

Mathias Erlei | Martin Leschke | Dirk Sauerland

Institutionen- ökonomik

3. Auflage



SCHÄFFER
POESCHEL

SCHÄFFER

POESCHEL

Mathias Erlei / Martin Leschke / Dirk Sauerland

Institutionenökonomik

3., überarbeitete Auflage

2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Prof. Dr. Mathias Erlei, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Technische Universität Clausthal;
Prof. Dr. Martin Leschke, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Universität Bayreuth;
Prof. Dr. Dirk Sauerland, Lehrstuhl für Institutionenökonomik und Gesundheitspolitik,
Universität Witten/Herdecke

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Print ISBN 978-3-7910-3526-0 Bestell-Nr. 20166-0002

EPDF ISBN 978-3-7910-3527-7 Bestell-Nr. 20166-0151

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

© 2016 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Umschlagentwurf: Goldener Westen, Berlin

Umschlaggestaltung: Kienle gestaltet, Stuttgart

Redaktion: Bernd Marquard, Stuttgart

Satz: Claudia Wild, Konstanz

April 2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Tochterunternehmen der Haufe Gruppe

Für unsere Kinder
Alexander, Sarah, Philipp, David und Thomas
Georg, Julius und Conrad
Hannah und Helen

Vorwort zur 3. Auflage

Die Neue Institutionenökonomik kann mittlerweile als etabliertes Forschungsprogramm in der Volks- und Betriebswirtschaftslehre angesehen werden. Nichtsdestotrotz (oder anders gedeutet: gerade deshalb) besteht unseres Erachtens (weiterhin) Bedarf an einem geschlossenen Lehrbuch über dieses so wichtige Gebiet der modernen Ökonomik. Zwei Begründungen scheinen uns hier wichtig zu sein: Erstens geht die Institutionenökonomik mit ihrer konsequenten Anwendung des »Denkens in Verträgen« deutlich über den Bereich der traditionellen Lehrbuch-Mikroökonomik hinaus. Zweitens bildet die Institutionenökonomik eine Brücke zu benachbarten Sozialwissenschaften und bildet so die Grundlage zur Entwicklung einer umfassenden Gesellschaftstheorie. Insbesondere diese Brückenfunktion kann nur in einem umfassenden Lehrbuch wirklich verstanden werden kann. Um die Bedeutung der Institutionen für eine Gesellschaftstheorie deutlich zu machen, wenden wir in diesem Buch konsequent die (gedankliche) Unterscheidung zwischen den Spielregeln (Institutionen) und den Spielzügen (Handlungen innerhalb des institutionellen Rahmens) an.

Da unser Lehrbuch, dessen erste Auflage bereits im Jahr 1999 erschien, inzwischen auch nicht mehr ganz jung ist und da einige der darin enthaltenen Ansätze zwar immer noch modern, aber inzwischen auch etabliert sind, haben wir uns entschlossen, den Titel des Buches zu ändern und auf »Institutionenökonomik« zu »reduzieren«. Zwar könnte der Zusatz »Neue« den dogmenhistorisch sicher nicht unwichtigen Unterschied zur »alten« Institutionenökonomik herausstellen, doch wollen wir mit dem kurzen Titel auch signalisieren, dass die Institutionenökonomik inzwischen zum festen Bestandteil der modernen Ökonomik geworden ist.

Wir haben in dieser neuen Auflage erneut einige wesentliche Änderungen vorgenommen. Zum einen wurde im Einleitungskapitel eine Übersicht zu den institutionenorientierten Ansätzen in der Politikwissenschaft und der Soziologie integriert. Zum anderen wurde das Kapitel zur formalen Governancekostentheorie vollständig neu geschrieben. Dadurch konnten zum einen neue Entwicklungen wie etwa der Referenzpunktansatz aufgenommen werden, und zum anderen wurde ein neuer didaktischer Zugang zu den Modellen der Theorie unvollständiger Verträge entwickelt, mit dessen Hilfe auch komplexere Vertragskonstrukte berücksichtigt werden können. Darüber hinaus wurden auch die Kapitel zu den Institutionen im politischen Sektor umgearbeitet und ergänzt. Dies betrifft vor allem die Bereiche Haftung, Korruption, Akzeptanz der Marktwirtschaft, Regulierung, Messung von Freiheit und Governance. Die Fallstudien zur deutschen Verfassung und Europäischen Union wurden hingegen gestrichen, um das Buch nicht zu überladen.

Darüber hinaus haben wir jedem Kapitel eine Übersicht mit Schlüsselbegriffen sowie eine Reihe von Wiederholungsfragen hinzugefügt. Wir hoffen, dass dies der Leserin/dem Leser hilft, die zentralen Aspekte der zuvor dargestellten Ansätze noch deutlicher zu erkennen.

Auch für die Fertigstellung dieser 3. Auflage möchten wir uns bei einer Vielzahl von Mitwirkenden bedanken, ohne deren Unterstützung das nun vorliegende Buch so nicht zustande gekommen wäre. Dies sind zunächst die Studenten aus Clausthal,

Bayreuth und Witten, die in unseren Veranstaltungen mit diesem Buch gearbeitet haben und die uns viele wertvolle Hinweise für die Überarbeitung haben zukommen lassen. Beim Korrekturlesen sowie bei der Aktualisierung der Literaturquellen haben uns Dr. Eduard Braun, Janis Kesten-Kühne, Wiebke Roß, Malte Wollboldt, Gerald Rasche, Jens Weghake (alle TU Clausthal) sowie Hendrik Kaye (Universität Bayreuth) und Prof. Dr. Ansgar Wübker, Dr. Patrick Bremer (ehemals Universität Witten/Herdecke) und Alla Gorbenko (Universität Witten/Herdecke) unterstützt. Ein besonderer Dank gilt auch dem Verlag Schäffer-Poeschel und unserem Lektor Bernd Marquard für die geduldige und sehr konstruktive Unterstützung.

Clausthal, Bayreuth und Witten, im Dezember 2015

Mathias Erlei, Martin Leschke und Dirk Sauerland

Vorwort zur 1. Auflage

»Institutionen sind die Spielregeln einer Gesellschaft oder, förmlicher ausgedrückt, die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion. Dementsprechend gestalten sie die Anreize im zwischenmenschlichen Tausch, sei dieser politischer, gesellschaftlicher oder wirtschaftlicher Art.«

Douglass C. North (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen, S. 3

Das Forschungsprogramm »Neue Institutionenökonomik« hat in den letzten beiden Jahrzehnten immer mehr an Bedeutung gewonnen. Inzwischen gehört es unter Ökonomen fast schon zum Common Sense, dass Institutionen für das Verständnis wirtschaftlicher Vorgänge eine wichtige Rolle spielen. So hat beispielsweise der Internationale Währungsfonds (IWF) erst jüngst eingestanden, dass er bis dato bei seinen Reformauflagen für ökonomisch instabile Volkswirtschaften deren spezielles institutionelles Umfeld zu wenig beachtet und ihnen daher relativ undifferenzierte »Patentrezepte« verordnet hat. Dieses bisherige Vorgehen des IWF ist nicht untypisch: Die Bedeutung von Institutionen war lange Zeit nicht in den Fokus ökonomischer Analysen gelangt. Vielmehr untersuchten Ökonomen den Einsatz von wirtschaftspolitischen Instrumenten häufig in einem annähernd »luftleeren« Raum.

Obwohl die Bedeutung von Institutionen inzwischen weitestgehend anerkannt ist, gibt es – noch – keine Übereinstimmung in Bezug auf den inhaltlichen Bereich der Neuen Institutionenökonomik. Neben relativ engen Abgrenzungen dieses Forschungsbereichs, die nur die Transaktionskostenökonomik als Analyse der Institutionen im Markt umfassen, gibt es auch weniger restriktive Definitionen. Wir haben uns im Rahmen dieses Buches bewusst für eine sehr weite Abgrenzung entschieden: Wir definieren die Neue Institutionenökonomik als Forschungsgebiet, in dem die Wirkung von Institutionen jeglicher Art auf das Verhalten der mit diesen Institutionen konfrontierten Akteure analysiert wird. Aus diesem Grund behandeln wir in diesem Buch nicht nur die marktlichen Institutionen. Vielmehr wollen wir zeigen, dass mit dem institutionenökonomischen Ansatz wesentliche Verhaltensweisen der Akteure auf Märkten und im politischen Sektor erklärt werden können.

Aus diesem Verständnis der Neuen Institutionenökonomik resultiert auch die spezielle »Positionierung« unseres Buches. Die Verfasser neuer Lehrbücher zu etablierten Forschungsgebieten wie etwa der Mikro- oder Makroökonomik sehen sich an dieser Stelle gelegentlich gezwungen zu erklären, warum es nötig ist, der schon großen Palette solcher Bücher noch ein weiteres hinzuzufügen. Wir müssen dies nicht tun: Zwar existiert schon eine Reihe von Lehrbüchern, die sich im Rahmen der Neuen Politischen Ökonomik mit den Institutionen im politischen Sektor beschäftigen. Auch gibt es zumindest ein Lehrbuch, das im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik nahezu ausschließlich die Institutionen im Markt analysiert. Eine echte Verbindung

beider Bereiche gibt es unseres Wissens jedoch noch nicht. Wir haben versucht, diese Marktlücke zu schließen, indem wir das institutionenökonomische Instrumentarium herausstellen und auch die Interdependenzen zwischen den verschiedenartigen Institutionen aufzeigen. Ob uns das gelungen ist, müssen unsere Leser entscheiden. Für kritische Anregungen sind wir jederzeit offen.

Das Vorhaben, ein Lehrbuch zur Neuen Institutionenökonomik zu schreiben, war – wie wir inzwischen wissen – weitaus schwieriger umzusetzen, als es uns zunächst schien. Mit den Vorarbeiten zu diesem Buch haben wir bereits 1997 begonnen. Die einzelnen Text-Fragmente, die im Laufe unserer Co-Produktion entstanden, haben wir in verschiedenen Lehrveranstaltungen mit Studierenden der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main diskutiert. Ihnen haben wir zahlreiche wichtige Hinweise sowohl in Bezug auf den Inhalt als auch auf seine didaktische Aufbereitung zu verdanken. Vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen hoffen wir, dass das Buch inzwischen eine gewisse Reife erreicht hat.

Dass unser Manuskript in ein druckfertiges Ergebnis umgesetzt wurde, wäre ohne die tatkräftige Unterstützung des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere für Geld und Währung in Münster nicht möglich gewesen. Unser Dank gilt vor allem Prof. Dr. Manfred Borchert, der uns nicht nur die Infrastruktur des Lehrstuhls zur Verfügung gestellt hat, sondern auch stets ein positiver Antreiber war. Unsere studentischen Hilfskräfte Susanne Friemel, André Hütte, Maren Melzer und Frank Oskamp haben die einzelnen Kapitel Korrektur gelesen und Verbesserungsvorschläge gemacht. Ihnen sei dafür gedankt. Auch unseren Kollegen Eckehard Schulz, Annette Fröhling, Carsten Hellinger, Martin Kröger, Ingo Pies, Rainer H. Rauschenberg und John Philipp Siemer, die große Teile des Buches mit uns kritisch diskutiert haben, möchten wir danken. Ganz besonderer Dank gebührt Susanne Thiemann, die das Manuskript in wesentlichen Teilen erstellt hat, und Britta Bültel, die es in die vorliegende Form brachte – und sich sicherlich einen leichteren Einstand vorstellen konnte. Last but not least danken wir dem Verlag Schäffer-Poeschel für seine ausdauernde Unterstützung.

Am Ende dieses Vorworts bleiben nur noch zwei Dinge zu sagen. Erstens : Natürlich übernehmen wir als Verfasser trotz der genannten Unterstützung die volle Verantwortung für alle verbliebenen Fehler. Zweitens : Wir hoffen, dass unsere Leser nach der Lektüre dieses Buches mit uns – und dem IWF (!) – einer Meinung sind : Institutions matter !

Frankfurt und Münster, im Februar 1999

Mathias Erlei, Martin Leschke und Dirk Sauerland

Inhaltsübersicht

Vorwort zur 3. Auflage	VII
Vorwort zur 1. Auflage	IX
Inhaltsverzeichnis	XIII
1 Grundlagen	1
<hr/>	
Teil I Institutionen im Markt	
2 Transaktionskosten I: Messkosten, Prinzipal und Agent	67
3 Transaktionskosten II: Governancekosten und die Grenzen der Firma	177
4 Transaktionskosten III: Weitere Aspekte und Anwendungen	247
<hr/>	
Teil II Institutionen im politischen Sektor	
5 Die Institution des Rechts	283
6 Neue Politische Ökonomik I: Parteienwettbewerb, Bürokratieverhalten und Interessengruppen	321
7 Neue Politische Ökonomik II: Wettbewerb und Kooperation von Gebietskörperschaften	389
8 Ökonomische Theorie der Verfassung	435
9 Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung	487
Stichwortverzeichnis	521

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage	VII
Vorwort zur 1. Auflage	IX
Inhaltsübersicht	XI

1	Grundlagen	1
1.1	Ökonomik als Sozialwissenschaft	1
1.1.1	Der ökonomische Ansatz zur Erklärung individuellen Handelns ...	2
1.1.2	Das Satisficing-Modell als Gegenentwurf zum Modell der rationalen Nutzenmaximierung	6
1.1.3	Maximizing versus Satisficing – Ein Vergleich der Positionen	9
1.1.4	Behavioral Economics: Experimente, Anomalien und das Homo-oeconomicus-Modell	11
1.1.5	Aufgaben der Ökonomik: Positive und normative Theorie	13
1.1.6	Analytische Instrumente der Ökonomik: Formale und nichtformale Theorie	18
1.2	Institutionen als Gegenstand ökonomischer Analysen	20
1.2.1	Zur Definition und Logik von Institutionen	20
1.2.2	Ebenen der Institutionenanalyse	21
1.3	Die ältere Institutionenökonomik	24
1.3.1	Die Deutsche Historische Schule	25
1.3.2	Die Österreichische Schule	27
1.3.3	Die Freiburger Schule	30
1.3.4	Der amerikanische Institutionalismus	33
1.3.5	Beurteilung der älteren Institutionenökonomik	35
1.4	Der neue Institutionalismus in den Sozialwissenschaften	36
1.4.1	Neuer Institutionalismus in Politikwissenschaften und Soziologie	37
1.4.2	Neuer Institutionalismus in der Ökonomik: moderne Institutionen-ökonomik	38
1.5	Von der Modellwelt der Neoklassik zur modernen Institutionen-ökonomik	41
1.5.1	Die Modellwelt der Neoklassik	41
1.5.2	Die Perspektiven der Institutionenökonomik	43
1.6	Charakterisierung der Institutionenökonomik als Forschungsprogramm	47
1.7	Zum Aufbau dieses Buches	49

Teil I Institutionen im Markt

2	Transaktionskosten I: Messkosten, Prinzipal und Agent	67
2.1	Teamproduktion, Messkosten und die Eindämmung des Agenturproblems	67

2.1.1	Teamproduktion	67
2.1.2	Agenturkosten, Kapitalstruktur und Verfügungsrechte	71
2.1.2.1	Finanzierung, Agenturkosten und die optimale Kapitalstruktur	72
2.1.2.2	Organisationsform, Agenturkosten und Residualeinkommensrechte	86
2.1.3	Die Kumulation von Messkosten	92
2.2	Die formale Prinzipal-Agent-Theorie als Risiko-Anreiz-Problem	95
2.2.1	Technische Vorbemerkungen: Entscheidungen unter Unsicherheit	96
2.2.2	Varianten des Agenturproblems	100
2.2.3	Moralisches Wagnis mit versteckter Handlung	103
2.2.3.1	Das Grundmodell moralischen Wagnisses mit versteckter Handlung	103
2.2.3.2	Die Einbeziehung von Messaktivitäten	108
2.2.3.3	Konkurrierende Prinzipale	111
2.2.4	Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie	113
2.2.4.1	Das Grundmodell der Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie	113
2.2.4.2	Eine Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie des Eigentums am Sachkapital	116
2.2.5	Moralisches Wagnis bei beschränkter Haftung	120
2.2.6	Moralisches Wagnis in Teams	126
2.2.6.1	Das Trittbrettfahrerproblem im Team	126
2.2.6.2	Lösungsmöglichkeiten für das Teamproblem	129
2.2.6.3	Ein Beispiel	131
2.2.7	Adverse Selektion, Signalisierung und Filterung	132
2.2.7.1	Der Prinzipal als Monopolist	134
2.2.7.2	Wettbewerbliche Gleichgewichte bei asymmetrischen Informationen	140
2.2.8	Weitere Aspekte des Prinzipal-Agent-Problems	148
2.2.9	Experimentelle Evidenz	151
2.2.9.1	Experimentelle Ergebnisse zum Problem des moralischen Wagnisses	152
2.2.9.2	Experimentelle Evidenz zur adversen Selektion	159
2.2.9.3	Exkurs: Ungleichheitsaversion – ein Beispiel für soziale Präferenzen	161
2.3	Ein kritischer Rückblick	166
	Anhang Kapitel 2	
	Die Ableitung des Signalling-Gleichgewichts als Nutzenmaximum der Agenten unter Berücksichtigung der Selbstselektionsbedingung	174
<hr/>		
3	Transaktionskosten II: Governancekosten und die Grenzen der Firma	177
3.1	Faktorspezifität und Organisationsform	178
3.1.1	Vorüberlegungen und Annahmen	178

3.1.2	Kosten der Marktbenutzung	182
3.1.3	Kosten der Organisationsbenutzung	184
3.1.4	Die Ermittlung der optimalen Organisationsform	187
3.1.5	Die Integration des Messkosten- und des Governancekosten- ansatzes	190
3.2	Die formale Governancekostentheorie	192
3.2.1	Das Hold-up-Problem	194
3.2.2	Das Property-Rights-Modell in vereinfachter Darstellung	198
3.2.2.1	Investition bei verschiedenen Organisationsalternativen	199
3.2.2.2	Die Bedeutung der Modellierung der Verhandlung	201
3.2.2.3	Die Lösung des Hold-up-Problems durch Vertragsdesign	203
3.2.2.4	Die Lösung des Hold-up-Problems durch Mechanism Design	207
3.2.2.5	Der Referenzpunktansatz	211
3.2.2.6	Experimentelle Evidenz	218
3.2.2.7	Ein kritischer Rückblick auf die vollständig formale Governance- kostentheorie	221
3.2.3	Ein Property-Rights-Modell mit begrenzter Rationalität	225
3.2.3.1	Das Verhandlungsspiel	225
3.2.3.2	Das Gleichgewichtskonzept	226
3.2.3.3	Das LAQRE des Hold-up-Spiels	231
3.2.4	Beeinflussungskosten	237
4	Transaktionskosten III: Weitere Aspekte und Anwendungen	247
4.1	Reputation	247
4.2	Institutionen zur Beschränkung des Wettbewerbs	252
4.3	Institutionen und Marktphasen	257
4.4	Regulierung	263
	Anhang Kapitel 4	
	Das Modell zur Regulierung eines Monopolisten mit unbekanntem Kosten	275

Teil II Institutionen im politischen Sektor

5	Die Institution des Rechts	283
5.1	Grundlagen der Property-Rights-Theorie	283
5.1.1	Die grundlegende Bedeutung von Property Rights	284
5.1.2	Das Eigentumsrecht als Grundlage marktwirtschaftlicher Ordnungen	287
5.1.3	Die optimale Bestrafung	289
5.1.4	Die Änderung von Verfügungsrechten	290
5.2	Eigentumsrechte, Externalitäten und die Theorie von Coase	292
5.2.1	Coases Kritik an dem »naiven« Verursacherprinzip	293
5.2.2	Transaktionskosten und die Lehren der Coaseschen Theorie	296

5.2.3	Gesetzesfolgenabschätzung: Eine Maßnahme im Sinn der Coaseschen Theorie	298
5.2.4	Ein »Erbe« von Coase: Die ökonomische Analyse des Vertragsrechts	300
5.3	Grundlegende schadensrechtliche Haftungsregeln im Vergleich . .	303
5.3.1	Verschuldens- und Gefährdungshaftung bei Monokausalität	304
5.3.2	Haftungsregeln bei Multikausalität	307
5.3.3	Ausblick	308
5.4	Die Bedeutung des Wettbewerbsrechts	308
5.4.1	Wettbewerb als erwünschte Dilemmasituation	309
5.4.2	Grundlegende Gestaltungen des Wettbewerbsrechts	312
5.5	Zusammenfassung	313
<hr/>		
6	Neue Politische Ökonomik I: Parteienwettbewerb, Bürokratieverhalten und Interessengruppen	321
6.1	Marktversagen als Legitimation staatlichen Handelns	322
6.1.1	Kollektivgüter und ihre Bereitstellung	323
6.1.1.1	Exkludierbarkeit genauer betrachtet	327
6.1.1.2	Extensionsniveau genauer betrachtet	332
6.1.2	Vom Marktversagen zum Staatsversagen	334
6.2	Grundlagen der Neuen Politischen Ökonomik	335
6.2.1	Der Analyserahmen: Marktwirtschaft und Demokratie als Institutionensysteme	335
6.2.2	Der politökonomische Erklärungsansatz im Überblick	338
6.2.2.1	Akteure im politischen Prozess	338
6.2.2.2	Ziele der politischen Akteure	340
6.2.2.3	Restriktionen der politischen Akteure	343
6.3	Modelle der Neuen Politischen Ökonomik	345
6.3.1	Theorie der indirekten Demokratie	345
6.3.1.1	Parteienwettbewerb: Ein einfaches 2-Parteien-Modell	347
6.3.1.2	Ergebnisse 1: Perfekter Parteienwettbewerb	349
6.3.1.3	Ergebnisse 2: Nicht perfekter Parteienwettbewerb	354
6.3.1.4	Ergebnisse 3: Politischer Konjunkturzyklus	355
6.3.2	Theorie der Bürokratie	357
6.3.2.1	Ein einfaches Bürokratiemodell	357
6.3.2.2	Ergebnisse des Modells	359
6.3.3	Theorie der Interessengruppen	361
6.3.3.1	Die Logik kollektiven Handelns und der Niedergang von Nationen . .	362
6.3.3.2	Die Theorie des Wettbewerbs zwischen Interessengruppen	368
6.3.3.3	Becker versus Olson – ein Resümee	374
6.4	Exkurs: Korruption als besondere Form des Rent-seeking	378
6.5	Zusammenfassung	381

7	Neue Politische Ökonomik II: Wettbewerb und Kooperation von Gebietskörperschaften	389
7.1	Der Analyserahmen: Nationale und internationale gegliederte politische Systeme	390
7.2	Wettbewerb zwischen Jurisdiktionen	394
7.2.1	Grundstruktur der Wettbewerbsmodelle	395
7.2.1.1	Wohlfahrtsökonomische Wettbewerbsmodelle	396
7.2.1.2	Politökonomische Wettbewerbsmodelle und Kontrollkosten	399
7.2.2	Ergebnisse eines perfekten Wettbewerbs der Jurisdiktionen	400
7.2.3	Erweiterung der Analyse: Transaktionskosten und Prinzipal-Agent-Beziehungen	402
7.3	Die Kosten der Kontrolle und Sanktionierung politischer Anbieter	403
7.3.1	Die Kosten des Exit	404
7.3.1.1	Such- und Informationskosten	404
7.3.1.2	Kosten der Raumüberwindung	404
7.3.1.3	Kosten aus der Entwertung spezifischen Humankapitals	405
7.3.1.4	Folgen für den Wettbewerb der Jurisdiktionen	408
7.3.2	Die Kosten des Voice	409
7.3.2.1	Informationskosten	409
7.3.2.2	Individuelle Kosten der Wahlteilnahme	410
7.3.2.3	Kollektive Kosten des Wählens	410
7.3.2.4	Individuelle Anreize zur Wahlteilnahme	413
7.3.3	Die Entscheidung: Exit, Voice oder Abwarten?	414
7.4	Die Kosten der dezentralisierten Bereitstellung	416
7.4.1	Die Produktionskosten	417
7.4.2	Die Transaktionskosten der Bereitstellung	419
7.4.2.1	Kosten der Administration	420
7.4.2.2	Kosten der Koordination	421
7.5	Der Zusammenhang zwischen Kontroll- und Bereitstellungskosten	423
7.6	Zusammenfassung	427
8	Ökonomische Theorie der Verfassung	435
8.1	Das Interdependenzkostenkalkül	436
8.2	Verfassungsregeln	439
8.2.1	Die Grundrechte	440
8.2.2	Gemeinwohlprinzipien politischen Handelns	441
8.2.2.1	Die ökonomischen Basisprinzipien	441
8.2.2.2	Die Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft	445
8.2.3	Die Trennung der Staatsgewalt	455
8.2.3.1	Die horizontale Gewaltenteilung	455
8.2.3.2	Die vertikale Gewaltenteilung: Der Föderalismus	461
8.3	Konstitutionelle Demokratie als Legitimationskonzept	467
8.4	Theoretischer und empirischer Konsens: Zur Akzeptanz der Wirtschaftsordnung in Deutschland	469
8.4.1	Akzeptanz: Determinanten und Messkonzepte	469

8.4.2	Akzeptanz: Empirische Ergebnisse	472
8.4.2.1	Zur affektiven Einstellungsakzeptanz	472
8.4.2.2	Zur kognitiven Einstellungsakzeptanz	473
8.4.2.3	Zur Handlungsakzeptanz	473
8.4.3	Akzeptanz: Ursachenforschung	475
9	Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung	487
9.1	Zur Rolle formeller und informeller Institutionen in der Gesellschaft	487
9.2	Eine Theorie der wirtschaftlichen und institutionellen Entwicklung	490
9.2.1	Zur wirtschaftlichen Entwicklung	490
9.2.2	Zur institutionellen Entwicklung	492
9.2.3	Zusammenfassung der Thesen zur wirtschaftlichen und institutionellen Entwicklung	496
9.3	Sozialkapital und wirtschaftliche Entwicklung	497
9.3.1	Sozialkapital und Institutionenökonomik	498
9.3.2	Empirie: Sozialkapital und wirtschaftliche Entwicklung	500
9.4	Freiheitliche Marktverfassung, Governance und Wettbewerbsfähigkeit: Indizes	502
9.4.1	Grundlagen	502
9.4.2	Freiheitsindizes	503
9.4.2.1	Der Freiheitsindex des kanadischen Fraser-Instituts	503
9.4.2.2	Der Freiheitsindex der Heritage Foundation	504
9.4.2.3	Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Indizes	505
9.4.2.4	Kritik an den Freiheitsindizes aus institutionenökonomischer Sicht	506
9.4.3	Die »Worldwide Governance Indicators« der Weltbank	507
9.4.3.1	Die Governance-Definition der Weltbank als Grundlage der Indikatorenbildung	508
9.4.3.2	Die Methodologie der WGI	509
9.4.3.3	Kritik: Pro und Kontra des WGI-Konzepts	510
9.4.4	Das Konzept der globalen Wettbewerbsfähigkeit – Global Competitiveness Index	512
	Stichwortverzeichnis	521

1 Grundlagen

Institutionenökonomik ist der Teil der Ökonomik, der sich mit der Analyse von Institutionen beschäftigt.

Dieser trivial erscheinende Satz weist auf die drei grundlegenden Fragen hin, die wir in diesem Kapitel klären wollen. Als Erstes stellt sich die Frage, was eigentlich die Ökonomik als Wissenschaft ausmacht. Oder anders formuliert: Wie lässt sich die Ökonomik als Sozialwissenschaft charakterisieren und von anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen abgrenzen? Diese Frage steht im Mittelpunkt des folgenden Abschnitts 1.1. Dort wird zunächst das ökonomische Modell individuellen Handelns – das Homo-oeconomicus-Modell – dargestellt. Anschließend soll das verhaltenstheoretische Konzept der »begrenzten Rationalität« (bounded rationality) dem Homo-oeconomicus-Modell gegenübergestellt werden. Zur Illustration der unterschiedlichen Ansätze werden Modellbildungen anhand des Konsumplans vorgestellt. Die zweite relevante Frage bezieht sich auf den Begriff der *Institutionen*: Was sind eigentlich Institutionen, welche Arten von Institutionen gibt es und welche sind Gegenstand ökonomischer Analysen? Die Beantwortung dieser Fragen erfolgt im Abschnitt 1.2 dieses Einleitungskapitels. Danach wird in den Abschnitten 1.3 bis 1.6 noch die dritte grundlegende Frage beantwortet: Worin unterscheidet sich die *Institutionenökonomik*, die ja den Gegenstand dieses Buches bildet, von anderen Bereichen der Ökonomik? Und wodurch unterscheidet sie sich von anderen institutionenorientierten sozialwissenschaftlichen Ansätzen? Was sind die Charakteristika der Institutionenökonomik? Bevor diese Fragen im Abschnitt 1.6 mithilfe der Methodologie der Forschungsprogramme beantwortet werden, gehen wir in Abschnitt 1.3 auf die Vorläufer der modernen Institutionenökonomik (IÖ) ein. Anschließend zeigen wir in Abschnitt 1.4 die Unterschiede zwischen der IÖ und den politikwissenschaftlichen sowie soziologischen Institutionalismen auf. In Abschnitt 1.5 stellen wir die moderne Institutionenökonomik einer der bekanntesten ökonomischen Denkschulen, der Neoklassik, gegenüber. Zunächst aber zur ersten Frage: Was ist eigentlich Ökonomik?

Grundlegende Fragen

1.1 Ökonomik als Sozialwissenschaft

Im allgemeinen Sprachgebrauch werden die Begriffe »Ökonomie« und »Ökonomik« oftmals synonym gebraucht. Wir unterscheiden allerdings zwischen beiden Begriffen und definieren wie folgt: Der Begriff »Ökonomie« beschreibt ein Untersuchungsobjekt einer Wissenschaft. Benutzt man den traditionellen Begriff der »Wirtschaftswissenschaft«, so ist die Ökonomie, definiert als die Wirtschaft bzw. das Wirtschaften real existierender Akteure, das Untersuchungsobjekt eben dieser Disziplin. Dagegen

Ökonomie vs. Ökonomik

bezeichnet der Begriff »Ökonomik« die Methodik, mit der ein Untersuchungsobjekt analysiert wird. Mit Gary Becker lässt sich Ökonomik daher auch definieren als ökonomischer Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Diese Definition macht deutlich, dass die Ökonomik ein sozialwissenschaftlicher Ansatz ist.

Ökonomische Analysen betreffen menschliches Verhalten vor dem Hintergrund existierender Knappheitsprobleme. Die Knappheitsrestriktionen sind Dreh- und Angelpunkt der ökonomischen Analyse, wobei je nach Problemlage verschiedene Faktoren den Engpassfaktor darstellen können. Üblicherweise wird nur jeweils ein knapper Faktor als Restriktion betrachtet, die übrigen Faktoren werden – im Rahmen der Ceteris-paribus-Annahme – konstant gesetzt. So kann Einkommen knapp sein, das Wissen kann knapp sein oder auch die Zeit kann der knappe Faktor sein. Bestehende Knappheiten konfrontieren einen Akteur zwangsläufig mit dem Problem der Verschwendung. Wird der knappe Faktor nicht optimal eingesetzt, so bleibt die Bedürfnisbefriedigung hinter einem Niveau, das erreichbar wäre, zurück.

Die Ökonomik hat nun ein Schema entwickelt, um menschliche Knappheitsprobleme adäquat zu analysieren. Dieses Schema ist das »ökonomische Modell individuellen Handelns«, auch kurz »**Homo-oeconomicus-Modell**« genannt. Das Homo-oeconomicus-Modell kann angewendet werden zur Analyse von Entscheidungen, in denen einzelne Akteure ihr individuelles Verhalten mit Blick auf ein zu verfolgendes Ziel optimieren, ohne das Verhalten anderer Akteure berücksichtigen zu müssen. Im Gegensatz zu solchen Aktionen geht es in ökonomischen Analysen oftmals auch um Interaktionen, in denen mehrere Akteure ihr Verhalten miteinander koordinieren müssen, um Kooperationsvorteile realisieren zu können. Auch zur Untersuchung solcher Interaktionssituationen wird das Homo-oeconomicus-Modell verwandt. Die wesentlichen Elemente dieses Modells werden im Folgenden vorgestellt.

1.1.1 Der ökonomische Ansatz zur Erklärung individuellen Handelns

Das Homo-oeconomicus-Modell ist das innerhalb der Ökonomik gängige Modell zur Analyse menschlichen Verhaltens in Knappheitssituationen. Es besteht aus drei grundlegenden Bausteinen. Diese sind:

1. die Präferenzen des entscheidenden Individuums. Sie sind für die ökonomische Analyse als gegeben und konstant anzusehen;
2. der Handlungsraum des entscheidenden Individuums. Er enthält alle Handlungsalternativen, die dem Individuum zur Verfügung stehen. Begrenzt wird der Handlungsraum durch die Handlungsrestriktionen, denen sich das Individuum gegenüberübersieht. Aufgrund der vorhandenen Restriktionen ergeben sich erst die zu analysierenden Knappheitssituationen, d. h. wenn es keine Restriktionen gibt, läuft eine ökonomische Analyse ins Leere;
3. die eigentliche Wahlhandlung des Individuums. Die Wahlhandlung ergibt sich aus dem Zusammenspiel von Präferenzen und Restriktionen und kennzeichnet damit die Art und Weise, wie das Individuum zwischen konkurrierenden Alternativen auswählt.

Diese drei Grundbausteine allein begründen allerdings noch nicht den Kern essenzieller Grundannahmen der Ökonomik als Wissenschaft. Dieser lässt sich erst durch weitere leitende Ideen charakterisieren, die im Folgenden in Form von sechs grundlegenden Prinzipien dargestellt werden. Dazu zählen:

1. das Individualprinzip,
2. das Prinzip der Problemorientierung,
3. das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen,
4. das Rationalitätsprinzip,
5. das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung,
6. das Prinzip des methodologischen Individualismus.

Die leitenden Prinzipien werden im Folgenden kurz erläutert. Ausführlichere Darstellungen finden sich bei Wessling (1991), Leschke/Wessling (1993) sowie Suchanek (1994).

Ad 1: Das Individualprinzip

Das Individualprinzip umfasst zwei wichtige Punkte. Zum einen kommt in diesem Prinzip zum Ausdruck, dass das Individuum sein Handeln an seinen eigenen Präferenzen orientiert. Das einzelne Individuum ist selbstinteressiert. Inwieweit das Wohlergehen anderer Menschen in den Präferenzen des Individuums enthalten ist, stellt eine empirische Frage dar. Die von Ökonomen oft unterstellte Annahme egoistischen Verhaltens mag für manche Fragestellungen eine zulässige Vereinfachung darstellen, für andere Problemstellungen wiederum nicht. Zum anderen kommt in dem Individualprinzip zum Ausdruck, dass der Mensch die einzige Quelle von Werten ist. Die Präferenzen der von einem Problem betroffenen Individuen stellen den Referenzpunkt der Beurteilung möglicher Problemlösungen dar. Der Versuch, andere externe Bewertungsmaßstäbe heranzuziehen, wird abgelehnt (vgl. hierzu auch Buchanan, 1987).

Ad 2: Das Prinzip der Problemorientierung

Menschen haben i. d. R. eine Fülle von Neigungen. Diese können sich z. B. auf die Freizeitgestaltung, die Auswahl der Kleidung oder auf kulinarische Genüsse beziehen. Daneben sieht sich der einzelne Mensch in verschiedenen Lebenslagen unterschiedlichen Restriktionen ausgesetzt. So kann Zeit der Engpassfaktor bei einem beruflichen Problem sein, ein bestimmtes Budget hingegen kann die Auswahl der Urlaubsziele beeinflussen. In ökonomischen Modellen werden jedoch stets immer nur einige wenige Präferenzen und Restriktionen berücksichtigt. Wie erklärt sich dies? Und wie wird die Auswahl angeleitet? Ökonomik hat nicht das Ziel, menschliches Handeln in all seinen Facetten zu erklären, sondern speziell individuelles Handeln unter Knappheit. Die Art des Knappheitsproblems, welches im Blickpunkt der Analyse steht, determiniert die Auswahl der Präferenzen und Restriktionen. Wenn es beispielsweise um die Frage geht, ob Anreize bestehen, das deutsche Sozialsystem zu übernutzen bzw. auszubeuten, spielt es keine Rolle, ob die Mehrheit der Deutschen gerne ein Fußballspiel im Fernsehen verfolgt. Stets werden also nur die für ein Problem wesentlichen Präferenzen und Restriktionen betrachtet. Nur auf diese Weise kön-

Grundlegende Prinzipien
des Homo-oeconomicus-
Modells

Individuum, Selbst-
interesse, Egoismus

Knappheitssituation
als Fokus

nen ökonomische Modelle einfach und verständlich auf die wichtigsten Kostenkategorien eines gesellschaftlichen Problems aufmerksam machen.

Ad 3: Das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen

Aus dem Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen und knappen Mitteln der Bedürfnisbefriedigung resultiert das ökonomisch relevante Problem der Knappheitsbewältigung. Die ökonomische Analyse konzentriert sich bei der Behandlung solcher Probleme auf die Wirkung relevanter Kostenkategorien. Letztere wiederum erwachsen aus den Restriktionen der betrachteten Akteure. Die Ökonomik versucht mithin eine Antwort auf die Frage zu finden: Wie ändert sich das individuelle Verhalten, wenn sich bestimmte Restriktionen ändern?

Eine wissenschaftliche Antwort, die aus einem Modell abgeleitet ist, welches die wesentlichen Bestandteile eines Knappheitsproblems erfasst, ist nur möglich, wenn über die Präferenzen bestimmte Annahmen getroffen werden (z. B. Kirsch, 1977). Dies sind (a) die Unersättlichkeit der Bedürfnisse, (b) die konsistente Ordnung der Präferenzen und (c) die Konstanz der Präferenzen. Die Annahme der Unersättlichkeit garantiert, dass Restriktionen Knappheiten verursachen. Die Annahme der Konsistenz der Präferenzordnung garantiert, dass die Präferenzen (schwach) transitiv geordnet sind und so die Ableitung widerspruchsfreier Ergebnisse möglich wird. Die Annahme der Präferenzkonstanz (grundlegend dazu Stigler/Becker, 1977) garantiert, dass Verhaltensänderungen auf Kosten- bzw. Restriktionsänderungen zurückgeführt werden. Eine Wissenschaft, deren Ziel es ist, die Wirkung (der Veränderung) relevanter Restriktionen und damit Kosten auf menschliches Verhalten zu analysieren, sollte – wenn nicht gute Gründe dagegen sprechen – davon ausgehen, dass Präferenzänderungen nicht der Auslöser für Verhaltensänderungen sind.

Ad 4: Das Rationalitätsprinzip

Das Rationalitätsprinzip besagt, dass das Individuum unter Anwendung des Kosten-Nutzen-Kalküls seine Handlungsmöglichkeiten bewertet, um sich dann gemäß dem relativen Vorteil zu entscheiden. Das Individuum wird also unter gegebenen Umständen versuchen, einen optimalen Plan aufzustellen und diesen auch zu realisieren. In der Literatur wird dieser Sachverhalt bisweilen auch als das »Prinzip der Nutzenmaximierung«, das »ökonomische Prinzip« oder als das »Wirtschaftlichkeitsprinzip« bezeichnet. Genau wie die restriktiven Annahmen zur Präferenzordnung ist auch die Annahme rationalen Verhaltens ein methodisch hilfreicher Trick, um von Restriktionsänderungen auf individuelle Verhaltensänderungen zu schließen. Ändern sich relative Kosten, so wird ein rationaler Akteur, der von diesen Kostenänderungen spürbar betroffen ist, in vorhersehbarer Weise reagieren; bei einem irrational handelnden Individuum sind hingegen unkalkulierbare Reaktionen denkbar. Das Rationalitätsprinzip stellt das Bindeglied zwischen den situativen Bedingungen und den individuellen Handlungen bzw. deren Resultaten her. Eine besondere Herausforderung stellt dabei die Tatsache dar, dass Menschen sich selbst Regeln auferlegen, um die Komplexität der realen Welt zu reduzieren. Solche Regeln sind Institutionen im Sinne dieses Buches und stellen in vielen Situationen relevante Restriktionen dar. Problematisch ist, dass sie nicht unmittelbar zu beobachten sind. Ihre Vernachlässi-

gung kann jedoch zu »falschen« Modellen führen. Insbesondere die Verhaltens-
theorie (z. B. Herbert Simon) hat schon in den 1950er-Jahren darauf aufmerksam
gemacht, dass die Ökonomik stärker auf das regelgeleitete Verhalten (anders formu-
liert: die Relevanz von handlungsrelevanten Institutionen) der Menschen abstellen
müsse.

Ad 5: Das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung

Aus Homo-oeconomicus-Modellen, die sich aus den bisher angesprochenen Bausteinen zusammensetzen, werden Aussagen wie »Wenn der Preis von Gut x steigt, sinkt unter sonst gleichen Umständen – also *ceteris paribus* – die nachgefragte Menge nach diesem Gut« oder »Wenn das Zinsniveau steigt, sinken *ceteris paribus* die Kreditnachfrage und die Geldhaltung« getroffen. Diese abgeleiteten Aussagen sind nicht so zu interpretieren, dass jeder Konsument des Gutes x bei einer Preissteigerung dieses Gutes weniger von diesem Gut nachfragt. Es wird lediglich unterstellt, dass die meisten Konsumenten so handeln. Entsprechendes gilt für die Geldnachfrager bei einem Zinsanstieg. Auch hier wird es einige Individuen geben, die entgegen der Aussage ihre Geldhaltung erhöhen. Das bedeutet: Die Ökonomik trifft (i. d. R.) keine Aussagen über das Verhalten einzelner Individuen – hierfür sind andere Wissenschaften besser geeignet, so z. B. die Psychologie. In der Ökonomik wird fast immer das Verhalten einer großen Zahl individueller Handlungen analysiert. Das gilt auch für ökonomische Modelle, in denen nur ein Akteur (z. B. ein Monopolist) oder einige wenige Akteure (z. B. Oligopolisten) betrachtet werden. Die aus solchen Modellen deduzierten Richtungsansagen bedeuten auch hier lediglich, dass sich die Akteure in der Regel wie abgeleitet verhalten. Es geht also nicht um das einmalige Verhalten eines Monopolisten oder Oligopolisten in einer einmaligen Situation, sondern um Monopol- bzw. Oligopolverhalten, wie es im Allgemeinen unterstellt werden kann. Ginge es in der Ökonomik darum, dass jedes Individuum sich gemäß den abgeleiteten Hypothesen verhält, so könnte sich die ökonomische Wissenschaft vor Widerlegungen (Falsifikationen) nicht mehr retten. Nur ein repräsentatives oder dominantes Verhalten kann von der Ökonomik erfasst werden.

Repräsentatives,
dominantes Verhalten

Ad 6: Das Prinzip des methodologischen Individualismus

Das Prinzip des methodologischen Individualismus, dessen Bezeichnung laut Vanberg (1975, S. 86, Fn. 4) auf Schumpeter (1970, S. 88 ff.) zurückgeht, besagt, dass alle Eigenschaften, die einem sozialen System (Gruppen, Gesellschaften, Unternehmen, Haushalte oder andere Organisationen) zugesprochen werden, letztlich von den Eigenschaften und Anreizsystemen der Individuen abhängig sind, die das betrachtete soziale System konstituieren. Dies ist eine Haltung gegen holistische Konzepte, die sozialen Systemen Eigenschaften zusprechen, die mit dem individuellen Verhalten der Organisationsmitglieder nicht vereinbar sind. Mit anderen Worten: Es ist innerhalb ökonomischer Modellierung durchaus statthaft, Unternehmen, Haushalte, Staaten oder andere Organisationen als handelnde Akteure zu betrachten, obschon diese stets das ineinandergreifende Verhalten vieler Individuen umfassen. Die für diese Entitäten angenommenen Eigenschaften müssen jedoch mit den Eigenschaften der Organisationsteilnehmer und den Anreizsystemen, denen sie ausgesetzt sind,

Holismus und
Individualismus

kompatibel sein. So ist für viele Modelle die Annahme der Gewinnmaximierung (Nutzenmaximierung) für den Unternehmenssektor (Haushaltssektor) statthaft. Als ungeeignet dürften sich hingegen für viele Problemstellungen Annahmen wie die Treuhändereigenschaft bezüglich staatlichen Verhaltens erweisen.

Mit diesen sechs Prinzipien sind die Kernideen des ökonomischen Modells individuellen Handelns im Wesentlichen dargestellt. Es ist deutlich erkennbar, dass es dem Ökonomen weder auf eine Erklärung menschlichen Verhaltens im Einzelfall noch auf eine Erklärung individuellen Handelns im Allgemeinen ankommt, sondern auf das repräsentative Verhalten der Menschen (bzw. dessen Änderung) abhängig von wesentlichen Knappheitsrestriktionen (bzw. deren Veränderung). Das Homo-oeconomicus-Modell ist daher tautologisch aufgebaut. Es handelt sich um ein geschlossenes Modell, in dem Prozesse menschlicher Präferenzbildung und Informationsverarbeitung bewusst ausgeklammert werden, um allein auf die situativen Anreize abzustellen. Dieses radikale Vorgehen hat natürlich zu Kritik am ökonomischen Modell geführt. Eine konstruktive Form dieser Kritik stellt das sogenannte »Satisficing-Modell« dar, das in seinen Grundelementen nun erläutert wird.

1.1.2 Das Satisficing-Modell als Gegenentwurf zum Modell der rationalen Nutzenmaximierung

Kritik am Homo-oeconomicus-Modell wurde und wird viel geäußert. Kritiker stellen dabei insbesondere das Rationalitätsprinzip infrage; die Annahme rationalen Nutzenmaximierens, so die Kritik, sei für menschliches Verhalten nicht zutreffend. Konstruktive und damit ernst zu nehmende Kritik hebt sich aus der Masse kritischer Stimmen insbesondere dadurch ab, dass sie versucht, Alternativen aufzuzeigen. Auf Herbert Simons verhaltenstheoretisches Konzept des **Satisficing**, für das er im Jahr 1978 mit dem Nobelpreis ausgezeichnet wurde, trifft dies zu. Seine Kritik am Homo oeconomicus und sein eigener Ansatz werden im Folgenden erläutert.

Wie viele Kritiker hält Simon den Homo oeconomicus für ein artifizielles Konstrukt, dessen Fähigkeit, sich stets für die optimale Lösung zu entscheiden, nichts mit menschlichem Entscheidungsverhalten in der realen Welt zu tun habe (Simon, 1957, 1959, 1978 und 1981). Menschen seien entgegen den Annahmen im ökonomischen Modell nicht in der Lage,

1. alle denkbaren Alternativen wahrzunehmen,
2. alle Konsequenzen denkbarer Alternativen abzuschätzen und
3. eine vollständige und konsistente Bewertung möglicher Ergebnisse vorzunehmen.

Diese Grenzen des Intellekts subsumiert Simon unter dem Begriff der begrenzten Rationalität (»**bounded rationality**«). Der Mensch ist schlicht und einfach nicht fähig zu optimieren. Er ist vielmehr ein routine- oder regelgesteuerter Organismus, der sich mit zufriedenstellenden Ergebnissen begnügt. Dem optimalen Entscheidungsverhalten des Homo oeconomicus stellt Simon daher sein Modell des »Satisficing man«, der sich an Anspruchsniveaus orientiert, gegenüber. Dieses Modell enthält folgende Kerngedanken (vgl. Simon, 1957).

Die erste Vereinfachung gegenüber dem Homo-oeconomicus-Modell besteht darin, dass die einzelnen Ergebnisse e_i , $i = 1, 2, \dots, m$ aus der Ergebnismenge E nur noch mit »zufriedenstellend« bewertet werden. Der Nutzen U eines Ergebnisses e_i kann also nur noch zwei Werte annehmen: $U(e_i) = 1$ für zufriedenstellende Ergebnisse, $U(e_i) = 0$ für nicht zufriedenstellende Ergebnisse. Es handelt sich mithin um eine zweiwertige Nutzenfunktion. Die Teilmenge zufriedenstellender Ergebnisse wird mit E' bezeichnet. Die Trennlinie, die den Ergebnisraum in zufriedenstellende und nicht zufriedenstellende Ergebnisse einteilt, ist das Anspruchsniveau.

Simon sieht es als gesichertes Erkenntnis an, dass Menschen sich bei der Lösung von Problemen erfüllbare Anspruchsniveaus setzen, wobei »erfüllbar« eine subjektive Einschätzung des Individuums darstellt. Er recurriert dabei auf Erkenntnisse der experimentellen Sozialpsychologie. Damit ein Ergebnis als zufriedenstellend eingestuft wird, muss es auf oder über dem Anspruchsniveau liegen. Der Entscheidungsprozess enthält nun mehrere Stufen. Zuerst muss das Individuum eine Teilmenge E' der zufriedenstellenden Ergebnisse aus der Menge möglicher Ergebnisse E festlegen. Sodann wird mithilfe vertrauter Suchalgorithmen versucht, eine Alternative zu finden, die ein zufriedenstellendes Ergebnis liefert. Ist dies sehr leicht möglich, sodass das Anspruchsniveau schnell spürbar übertroffen wird, so erfolgt eine schrittweise Anhebung des Anspruchsniveaus, bis am Ende dieses Prozesses im günstigsten Fall nur noch eine Alternative übrig bleibt.

Tritt demgegenüber der Fall ein, dass Alternativen, die zufriedenstellende Ergebnisse liefern, nicht unmittelbar gefunden werden können, wird das Individuum eine erweiterte, d. h. über vertraute Routinen hinausgehende Alternativensuche einleiten – sofern dies kostengünstig möglich ist. Wird auf diese Weise eine die Zwecke erfüllende Alternative gefunden, ist der Entscheidungsprozess beendet. Werden schnell Alternativen entdeckt, die weit über dem Anspruch liegende Ergebnisse liefern, kommt es zu Anspruchsniveauanhebungen (wie oben bereits geschildert). Kann auch mittels erweiterter problemorientierter Alternativensuche keine geeignete Alternative gefunden werden, muss es zwangsweise zu einer Absenkung des Anspruchsniveaus kommen. Abbildung 1-1 veranschaulicht noch einmal den anspruchsniveauorientierten Entscheidungsprozess.

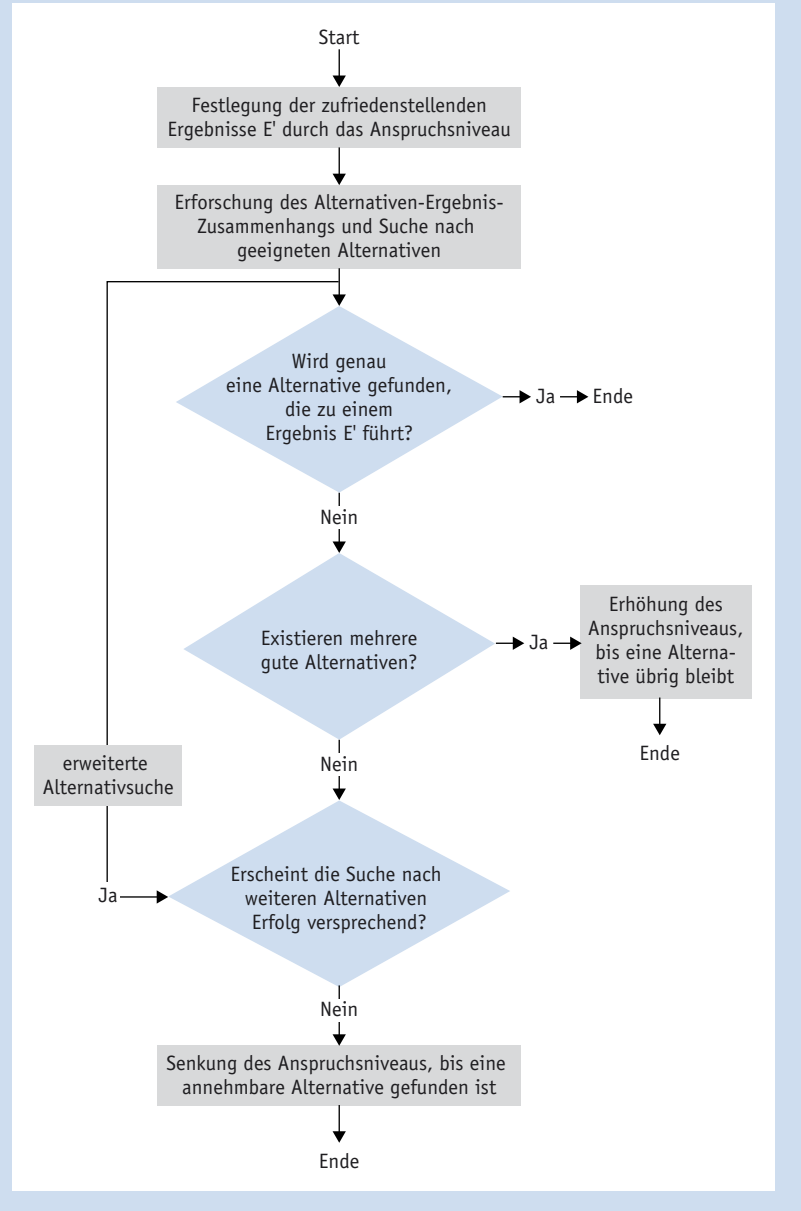
Damit sind die wesentlichen Elemente des Satisficing-Modells erläutert:

1. Der Mensch ist nicht fähig zu optimieren;
2. um in komplexer Umwelt handlungsfähig zu bleiben, hält er sich an (Routine-) Regeln;
3. zur Lösung neuer Probleme setzt er sich Anspruchsniveaus und strebt nach befriedigenden Lösungen.

Dieses allgemeine Satisficing-Modell hat Ökonomen zur Entwicklung anspruchsniveauorientierter Ansätze bzw. Anwendungen in der Unternehmenstheorie (vgl. z. B. Sauermann/Selten, 1962; Cyert/March, 1963) und der Haushaltstheorie (vgl. z. B. Brandt, 1979) geführt. – Worin liegen nun die wesentlichen Unterschiede zum Homo-oeconomicus-Modell?

Abb. 1-1

Der Satisficing-Prozess im Überblick



1.1.3 Maximizing versus Satisficing – Ein Vergleich der Positionen

Herbert Simon stellt in seinem Modell des Satisficing einen offenen Entscheidungsprozess dar, der psychologisch fundiert ist, während die meisten Ökonomen – unabhängig von der Art, wie einzelne Menschen tatsächlich Entscheidungen treffen – einen geschlossenen Optimierungsansatz anwenden. Die Frage, die in diesem Zusammenhang beantwortet werden muss, ist: Sollte nicht das Bestreben innerhalb der ökonomischen Wissenschaft dahin gehen, das offensichtlich unrealistische Modell des Homo oeconomicus durch den psychologisch anscheinend besser untermauerten Satisfizierungsansatz oder einen ähnlichen Ansatz zu ersetzen? Der amerikanische Nobelpreisträger Milton Friedman hat zu dieser Frage der Realistik der Annahmen im ökonomischen Modell bereits im Jahr 1953 eine provozierende Antwort gegeben: Es komme überhaupt *nicht* auf die Realitätsnähe der Prämissen eines ökonomischen Modells an, sondern insbesondere darauf an, ob die abgeleiteten Hypothesen zutreffen. Wir wollen nun versuchen, ein Verständnis für beide Positionen zu entwickeln.

Herbert Simon ist Organisationstheoretiker. Ziel seiner Analyse ist es, komplexe Entscheidungsprozesse innerhalb großer Organisationen zu analysieren. Hierbei spielen Fragen wie die Motivation der Mitarbeiter, die Vereinfachung von Abläufen mittels Routinen oder die Anpassungsfähigkeit des einzelnen Organisationsmitglieds an bestimmte Innovationen eine wichtige Rolle. Für Probleme, wie Informationen verarbeitet und weitergeleitet werden, kommt es nicht selten auf das Verhalten einzelner Mitarbeiter in spezifischen Situationen an. Vor dem Hintergrund dieses Forschungsziels erklärt sich Simons ablehnende Haltung gegenüber dem Homo-oeconomicus-Modell, denn der ökonomische Ansatz vermag ja gerade nicht, eine Analyse spezifischer Einzelfälle zu liefern. Dieser Kritikpunkt am Homo-oeconomicus-Modell lässt sich jedoch nicht in allgemeiner Form aufrechterhalten.

Simon gelang es jedoch, durch seine grundlegende Annahme der beschränkten Rationalität die Bedeutung von Regeln herauszustellen. Nur in einer Welt, in der die Menschen die komplexen Details nicht vollständig erfassen können, ist regelgeleitetes Handeln sinnvoll. Diese Idee hat Ronald Heiner (1983) wieder aufgegriffen und in einem viel beachteten Aufsatz weiterentwickelt und formalisiert. Heiner stellt hier insbesondere auf die Lücke zwischen der Schwierigkeit eines Problems und der (geistigen) Kompetenz eines Akteurs, das Problem zu lösen, ab. Diese Lücke ist nach Heiner der Grund für das Befolgen von Regeln (oder allgemein: Institutionen).

Simons Kritik am Homo oeconomicus ist jedoch noch aus einem anderen Grund verständlich. Man muss bedenken, dass in den 1950er- und 1960er-Jahren, dem Zeitpunkt des Beginns seiner Arbeit, die Ökonomik größtenteils aus einer institutionenlosen Theorie neoklassischer und keynesianischer Prägung bestand. Gleichzeitig mit der Entwicklung erster, leistungsfähiger Computer entwickelte sich darüber hinaus ein Glaube an die »Rechenleistung« und die damit verbundenen neuen »Berechnungsmöglichkeiten«, die zu einer stärkeren Mathematisierung der Ökonomik als Wissenschaft beitrugen.

Die Wahrnehmung der Ökonomik als institutionenlose Theorie hat sich jedoch, wie der Leser auch im Verlauf dieses Buches erfahren wird, seither geändert: Die Institu-

Realistik von Modell-
annahmen

Bedeutung von Regeln

tionenökonomik ist inzwischen ein etablierter Zweig der Ökonomik. Das zeigt sich auch daran, dass führende Vertreter der IÖ bereits mit dem Preis der Schwedischen Reichsbank in Wirtschaftswissenschaft zur Erinnerung an Alfred Nobel (vulgo Nobelpreis für Ökonomik) ausgezeichnet wurden: Elinor Ostrom und Oliver Williamson (2009), George A. Akerlof (2001), Douglass C. North (1993), Ronald H. Coase (1991) sowie James M. Buchanan (1986) und Friedrich August von Hayek (1974). Und es ist in diesem Zusammenhang auch der Verdienst von Herbert Simon, auf die Rolle von Regeln zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens nachdrücklich aufmerksam gemacht zu haben.

Um die allgemeinen Wirkungen von relevanten Restriktionen wie Regeln oder Regelsystemen (oder allgemein: Institutionen) zu analysieren, muss der Homo oeconomicus jedoch keinesfalls aufgegeben werden. Denn gerade das Homo-oeconomicus-Modell stellt diejenige Heuristik dar, mit deren Hilfe situative Knappheitsrestriktionen auf eine einfache Weise analysiert werden können. Solange ein einfacher, psychologisch wenig fundierter Optimierungsansatz gute Ergebnisse hinsichtlich der Erklärung menschlichen Verhaltens (unter Knappheit) liefert, besteht kein Grund, dieses Vorgehen zu verwerfen. Erst wenn hierbei zunehmend Anomalien auftreten, erscheint eine Integration psychologischer Erkenntnisse, die den Modellrahmen u. U. verkomplizieren, sinnvoll. Vor diesem Hintergrund ist es die Aufgabe des Ökonomen, stets nach den problemrelevanten Restriktionen zu forschen, um diese in einem möglichst einfachen Modellrahmen zu verarbeiten. Für bestimmte Probleme erscheint hierbei der Rückgriff auf ein Satisficing-Modell notwendig, für die Analyse vieler Fragestellungen wird jedoch – auch nach heutigem Kenntnisstand – ein einfacher Homo-oeconomicus-Ansatz ausreichen.

Nicht ein Zurückdrängen des Homo oeconomicus erscheint daher als wissenschaftlich vernünftige Alternative, sondern die problemgeleitete Integration relevanter Restriktionen. Hierauf hat natürlich auch die Auswahl der Annahmen Einfluss. Kehren wir also abschließend zu dem Problem der Realistik der Prämissen und dem Friedman-Statement, dass es darauf überhaupt nicht ankomme, zurück. Würde man die Realitätsnähe der Annahmen als Gütekriterium für Theorien und Modelle uneingeschränkt anerkennen, so wäre der Homo-oeconomicus-Ansatz längst von verhaltens-theoretischen Ansätzen verdrängt worden. Mithin scheint das Gütekriterium »Realitätsnähe der Modellannahmen« von den Ökonomen jedenfalls *nicht* anerkannt zu werden. Damit ist jedoch nicht gesagt, dass Friedman uneingeschränkt zuzustimmen ist. Verschaffen wir uns mit einem einfachen Gedankenexperiment mehr Klarheit: Es sollen zwei Modelle A und B existieren, die eine ähnliche Komplexität aufweisen und zu identischen Hypothesen führen. Modell A unterscheidet sich jedoch von Modell B dadurch, dass es auf – gemessen an der realen Welt – absurden Annahmen beruht, während Modell B auf weitaus realistischeren Prämissen beruht. Welches Modell würde bevorzugt werden? U. E. würde das Modell mit den realitätsnäheren Annahmen bevorzugt werden, denn ein Modell, das in den Augen der Mehrheit der *Scientific Community* (Th. Kuhn, 2003) auf absurden Prämissen beruht, wird sich im Wettbewerb der Modelle nicht durchsetzen können. Das bedeutet: Die Realitätsnähe der Prämissen ist zwar per se kein objektiv anzuwendendes Gütekriterium. Die Realistik der Annahmen spielt aber insofern eine Rolle, als Modelle mit absurden Annahmen im Wettbewerb

verdrängt werden. Warum ist das so? Nun, Ronald Coase weist mit Recht darauf hin, dass Theorien und Modelle nicht nur die Aufgabe haben, sich bewährende Hypothesen und Prognosen hervorzubringen. Sie erfüllen nämlich noch eine zentrale Aufgabe: Sie strukturieren die Realität, d. h. sie reduzieren sie je nach Problemlage. Damit enthalten sie stets die implizite Prämisse, dass sie die »treibenden Kräfte«, die für eine Problemerkennung und dessen Lösung relevant erscheinen, einfangen und präsentieren. Bestimmte Annahmen erscheinen hierfür geeignet, andere weniger, weil sie möglicherweise gerade die Restriktionen ausblenden, von denen Sozialwissenschaftler meinen, dass sie relevant sind. Daher werden Modelle stets auch nach ihren Annahmen beurteilt. Hier darf aber nicht naiv gefragt werden »Sind die Annahmen wahr oder falsch?«, sondern es muss die Geeignetheit von Annahmen angesichts des zu strukturierenden und zu lösenden Problems diskutiert werden.

1.1.4 Behavioral Economics: Experimente, Anomalien und das Homo-oeconomicus-Modell

Die Erklärungsgüte ökonomischer Theorien wird heute nicht mehr nur in Feldversuchen, also in der real existierenden Ökonomie überprüft. Vielmehr hat sich seit etwa 40 Jahren ein neuer Zweig der Ökonomik entwickelt, der den Erklärungsgehalt der Theorie in Laborsituationen überprüft: Die experimentelle Ökonomik. Dieser Forschungszweig hat in den letzten Jahren große Aufmerksamkeit erlangt, auch durch die Verleihung des Nobelpreises 2002 an Vernon Smith, einen der Begründer der experimentellen Ökonomik. Ergebnisse der experimentellen Ökonomik werden auch in den **Behavioral Economics** (Verhaltensökonomik) genutzt, einem neueren ökonomischen Forschungsansatz (Camerer/Loewenstein/Rabin, 2004).

Die experimentelle Ökonomik basiert im Wesentlichen auf der theoretischen Grundlage der Spieltheorie. Die Spieltheorie unterstellt in ihren Modellen typischerweise den rational handelnden, eigennutzmaximierenden und perfekt antizipierenden Homo oeconomicus. Die experimentelle Ökonomik hat daher oftmals zum Ziel, die im theoretischen Modell abgeleiteten Verhaltensweisen anhand von realen Experimenten zu überprüfen. Abweichungen des Verhaltens werden dokumentiert und als Verhaltensanomalien beschrieben, wenn das experimentell feststellbare Verhalten vom theoretisch prognostizierten optimalen Verhalten des Homo oeconomicus abweicht. Dazu ein Beispiel.

In einem »Ultimatum-Spiel« sollen sich zwei Personen über die Aufteilung eines Geldbetrags einigen. Die eine Person, Spieler A, darf allein über die Aufteilung eines bestimmten Betrags entscheiden: Er kann einen beliebigen Anteil des Geldes behalten und den Rest an eine zweite Person, Spieler B, verteilen. Spieler B kann nun die angebotene Aufteilung akzeptieren oder ablehnen. Akzeptiert er, dürfen A und B die jeweiligen Geldbeträge tatsächlich behalten. Lehnt B die vorgeschlagene Verteilung jedoch ab, gehen beide Akteure leer aus. Wie sehen nun die Anreize von Spieler A und B in dieser Spielsituation aus? Als ein »klassischer« Homo oeconomicus, der nur das Einkommen maximiert, würde Person A den gesamten Betrag bis auf einen marginalen Anteil für sich behalten, sofern er erwartet, dass auch Person B sich als ein solcher

Experimentelle Ökonomik

Anomalien und das
Homo-oeconomicus-
Modell