

# Makro, Geld & Institutionen

Beiträge zu einem Saarbrücker Symposium

Herausgegeben  
von

Ulrich Schlieper und Dieter Schmidtchen



J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort . . . . .	V
ULRICH SCHLIEPER	
Makroökonomik – neoklassische Synthese oder Institutionenökonomik? . . . . .	1
<i>Diskussion</i> . . . . .	8
HEINZ KÖNIG	
Geld- und Fiskalpolitik in einem Ungleichgewichtsmodell für die Bundesrepublik Deutschland . . . . .	10
<i>Diskussion</i> . . . . .	23
OTMAR ISSING	
Institutionelle Grundlagen einer europäischen Währungsunion . . . . .	25
<i>Diskussion</i> . . . . .	36
REINHARD SELTEN	
Wirtschaftliche und kulturelle Evolution . . . . .	38
<i>Diskussion</i> . . . . .	55
DIETER SCHMIDTCHEN	
Neue Institutionenökonomik internationaler Transaktionen . . . . .	57
<i>Podiumsdiskussion zum Thema:</i>	
Der Transaktionskostenansatz – Möglichkeiten und Grenzen	
<i>Stellungnahmen:</i>	
HERBERT HAX	
Der Transaktionskostenansatz – Möglichkeiten und Grenzen . . . . .	85
CHRISTIAN KIRCHNER	
Zum Transaktionskostenansatz . . . . .	89

EKKEHART SCHLICHT	
Koordinationskosten und „Social Capital“ . . . . .	95
DIETER SCHNEIDER	
Wider den Transaktionskostenansatz . . . . .	101
<i>Diskussion</i> . . . . .	106
Stichwortverzeichnis . . . . .	109

# Koordinationskosten und „Social Capital“

EKKEHART SCHLICHT<sup>1</sup>

Durch Arbeitsteilung können Produktivitätsvorteile erzielt werden: Komparative Kostenvorteile können genutzt werden, Spezialisierung macht „learning by doing“ möglich, Berufstraining wird rentabel und die Einführung von Maschinen, oder allgemeiner, von Produktionsumwegen, wird ökonomisch sinnvoll. Sowohl im Wettbewerb zwischen Gesellschaften als auch im Wettbewerb innerhalb der Gesellschaften werden sich deshalb Formen der Arbeitsteilung durchsetzen<sup>2</sup>.

Aus der Tatsache der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ergibt sich das ökonomische Problem als Koordinationsproblem: Wie können die verschiedenen Teilarbeiten in sinnvoller Weise koordiniert werden? Die idealtypischen Mechanismen zur Lösung dieses Problems sind durch die Trias

- Tradition
  - Befehl
  - Markt
- gegeben<sup>3</sup>.

Die Koordinationsmechanismen haben *Koordinationskosten*<sup>4</sup>. Diese Koordinationskosten hängen eng mit dem zusammen, was die Klassiker mit „unproduktiver Arbeit“ bezeichnet haben<sup>5</sup>. Mit dem Begriff der unproduktiven Arbeit wird betont, daß manche Tätigkeiten, insbesondere Organisationstätigkeiten, nicht *direkt*, sondern nur *indirekt* produktiv sind. Eine bessere Ausdrucksweise für den gleichen Sachverhalt ist wohl, statt von unproduktiver Arbeit mit Alfred Marshall von *Organisation im weitesten Sinne als einem Produktionsfak-*

---

<sup>1</sup> Ich danke Gisela Kubon-Gilke, Ralph Wagner und Frank Weiler für ihre Hinweise.

<sup>2</sup> Vgl. jedoch Marshall Sahlins (1972).

<sup>3</sup> Karl Polanyi (1957) hat die etwas präzisere, aber unanschaulichere Trias Reziprozität, Redistribution und Tausch eingeführt.

<sup>4</sup> Der Begriff der Koordinationskosten wurde von Eva BÖSMANN (1983, S. 108) eingeführt, um Mißverständnisse im Zusammenhang mit dem Transaktionskostenbegriff zu vermeiden. Ich schließe mich dem hier an und komme später noch kurz zu einigen terminologischen Problemen.

<sup>5</sup> Victor GOLDBERG (1985, 399).

Koordinationskosten sind natürlich nicht nur Lohnkosten. Daß bei den Klassikern dennoch allein auf Arbeit abgestellt wird liegt daran, daß alle Kosten letztlich als Arbeitskosten gesehen werden.

tor zu sprechen. Die Kosten für diesen Produktionsfaktor sind die Koordinationskosten.

Sieht man das ökonomische Problem primär als Koordinationsproblem, so sind offenbar die Koordinationskosten von größter Bedeutung. Sehr allgemein ausgedrückt beschäftigen sich die Ökonomen mit der Funktionsweise von Koordinationsmechanismen. Die Volkswirte konzentrieren sich dabei auf Marktprozesse, die Betriebswirte auf innerbetriebliche Planungs- und Organisationsprozesse. Das allgemeine Problem ist das Problem der Koordination.

Lange war es üblich, stillschweigend ein Koordinationssystem vorauszusetzen, das dann den Gegenstand der Untersuchung bildete. Der kühne, ja revolutionäre Gedanke von Ronald Coase in „The Nature of the Firm“ war, die Bildung von alternativen Koordinationssystemen selbst als Ergebnis eines Wettbewerbs zwischen alternativen Koordinationsmechanismen zu sehen, bei dem sich jenes Koordinationssystem zur Lösung bestimmter Koordinationsaufgaben durchsetzt, das diese Probleme am besten löst und die niedrigsten Koordinationskosten aufweist. So bildet sich die Unternehmung zur Lösung bestimmter Koordinationsaufgaben, und so bleiben andere Koordinationsaufgaben dem Markt überlassen. Dies ist der Ausgangspunkt der „Neuen Institutionenökonomik“, die ebensogut auch „Alte Institutionenökonomik“ heißen könnte, knüpft sie doch direkt an die Überlegungen der Klassiker und an Marshall an.

Die Neue Institutionenökonomik setzt sich gegenüber dem ordnungspolitischen Denken ab, weil sie die Institutionen nicht als parametrisch veränderbar sondern als endogen betrachtet. Dies führt oft zu fundamental anderen Schlüssen. Wenn sich etwa Monopole in der Institutionenkonkurrenz durchsetzen, so wegen ihrer Überlegenheit als Organisationsform und nicht wegen ihrer Monopolmacht; Wettbewerbsregulierungen werden nunmehr als Mittel gesehen, Markttransaktionen zu erleichtern. Das Augenmerk wird darauf gerichtet, daß innerhalb der Unternehmung – zwischen den Abteilungen und zwischen den Belegschaftsmitgliedern – Konkurrenz herrscht und Koordinationsbedarf besteht, ebenso wie zwischen Marktteilnehmern, und daß sich lediglich die Form der Koordination unterscheidet. Armen ALCHIAN (1984, S. 47) hat dies in extremer Form in der Vermutung formuliert, daß sich eine große Unternehmung nicht anders verhielte, als die vielen kleinen Unternehmungen, aus denen sie zusammengesetzt ist, da sich ja die Anreizlage der Individuen durch die bloße juristische Deklaration „Dies ist nunmehr eine Unternehmung“ nicht ändere und da sich ja auch im Markt vertragliche Bindungen realisieren lassen, wenn sie für beide Seiten vorteilhaft erscheinen. Ich haste anzufügen, daß ich viele dieser Aussagen mit Skepsis betrachte; jedoch führt die Sicht der Neuen Institutionenökonomik nicht zwangsläufig zu diesen Schlußfolgerungen. Ihr Hauptbeitrag ist, daß uns die Augen für Fragen geöffnet wurden, für die wir früher blind waren, und dies in Bereichen von allergrößter wirtschaftspoliti-

scher Bedeutung. Die Revolution der Neuen Institutionenökonomik erstreckt sich jedoch auch auf andere Gebiete. Besonders hervorzuheben ist hier die Wirtschaftsgeschichte: Hier finden wir eine Fülle von institutionellen Formen, ein Meer von stummen Tatsachen, die wir nunmehr aus der Perspektive des Institutionenwettbewerbs zu sehen vermögen (Douglass NORTH 1989). Die Nähe zur Evolutionstheorie ist offenkundig.

Bisher habe ich den Begriff der Transaktionskosten weitgehend vermieden und lieber allgemein von Koordinationskosten gesprochen, denn hier gibt es viele begriffliche Verwirrungen.

Zunächst einmal sind die Transaktionskosten als *Kosten der Marktbenutzung* von Coase eingeführt worden, also als *marktspezifische Koordinationskosten*<sup>6</sup>. Eine noch andere Definition finden wir bei NIEHANS (1987, S. 676), der Transaktionskosten als „Kosten des Transfers von Eigentumsrechten“ auffaßt. Oft, etwa bei Rudolf RICHTER (1987, 72) werden die Transaktionskosten aber auch in dem weiteren Sinne von Koordinationskosten aufgefaßt, und tatsächlich scheint mir dies auch die einzig sinnvolle Verwendung zu sein<sup>7</sup>. Coase selbst verwendet den Begriff in dieser Weise, etwa wenn er schreibt: „Die Grenzen der Unternehmung bilden sich dort, wo Kosten einer Transaktion innerhalb der Unternehmung gleich den Kosten sind, die die Transaktion im Markt verursacht“<sup>8</sup>. Auch die Vorstellung, Institutionen bildeten sich so, daß allein die Kosten der Marktbenutzung minimiert werden und nicht die Koordinationskosten insgesamt, erscheint unbegründet – sonst gäbe es keine Märkte.

Auch die Begründung der Wichtigkeit von Transaktionskosten, wie sie oft im Anschluß an Coase gegeben wird, ist verwirrend. In „The Nature of The Firm“ wird die These vertreten, daß ohne Transaktionskosten (im Sinne von marktspezifischen Koordinationskosten) alle Probleme der Arbeitsteilung durch Individualverträge gelöst werden könnten. Es gäbe dann keine Unternehmungen<sup>9</sup>. In „The Problem of Social Cost“ wiederholt Coase diese *reduktio*

<sup>6</sup> COASE (1988, 6) spricht von „the costs of using the price mechanism“ und von „the costs of carrying out a transaction by means of an exchange on the open market“. Der deutsche Terminus *Kosten der Marktbenutzung* findet sich bei Rudolf RICHTER (1987, 72).

<sup>7</sup> GOLDBERG (1985, 399) schreibt sehr treffend: „Transaction costs are those costs most likely to differ under alternative institutional arrangements.“ BÖSSMANN (1983, S. 108) verwendet den Begriff der Koordinationskosten demgegenüber als Oberbegriff, der Transaktionskosten (als Kosten der Koordination über Märkte), Organisationskosten und Kosten der Koordination in den Unternehmungen umfaßt.

<sup>8</sup> „The limit of the size of the firm is set where its costs of organizing a transaction become equal to the cost of carrying it out through the market.“ (COASE 1988, 7).

<sup>9</sup> Carl-Christian VON WEIZSÄCKER (1991, S. 99f.) weist darauf hin, daß wir uns auch Gesellschaften ohne Märkte (z.B. traditionelle Gesellschaften) vorstellen können und daß man nicht nur mit Coase fragen kann „Why hierarchies?“ sondern auch „Why markets?“. Mit anderen Worten: Ohne Transaktionskosten gäbe es möglicherweise auch keine Märkte.

Im übrigen ist das Theorem „Ohne Transaktionskosten keine Unternehmungen“ auch nicht völlig voraussetzungslos. Unternehmungen könnten ja auch anders verursacht sein, z.B. dadurch, daß die Menschen einfach eine Präferenz für diese Organisationsform *per se* haben.

*ad absurdum*: Ohne Transaktionskosten hätte die Verteilung der Eigentumsrechte keinen Einfluß auf die Effizienz der Allokation<sup>10</sup>. Man könnte hinzufügen, daß ohne Transaktionskosten das Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel Geld keine Funktion hätte. In der Tat, ohne Transaktionskosten (im weiteren Sinne von Koordinationskosten) gäbe es viele ökonomische Phänomene nicht! Diese Art von „Negativargumentation“ läßt sich für vieles anführen<sup>11</sup>: Ohne Photosynthese etwa gäbe es keine Menschen, keine Märkte und keine Unternehmungen, aber das heißt noch nicht, daß die Photosynthese von zentraler Bedeutung für die ökonomische Theorie wäre. Letztlich betonen derartige „Negativargumente“ notwendige Bedingungen für ökonomische Phänomene, aber davon gibt es wie gesagt viele. In die Analyse sollten sie nur dann einbezogen werden, wenn sie zum Verständnis der jeweils betrachteten Phänomene beitragen. Transaktionskosten – als Koordinationskosten – sind für die institutionelle Analyse von zentraler Bedeutung, weil sie die Dominanz des einen oder anderen Koordinationssystems und auch seine innere Gestaltung begreifen helfen.

Manchmal wird gesagt, der Transaktionskostenansatz sei „statisch“. Dies ist irreführend, wenn wir Transaktionskosten als Koordinationskosten begreifen, denn bei völliger Stationarität gibt es keine Koordinationsprobleme. Alles geschieht tagein, tagaus auf gleiche Weise. Institutionen sind irrelevant (Carl-Christan von WEIZSÄCKER 1991, S. 102). Transaktionskosten – als Koordinationskosten – sind nur in einer Welt des Wandels von Bedeutung<sup>12</sup>. Bestimmte Formen des Wandels können etwa besser durch einen Markt als durch eine Hierarchie organisiert werden, und so fort. Wie alle ökonomischen Dinge sind auch die Transaktionskosten stetem Wandel unterworfen. Sie sind als Konzept dann sinnvoll, wenn sie sich weniger rasch wandeln als die Phänomene, die sie uns begreifen helfen sollen<sup>13</sup>.

Zum Schluß vielleicht noch eine kleine weiterführende Bemerkung zu einer neuen Entwicklung: Koordinationskosten ergeben sich, wie Rudolf RICHTER

---

COASE(1988, S. 38) schließt dies explizit unter Hinweis auf das menschliche Bedürfnis nach Selbstbestimmung aus und führt insofern eine psychologische Prämisse ein.

<sup>10</sup> Siehe dazu jedoch Gerhard ILLING (1991).

<sup>11</sup> Verbreitet ist die Verteidigung von „bounded rationality“ mit dem Argument, daß bei voller Rationalität die Welt ganz anders aussähe als sie tatsächlich ist (WILLIAMSON 1975, S. 22).

<sup>12</sup> Hier gibt es vielleicht semantische Probleme, da Anreizprobleme auch unter stationären Bedingungen bestehen können. Von Weizsäckers Punkt sollte dennoch klar sein. Er selbst schließt derartige Probleme durch verschiedene Annahmen (volle Information, Zeitpräferenz von Null) argumentativ aus.

<sup>13</sup> John Maynard KEYNES (1973, S. 296f.) bemerkt dazu: „The object of a model is to segregate the semi-permanent or relatively constant factors from those which are transitory or fluctuating so as to develop a logical way of thinking about the latter, and of understanding the time sequences to which they give rise in particular cases.“ Ich selbst habe in SCHLICHT (1985, Kap. 2) versucht, diese Sicht zu präzisieren und zu qualifizieren.

(1991, S. 3–4) bemerkt, in verschiedener Form. Zum einen entstehen Kosten bei der Einführung und Etablierung eines Koordinationsmechanismus, sozusagen als Investitionsaufwendungen, und zum anderen entstehen laufende Kosten beim Betrieb eines Koordinationsmechanismus. Diese beiden Kostenarten gilt es zu unterscheiden. Die allgemeinen Routinen und Regeln, die sich beim Gebrauch eines Koordinationsmechanismus gebildet haben, sind eine Form von Kapital, die kürzlich von James COLEMAN (1988) als „Social Capital“ bezeichnet wurde<sup>14</sup>. Dieses Social Capital beeinflusst die laufenden Kosten, die alternative Koordinationsformen verursachen, und damit wird begreiflich, warum Institutionen nicht lediglich Reflexe technologischer Gegebenheiten sind, kostengünstigste organisatorische Lösungen zu nackter Technik, sondern auch von den in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen und damit von der Geschichte abhängen und die Pfadabhängigkeit der Entwicklung begründen (NORTH 1989, S. 259; Kaushik BASU et al. 1987, S. 5). Die Erfahrungen in den Ostblockländern illustrieren die Bedeutung des sozialen Kapitals als entscheidende Determinante für die Effizienz *aller* Transaktionsformen. Eine gute Ausstattung mit Humankapital und eine schlechte Ausstattung mit Produktivkapital sollte eine schnelle Akkumulation und hohe Produktionssteigerungen ermöglichen, aber wir finden etwa in Rumänien, wo eine solche Konstellation anzutreffen ist, eher Stagnation. Transaktionen werden durch Unsicherheit und die Abwesenheit von Institutionen blockiert, die bei uns erst Transaktionen ermöglichen. So wirft der Transaktionskostenansatz Licht auf die fundamentalen Fragen wirtschaftlicher Organisation.

### Literaturhinweise

- ALCHIAN, A. A., 1984, „Specificity, Specialization, and Coalitions“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140 (1), S. 34–49.
- BASU, K., E. JONES und E. SCHLICHT 1987, „The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History“, *Explorations in Economic History*, 1987, 24, S. 1–21.
- BÖSSMANN, E. 1983, „Unternehmungen, Märkte, Transaktionskosten: Die Koordination ökonomischer Aktivitäten“, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 12 (3), S. 105–111.
- COASE, R. H. 1988, *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: Chicago University Press.
- COLEMAN, J. 1988, „Social Capital in the Creation of Human Capital“, *American Journal of Sociology, Supplement*, S. S95–S120.
- GOLDBERG, V. P. 1985, „Production Functions, Transaction Costs and the New Institu-

<sup>14</sup> VON WEIZSÄCKER (1971) hat in ähnlicher Weise von „Organisationskapital“ gesprochen, das in dem Wert der Organisationsstrukturen besteht, welche in einer Gesellschaft vorhanden sind. Ich selbst (SCHLICHT 1984, S. 62) habe in ähnlicher Weise die Begriffe „social capital“ und „moral capital“ verwendet.



- tionalism“, in: George R. Feiwel (ed.), *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*, New York: Macmillan, S. 395–402.
- ILLING, G. 1992, „Private Information as Transaction Costs: The Coase Theorem Revisited“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 148 (4), S. 558–576.
- KEYNES, J. M. 1973, *The General Theory and After, Part II: Defense and Development. The Collected Works of John Maynard Keynes*, Band 13, London: Macmillan.
- MARSHALL, A. 1949, *Principles of Economics*, Nachdruck der achten Auflage, London: Macmillan (Erste Auflage 1890).
- NIEHANS, J. 1987, „Transaction Costs“, in: J. Eatwell, M. Milgate und P. Newman (Hg.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol. 4, London and Basigstoke: Macmillan, S. 676–679.
- NORTH, D. 1989, „A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economics“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, S. 661–668. (Abgedruckt in Eirik G. Furubotn und Rudolf Richter (Hg.), *The New Institutional Economics*, Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) 1991, S. 253–260).
- POLANYI, K. 1957, „Reciprocity, Redistribution, and Exchange“, in Karl Polanyi et al., *Trade and Market in the Early Empires*, New York: Macmillan, S. 250–256. (Deutsche Übersetzung in Ekkehart Schlicht, *Einführung in die Verteilungstheorie*, Reinbek: Rowohlt 1976, S. 66–72).
- RICHTER, R. 1987, *Geldtheorie. Vorlesungen auf Grundlage der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie und der Institutionenökonomik*, Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo: Springer-Verlag.
- RICHTER, R. 1991, *Macroeconomics as Viewed Through the Looking Glass of the New Institutional Economics*, Working Paper Series, Center for the Study of the New Institutional Economics, Department of Economics, Universität des Saarlandes, W-6600 Saarbrücken, Germany, Oktober 1991.
- SAHLINS, M. 1972, *Stone Age Economics*, London: Tavistock.
- SCHLICHT, E. 1984, „Cognitive Dissonance in Economics“, in: Horst Todt (Hg.), *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*, Berlin: Duncker und Humblot, S. 61–81.
- SCHLICHT, E. 1985, *Isolation and Aggregation in Economics*, Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo: Springer-Verlag.
- VON WEIZSÄCKER, C.-CH. 1971, „Die zeitliche Struktur des Produktionsprozesses und das Problem der Einkommensverteilung zwischen Kapital und Arbeit“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 106, S. 1–33.
- VON WEIZSÄCKER, C.-CH. 1991, „Antitrust and the Division of Labor“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 147, S. 99–113.
- WILLIAMSON, O. 1975, *Markets and Hierarchies*, New York: The Free Press.