solidaritätsgrundlagen der Gesellschaft gefährde, indem sie soziale und kulturelle Bindungen des einzelnen an die Gemeinschaft", mithin traditionale Hilfszusammenhänge, auflöse (*Huf* 1998, S. 74).

Dem ist aber entgegenzuhalten, daß Solidargemeinschaften mit erheblichen qualitativen Defiziten verbunden sind und nicht als universelles Lösungskonzept in einer modernen Gesellschaft akzeptabel sind: Zum einen sind Solidargemeinschaften in einer komplexen Gesellschaft eine zu kleine Risikogemeinschaft; zum anderen verlangen sie Konformität und Immobilität, um funktionsfähig zu sein, und beinhalten darüber hinaus eine starke persönliche Kontrolle und Abhängigkeit des Hilfsbedürftigen.

Daß Solidargemeinschaften für eine moderne Gesellschaft nicht eine effiziente Institution sein können und ihnen mehr eine subsidiäre Funktion zukommt, betont *Luhmann* (1991) in seiner systemtheoretischen Analyse. Für ihn ist die kleine Solidargemeinschaft die effiziente Institution zur Hilfe in der archaischen Gesellschaft. Sie verliert aber an Effizienz mit zunehmender Komplexität der Gesellschaft. Nach *Luhmann* (1991, S. 141) verlangt die moderne Gesellschaft eine Organisation des Helfens und deren „Professionalisierung". Dies gilt insbesondere aufgrund des Individualisierungsprozesses in der modernen Gesellschaft, der nach *Hof* (1998, S. 78) zu einem höheren Sicherheitsbedürfnis führt. Dieses gestiegene Sicherheitsbedürfnis können aber in einer Risikogesellschaft im Sinne *Becks* (1986) Solidargemeinschaften nicht allein leisten. Dazu bedarf es einer Rationalisierung der sozialen Hilfe, die nur formale Organisationen leisten können, wie dies besonders von *Max Weber* betont wurde. Daß dabei neue Probleme, wie die der Verrechtlichung und Monetarisierung sowie Anonymisierung sozialer Beziehungen, entstehen, ist offensichtlich. Worum es letztlich geht, ist ein optimaler Mix institutioneller Arrangements der Hilfe zu finden, bei dem die komparativen Vorteile unterschiedlicher Institutionen genutzt werden. Bei der Bewältigung dieser schwierigen Aufgabe ist aber die Sozialstaatsskepsis *von Humboldts* wenig hilfreich, da sie eher polarisiert als sinnvolle Handlungsanweisungen gibt.

[4] Siehe dazu z. B. *Etzioni* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literaturverzeichnis

Abrams, B.A. / *Schitz*, M. (1978), The ‚Crowding-out'-Effect of Governmental Transfers on Private Charitable Contributions, Public Choice, 33, S. 29-39.

Alber, J. (1982), Vom Armenhaus zum Wohlfahrtsstaat. Analysen zur Entwicklung der Sozialversicherung in Westeuropa, Frankfurt / New York.

Altonji, J.G. / *Hayashi*, F. / *Kotlikoff*, L.J. (1992), Is the Extended Family Altruistically Linked?, American Economic Review, 82, S. 1177-1198.

Andreoni, J. (1988), Privately Provided Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism, Journal of Public Economics, 35, S. 57-73.

Arrow, K.J. (1975), Gifts and Exchange, in: Phelps, E., Hg,, Altruism, Morality, and Economic Theory, New York, S. 13-28.

Axelrod, R. (1984), The Evolution of Cooperation, New York.

Barro, R.J. (1974), Are Government Bonds Net Wealth?, Journal of Political Economy, 82, S. 1095-1117.

Beck, U. (1986), Risikogesellschaft auf dem Wege in eine andere Moderne, Frankfurt am Main.

Becker, G.S. (1981), A Treatise on the Family, Cambridge / London.

Bernheim, B.D. / *Stark*, O. (1988), Altruism Within the Family Reconsidered: Do Nice Guys Finish Last?, American Economic Review, 78, S. 1034-1045.

Buchanan, J.M. (1975), The Samaritan's Dilemma, in: Phelps, E., Hg., Altruism, Morality, and Economic Theory, New York, S. 71-85.

Buchholz, W. / *Wiegard*, W. (1992), Allokative Überlegungen zur Reform der Pflegeversorgung, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 209, S. 441-457.

Coleman, J.S. (1992), Grundlagen der Sozialtheorie, Bd. 2, Körperschaften und die moderne Gesellschaft, München.

Cox, D. / *Jakubson*, G. (1995), The Connection Between Public Transfers and Private Interfamily Transfers, Journal of Public Economics, 57, S. 129-169.

Cutler, D.M. / *Gruber*, J. (1996), Does Public Insurance Crowd out Private Insurance?, Quarterly Journal of Economics, 111, S. 391-430.

Etzioni (1997), Im Winter einen Pullover ablehnen, weil es im Sommer warm ist? Ein kommunitaristischer Versuch, den Wohlfahrtsstaat neu zu definieren, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 2, S. 232-243.

Faust, A. (1982), Arbeitsmarktpolitik in Deutschland: Die Entstehung der öffentlichen Arbeitsvermittlung 1890-1927, in: Pierenkemper, T. / Tilly, R., Hg., Historische Arbeitsmarktforschung, Göttingen, S. 253-276.

Frey, B.S. (1997), Markt und Motivation: Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen, München.

Harbaugh, W.T. (1998), The Prestige Motive for Making Charitable Transfers, American Economic Review, P&P, 88, S. 277-282.

Hegselmann, R. (1994a), Zur Selbstorganisation von Solidarnetzwerken unter Ungleichen, in: Homann, K., Hg.,Wirtschaftsethische Perspektiven I, Berlin, S. 105-129.

– (1994b), Humboldts Sozialstaats-Skepsis. Eine spieltheoretische Rekonstruktion, in: Nutzinger, H.G., Hg., Wirtschaftsethische Perspektiven II, Berlin, S. 159-175.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1995), Solidarnetzwerke und staatliche Sozialpolitik. Eine spieltheoretische Analyse der Humboldtschen Sozialstaatskepsis, Homo oeconomicus, 12, S. 321-366.

Hentschel, V. (1980), Deutsche Wirtschafts- und Sozialpolitik 1815-1945, Königstein.

Huf, St. (1998), Sozialstaat und Moderne. Modernisierungseffekte staatlicher Sozialpolitik, Sozialpolitische Schriften, Heft 75, Berlin.

Humboldt, W. von (1792, 1980), Ideen zu einem Versuch, die Grenzen der Wirksamkeit eines Staates zu bestimmen, Bd. 5, Darmstadt.

Kotlikoff, L.J. / *Spivak*, A. (1981), The Family as an Incomplete Annuities Market, Journal of Public Economy, 89, S. 372-391.

Luhmann, N. (1991), Formen des Helfens im Wandel gesellschaftlicher Bedingungen, in: Soziologische Aufklärung 2, 4. A., Westdeutscher Verlag, S. 134-149.

North, D.C. (1981), Structure and Change in Economic History, New York.

Ritter, G. (1988), Zur Geschichte der sozialen Ideen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, in: Maydell, B. v. / Kannengießer, W., Hg., Handbuch der Sozialpolitik, Pfullingen, S. 12-63.

Rose-Ackerman, S. (1996), Altruism, Nonprofits, and Economic Theory, Journal of Economic Literature, 34, S. 701-728.

Rosenzweig, M.R. / *Wolpin*, K.I. (1994), Parental and Public Transfers to Young Women and Their Children, American Economic Review, 84, S. 1195-1212.

Samuelson, P.A. (1956), Social Indifference Curves, Quarterly Journal of Economics, 69, S. 99-118.

Schmidt, M.G. (1988), Sozialpolitik: Historische Entwicklung und internationaler Vergleich, Opladen.

Sinn, H.W. (1995), Implikationen der vier Grundfreiheiten für eine nationale Fiskalpolitik, Wirtschaftsdienst, 75, S. 240-249.

– (1997), Das Selektionsprinzip und der Systemwettbewerb, in: Homburg, St., u. a., Hg., Fiskalföderalismus in Europa, Berlin, S. 9-59.

Stark, O. (1995), Altruism and Beyond. An Economic Analysis of Transfers and Exchanges within Families and Groups, Cambridge.

Stevans, L.K. (1996), Aid to familis with dependend children (AFDC) and non-marital births in the USA: an examination of causality, Applied Economics, 28, S. 417-427.

Sugden, R. (1984), Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions, Economic Journal, 94, S. 772-787.

Titmuss, R. (1970), The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy, London.

Weisbrod, B.A. (1975), Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector-Economy, in: Phelps, E., Hg., Altruism, Morality, and Economic Theory, New York, S. 171-195.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Referat von *Hermann Ribhegge*

Verdrängung von Solidargemeinschaften durch staatliche Sozialpolitik: Ordnungstheoretische Überlegungen zur Sozialpolitik

Von *Thomas Apolte*, Duisburg

Das Anliegen des Referenten ist es zu zeigen, inwiefern staatliche Sozialpolitik die Entstehung und Existenz dezentral-privater Solidargemeinschaften beeinträchtigt oder diese gar verdrängt. Hierzu knüpft er zunächst an ein einfaches Zwei-Personen-Spiel von *Hegselmann* (1995) an, mit dessen Hilfe er zeigen will, unter welchen Bedingungen sich Menschen freiwillig auf ein solidarisches Verhalten in dem Sinne festlegen werden, daß sie in Not geratenen Menschen durch Transferzahlungen Hilfe leisten. Daran anschließend zeigt *Ribhegge*, daß staatliche Sozialpolitik in einer solchen Modellwelt die Auszahlungen der Spieler so verändert, daß die Bildung dezentral-privater Solidargemeinschaften eher unwahrscheinlich wird. Dies – so argumentiert er – gilt auch dann, wenn man sich von einem "One-Shot-Game" weg hin zu einer iterativen Spielfolge bewegt, weil staatliche Sozialpolitik jenen kritischen Diskontfaktor verändert, mit dem künftige Transferzahlungen abdiskontiert werden und ab dem folglich dezentral-private Solidarität nicht mehr lohnend ist.

Eine Einschränkung gilt allerdings in beiden Fällen: Sollte aufgrund einer allgemeinen Notlage keiner der Spieler mehr zu Transferzahlungen in der Lage sein, so ändert staatliche Sozialpolitik an der grundsätzlichen Existenz einer Solidargemeinschaft nichts, was freilich trivial ist, weil die Mitgliedschaft weder künftige Hilfe noch künftige Zahlungsverpflichtungen beinhaltet. Nach einer Darstellung des *Buchanan*schen Samariter-Dilemmas, dessen Bedeutung für die nachfolgenden Überlegungen allerdings nicht ganz klar wird, diskutiert *Ribhegge* eine Reihe interessanter alternativer Ansätze zur Erklärung solidarischen Verhaltens. Interessant sind diese Ansätze deshalb, weil sie zu unterschiedlichen und zum Teil widersprüchlichen Ergebnissen hinsichtlich des Einflusses staatlicher Sozialpolitik auf die Bildung und Existenz dezentral-privater Solidargemeinschaften führen.

Kritisch zu sehen ist der zentrale Stellenwert, den das Modell von *Hegselmann* für die Überlegungen in dem Beitrag von *Ribhegge* einnimmt. Mit dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Modell sollen die ökonomischen Anreize zur Entwicklung dezentral-privater Solidaritätsnetzwerke analysiert werden. Das Problem ist, daß die Entwicklung solcher Netzwerke mit diesem Modell gerade nicht erklärt werden können. Darunter leiden dann auch weiterführende Schlüsse auf der Basis des Modells. Weil *Ribhegge* das Modell indes nicht selbst entwickelt, sondern es aufgreift und für die Zwecke seiner Überlegungen fortentwickelt, kann die nachfolgende Kritik zugleich als eine Kritik an *Hegselmann* (1995) verstanden werden.

In dem Modell wird solidarisches Verhalten als Spiel zweier Personen betrachtet, welches unter bestimmten Bedingungen die Struktur eines Gefangenendilemmas aufweisen kann. Dabei wird jeder der beiden Spieler mit der Wahrscheinlichkeit p in eine Notlage geraten. Er wird dann Hilfe vom jeweils anderen Spieler erhalten, wenn dieser sich solidarisch verhält, oder keine Hilfe erhalten, wenn sich der andere Spieler unsolidarisch verhält. Für jeden Spieler ergibt sich daher ex ante die Auszahlung R, wenn sich beide Spieler solidarisch verhalten, P, wenn beide Spieler sich unsolidarisch verhalten, S, wenn der betreffende Spieler selbst sich solidarisch verhält, der andere hingegen unsolidarisch, und T, wenn der betreffende Spieler sich unsolidarisch verhält, der andere aber solidarisch. Diese Auszahlungen finden sich in Abbildung 1 wieder.

	Solidarisch (Kooperativ)	Unsolidarisch (Defektiv)
Solidarisch (Kooperativ)	R R	S T
Unsolidarisch (Defektiv)	T S	P P

Abbildung 1: Normalform des Solidaritätsspiels in der Ex-ante-Betrachtung

Da ex ante noch nicht bekannt ist, wer in Not geraten wird, handelt es sich bei diesen Auszahlungen um Erwartungsnutzen auf der Basis der Wahrscheinlichkeit p, mit der jeder Spieler in Not gerät. Wenn die Ex-post-Auszahlungen – also nachdem bekannt wird, welcher Spieler in Not gerät – eine bestimmte Konstellation annehmen, so ergibt sich für die Ex-ante-Auszahlungen die Struktur eines Gefangenendilemmas. Dies ist in den in Abbildung 1 dargestellten Ex-ante-Auszahlungen unter der Bedingung T>R>P>S der Fall. Diese Bedingung ist genau dann erfüllt, wenn für die Ex-post-Auszahlungen aus der extensiven Form des Spiels bei *Hegselmann* G-E>W-H gilt. Dabei ist G-E der Solidaritätsgewinn, und W-H sind die Solidaritätskosten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sofern die Bedingungen für ein Gefangenendilemma erfüllt sind, führt unsolidarisches Verhalten zu Pareto-inferioren Ergebnissen und muß damit aus wohlfahrtstheoretischer Sicht als Problem angesehen werden. *Ribhegge* folgert daraus ebenso wie zuvor *Hegselmann*, daß ein wohlfahrtsmaximierender Staat die sich aus dieser Konstellation heraus ergebende Neigung zu unsolidarischem Verhalten durch eine gezielte Veränderung der Auszahlungen G, E, W und H überwinden könne. In Anlehnung an *Axelrod* (1984) argumentieren sie weiterhin, daß die Neigung zu unsolidarischem Verhalten in iterativen Spielen unter den üblichen Bedingungen für kooperative Ergebnisse wiederholter Spiele überwunden werden kann.

Spätestens diese Folgerungen sind nun aber nicht mehr aufrecht zu erhalten. Der Grund ist, daß sowohl *Hegselmann* als auch *Ribhegge* nicht zwischen der Ex-ante- und der Ex-post-Betrachtung unterscheiden. Selbst wenn sich nämlich ein Spieler ex ante für eine kooperative Strategie entschiede – etwa weil er sich in einem iterativen Spiel mit unbegrenztem Zeithorizont befindet oder weil der Staat die Auszahlungen gezielt verändert hat –, so würde er diese Strategie ändern, sobald bekannt ist, welcher Spieler in Not geraten ist und welcher nicht. Gerät Spieler 1 selbst nicht in Not, Spieler 2 aber doch, so wird sich Spieler 1 unsolidarisch verhalten, sofern er allein nach der höchsten Auszahlung für sich selbst strebt. *Hegselmann* (1995, S. 329) selbst führt in seinem Aufsatz einen dritten Spieler ein, und zwar die Natur. Sie entscheidet in ihrem initialen Spielzug darüber, ob und wer in Not geraten wird.

Das Problem ist, daß vor diesem Zug der Natur die Auszahlungen – in Form von Erwartungsnutzen – andere sind als die Auszahlungen nach dem Zug der Natur. Bevor die Natur gezogen hat, können die Auszahlungen die Struktur eines Gefangenendilemmas aufweisen. Es kann in iterativen Spielen oder durch entsprechende staatliche Manipulationen der Auszahlungen die Solidarität durchaus eine dominante Strategie sein. Damit scheint es, als ob das Modell die Entstehung von Solidargemeinschaften erklären könne. Dies ist aber nicht der Fall. Denn nachdem die Natur ihren Zug getan hat, ändern sich die Auszahlungen derart, daß bei allen Parameterkonstellationen das unsolidarische Verhalten als dominante Strategie verbleibt. Anders ausgedrückt ist die solidarische Strategie zeitlich nicht konsistent, solange die Ex-ante-Strategiewahl nicht mit einer irgendwie gearteten Selbstbindung verbunden wurde. Eine solche Bindung wird aber weder von *Ribhegge* noch von *Hegselmann* erwähnt.

Es läßt sich leicht zeigen, daß die Struktur der Auszahlungen kein Gefangenendilemma mehr ist, sobald die Natur ihren Zug getan hat. Die Wahrscheinlichkeit p, mit der jeweils ein Spieler in Not gerät, wird dann nämlich entweder zu eins oder zu null, wobei in diesem Fall nach Spieler 1 und Spieler 2 zu unterscheiden ist. Wenn Spieler 1 in Not gerät, Spieler 2 aber nicht, so gilt $p_1=1$ und $p_2=0$. Angenommen G sei die Auszahlung für den in Not geratenen Spieler 1, sofern ihm geholfen wird, und H sei seine Auszahlung, wenn er keine Hilfe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erhält. Weiterhin sei E die Auszahlung des nicht in Not geratenen Spielers 2, wenn dieser hilft, und schließlich sei W die Auszahlung dieses Spielers, wenn er keine Hilfe leistet. Bei $p_1=1$ und $p_2=0$ verändert sich die Auszahlungsmatrix aus Abbildung 1 zu der folgenden Matrix:

	Solidarisch (Kooperativ)	Unsolidarisch (Defektiv)
Solidarisch (Kooperativ)	G H	E W
Unsolidarisch (Defektiv)	G H	E W

Abbildung 2: Normalform des Solidaritätsspiels in der Ex-post-Betrachtung

Solange kein intrinsisches Hilfemotiv angenommen wird, gilt H<W, und damit wird Spieler 2 sich immer unsolidarisch verhalten. Hinzu kommt, daß es zum unsolidarischen Verhalten in der Ex-post-Betrachtung auch keine Pareto-superiore Strategie gibt. Vielmehr handelt es sich um eine einfache Umverteilung von Spieler 2 nach Spieler 1. Genau aus diesem Grunde kann der Staat durch eine Veränderung der Auszahlungen auch keine Anreize zu solidarischem Verhalten setzen. Um dies zu erreichen, müßte er den Spieler 2 für den Fall solidarischen Verhaltens nämlich genau in Höhe der Differenz H-W – also in Höhe seiner geleisteten Hilfe – kompensieren. Da er diese Summe aber wiederum nur durch eine Besteuerung des nicht in Not geratenen Spielers 2 finanzieren kann, läuft die Hilfe an Spieler 1 auf eine staatliche Zwangsabgabe in genau der Höhe der Zuwendung an Spieler 1 hinaus. Ebenso gut hätte der Staat den Spieler 2 gleich besteuern können. Mit dezentralen oder gar freiwilligen Solidarnetzen hat dies jedenfalls nichts mehr zu tun.

Alternativ hierzu könnte sich der Staat darauf beschränken, die ex ante gewählten Strategien der Spieler ex post zu erzwingen. Er würde damit nichts anderes tun als die Einhaltung eines zwischen den beiden Spielern geschlossenen Versicherungsvertrages zu erzwingen. Weil es aber ex ante gesehen eine zum unsolidarischen Verhalten Pareto-superiore Situation gibt, bedarf es des Staates für das Zustandekommen des Versicherungsvertrages selbst im Prinzip nicht, wenngleich aus anderen als den hier diskutierten Gründen bezweifelt werden kann, daß solche Verträge in der Realität tatsächlich ohne staatliche Aktivität zustande kommen (*Sinn* 1995). So betrachtet ist die Manipulation der Ex-post-Auszahlungen der Spieler, wie sie von *Ribhegge* und *Hegselmann*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diskutiert wird, bestenfalls überflüssig, bei Vorliegen von Überschußbelastungen aber sogar schädlich. Eines iterativen Spiels für das Zustandekommen eines Versicherungsvertrages bedarf es ebenfalls nicht. Wichtig ist vielmehr etwas anderes: Sofern sich die Spieler vor dem Zug der Natur für eine kooperative Strategie entscheiden, so ist diese Strategie nach dem Zug der Natur nicht mehr optimal. Sie ist daher nicht zeitkonsistent, so daß sich die Spieler ex ante durch entsprechende Arrangements an ihre Strategie binden müssen. Damit eignet sich das Modell zur Erklärung der Entstehung solidarischer Selbsthilfe nicht; und sofern aus dem Modell weitere Schlüsse gezogen werden, so ist es sogar irreführend.

Literaturverzeichnis

Axelrod, R. (1984), The Evolution of Cooperation, New York.

Hegselmann, R. (1995), Solidarnetzwerke und staatliche Sozialpolitik. Eine spieltheoretische Analyse der Humboldtschen Sozialstaatskepsis, in: Homo Oeconomicus, Bd. XII, S. 321-366.

Sinn, H.-W. (1995), A Theory of the Welfare State, in: Scandinavian Journal of Economics, 97, S. 495-526.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49970-0 | Generated on 2025-12-18 04:12:22
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/