

Universitätsbibliothek Wuppertal

Zum Verständnis des Transaktionskostenbegriffs in der ökonomischen Theorie

Eissrich, Daniel

Wuppertal, 1998

Nutzungsrichtlinien Das dem PDF-Dokument zugrunde liegende Digitalisat kann unter Beachtung des Lizenz-/Rechtehinweises genutzt werden. Informationen zum Lizenz-/Rechtehinweis finden Sie in der Titelaufnahme unter dem untenstehenden URN.

Bei Nutzung des Digitalisats bitten wir um eine vollständige Quellenangabe, inklusive Nennung der Universitätsbibliothek Wuppertal als Quelle sowie einer Angabe des URN.

[urn:nbn:de:hbz:468-1-2666](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:hbz:468-1-2666)

BERGISCHE
UNIVERSITÄT
GESAMTHOCHSCHULE
WUPPERTAL

GAUSS-STRASSE 20
D-42097 WUPPERTAL



ARBEITSPAPIERE

DES FACHBEREICHS
WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT

**Daniel Eissrich
Hans Frambach**

**Zum Verständnis
des Transaktionskosten-
begriffs in der
ökonomischen Theorie**

46 .
PIL
227
-183

NUMMER 183
WUPPERTAL, AUGUST 1998

**Zum Verständnis des Transaktionskostenbegriffs
in der ökonomischen Theorie**

Daniel Eissrich und Hans Frambach

August 1998

UB Wuppertal



46 PIL2276-183

46

PIL 2276-183



G 98. 273

Inhalt

1. Einleitung	1
2. Was sind Transaktionskosten?	2
3. Wie geht man mit Transaktionskosten um?	11
4. Gereimtes und Ungereimtes - einige abschließende Feststellungen	24
Zusammenfassung	32
Literatur	33

1. Einleitung

Der Begriff der Transaktionskosten findet sich in der ökonomischen Theorie vielfach verwendet und oft definiert, wobei die Definitionen unterschiedlich konkret, in verschiedenen Zusammenhängen, aber auch mit durchaus voneinander abweichenden Inhalten verwendet werden. So ist es ein fast zwangsläufiger Umstand, wenn manchmal die eine Definition in Widerspruch zu einer anderen gerät. Transaktionskosten tauchen in allen möglichen Sparten der ökonomischen Disziplin auf und meist in grundlegenden Sachverhalten. Beispiele liefern die Theorie des Marktversagens, die ökonomische Theorie des Rechts, die Unternehmenstheorie, die Property Rights Theorie, der Principal Agent Ansatz, die Organisationstheorie, die Theorie der Institutionenemergenz, des institutionellen Wandels, des Institutionenvergleichs oder generell die Neue Institutionenökonomik. Aber nicht nur hier sind die Transaktionskosten elementarer und konstitutiver Bestandteil, fundamentale Bedeutung kommt ihnen auch in der makroökonomischen Theorie zu, was insbesondere für die Geldtheorie zutrifft.

Unbestritten ist das Vorhandensein von Transaktionskosten im ökonomischen Geschehen und zweifellos auch der Einfluß, den sie hier ausüben. Unklar ist allerdings das Ausmaß ihres Vorhandenseins, der Umfang ihres Einflusses und oftmals auch das Verständnis dessen, was Transaktionskosten eigentlich sind. Empirisch erfaßbar und meßbar sind Transaktionskosten nur bedingt, und wenn, dann auch nur Teile von ihnen. (Bspw. Richter 1998, 326) Folglich kann es nur wenig verwundern, wenn viele der

empirischen Operationalisierungsversuche von Transaktionskosten in sehr speziellen Gegenstandsbereichen stattfinden und von einem stark eingegrenzten Transaktionsbegriff ausgehen. (Shelanski/Klein 1995) Da die Operationalisierbarkeit der Transaktionskosten sich als schwieriges Problem darstellt, ist es nur konsequent, ihre Bestimmungsgrößen in alle Richtungen hin um so genauer zu analysieren und zu prüfen, ein Anliegen, dem sich als sein hervorragender Vertreter Williamson verschrieben hat. Aber auch die Untersuchung des „Umfeldes“ der Transaktionskosten setzt ein ganz bestimmtes Verständnis von Transaktionskosten voraus, das von Ansatz zu Ansatz, von Person zu Person, von Anwendungsbereich zu Anwendungsbereich und auch von der jeweils zugrundeliegenden Zielsetzung durchaus abweichend sein kann. Um welches Verständnis handelt es sich in den verschiedenen Ansätzen? Können Gemeinsamkeiten ausgemacht werden? Und wo liegen Unterschiede?

Mit diesen und ähnlichen Fragen beschäftigt sich das vorliegende Papier. Ziel ist es, mittels einiger Vergleiche, Strukturierungs- und Interpretationsversuche einen Beitrag zu einem deutlicheren Verständnis des komplexen Phänomens Transaktionskosten zu leisten.

2. Was sind Transaktionskosten?

Wesentlich für die Entstehung des Transaktionskostenbegriffs in der ökonomischen Theorie ist Coases Kritik an der neoklassischen Prämisse der kostenlosen Nutzung des Preismechanismus. Sobald diese Prämisse aufgehoben wird, sind Kosten der Informationssuche (vor allem der „Entdeckung der relevanten Preise“), des Vorbereitens und Abschließens von Verträgen, der Kontrolle der Vertragsausführung etc. zu berücksichtigen. (Coase 1937, 390f.; 1960, 15) Diese „Kosten der Nutzung des Preismechanismus“ finden sich verallgemeinert in Arrows häufig anzutref-

fender Definition der Transaktionskosten als „costs of running the economic system“, (Arrow 1969, 48, anzutreffen etwa bei Richter/Furubotn 1996, 49; Williamson 1981b, 1541; 1983, 4; 1990, 9, 21) Richter und Furubotn konkretisieren Arrows „Betriebskosten des Wirtschaftssystems“ wiederum als solche „der Einrichtung, Erhaltung oder Veränderung der elementaren gesellschaftlichen Ordnung eines Systems“ (Richter/Furubotn 1996, 49) bzw. als Kosten der Begründung und Nutzung von Institutionen und Organisationen, die bei allen, eben auch außerwirtschaftlichen Transaktionen (etwa politische) auftreten. (Furubotn/Richter 1991, 8; Richter 1998, 326) Einer anderen - aus der Perspektive des Individuums getroffenen - allgemeinen Definition zufolge ist unter Transaktionskosten eine jegliche *Aktivität* zu verstehen, die Individuen (im Rahmen ihrer nutzegeleiteten Interessen) darauf richten, vorhandene Werte mit ihren Erwartungen in Übereinstimmung zu bringen. (Ouchi 1980, 130) Und von kaum mehr zu übertreffendem Allgemeinheitsgrad definiert North Transaktionskosten „in the larger context of societal evolution“ als „all the costs involved in human interaction over time“. (North 1997a, 149)

Für den engeren Kontext der Ökonomie („as an economic definition“; North 1997a, 149) gibt North Transaktionskosten als „Kosten der Messung der Eigenschaften der Tauschgegenstände und der Durchsetzung und Überwachung von Vereinbarungen“ (North 1992a, 32; 1997a, 149; 1997b, 9) bzw. als Kosten „der Spezifikation und Durchsetzung von Eigentumsrechten“ an. (North 1988, 5; Wallis/North 1992, bspw. 102, 114; ähnlich auch Alchian 1979, 254-257) Oder etwas ausführlicher: „*Transaktionskosten umfassen alle jene Kosten, die bei der Bestimmung, dem Austausch, der Überwachung und der Durchsetzung von Property Rights entstehen. Kosten dieser Art sind beispielsweise die Zeit und Mühe, die Aktionäre aufwenden müssen, um die Geschäftsführung des Vorstandes ihrer Gesellschaft zu kontrollieren.*“ (Tietzel 1981-82, 211) Für den politischen Sektor definiert North die Transaktionskosten als „Kosten der Mes-

sung der Übereinstimmung von gegebenen Versprechen mit späteren Handlungen". (North 1990, 362)

Besondere Vielfalt an Definitionen des Transaktionskostenbegriffs liefert der Bereich der Unternehmung: Bspw. können mit Alchian und Demsetz' Überlegungen zur Unternehmung als Team Transaktionskosten als Überwachungs- und Kontrollkosten festgestellt werden, deren Notwendigkeit sich aus der Nichtfeststellbarkeit der Grenzprodukte der Arbeit der einzelnen Teammitglieder ergibt. (Alchian/Demsetz 1974, 306-308) Jensen und Meckling beschränken ihren Transaktionskostenbegriff auf die Betrachtung der *agency costs*, die sich als Summe der Überwachungskosten des Prinzipals, den Kautionsausgaben des Agenten (*bonding expenditures*) und dem Residualverlust als Differenzbetrag zwischen erst- und zweitbesten-Lösung ergeben. (Jensen/Meckling 1976, 308f.) Williamson betrachtet als Transaktionskosten im Unternehmen diejenigen Kosten, die zum Aufbau und Erhalt der für ein Unternehmen geeigneten Beherrschungs- und Überwachungsstrukturen aufgebracht werden müssen. (Bspw. Williamson 1990, 77ff.)

Dieser mehr oder minder selektiv anmutenden Aufzählung von Transaktionskostenbegriffen unterlag eine lose Strukturierung nach den Kriterien „Allgemeinheits- bzw. Konkretheitsgrad“ sowie unterschiedliche Anwendungskontexte. Beide „Klassifikationsmerkmale“ deuten zwar auf eine gewisse Struktur im „Begriffsdschungel“ hin, doch gelangen sie kaum zu einer einigermaßen akzeptablen Übersicht, kann man doch, je weiter der Allgemeinheitsgrad herunter- bzw. der Konkretheitsgrad hinaufgefahren und die Anwendungskontexte genauer spezifiziert werden, für jede Abstufung (überspitzt formuliert) einen eigenen Begriff ausmachen. Richten wir unseren Blick daher auf drei andere Klassifikationsmöglichkeiten, in der Hoffnung, mit ihrer Hilfe zu einer deutlicheren Strukturierung zu gelangen. Um vor zu hohen Erwartungen an eine solche Klassifikation zu warnen,

sei bereits vorab angemerkt, daß jede der Klassifikationen wiederum andere enthält; „namensgebend“ ist immer nur das primäre Unterscheidungskriterium:

(1) *Zeitliche Klassifikation.* Hierbei werden Transaktionskosten anhand ihres zeitlichen Auftretens definiert. Die bekannteste Klassifikation dieser Art ist zweifellos Williamsons Differenzierung in ex-ante- und ex-post-Transaktionskosten. (Bspw. Williamson 1990, 22-24, 325) Ex-ante- und ex-post-Transaktionskosten können hinsichtlich unterschiedlicher Zeitphasen, die eine Transaktion durchläuft, weiter unterschieden werden in Anbahnungs- (Informationssuche, Beschaffung ...) und Vereinbarungskosten (Verhandlung, Vertragsformulierung, Einigung ...), als Bestandteil der ex-ante Transaktionskosten, und Kontroll- (Sicherstellung der Einhaltung von Vereinbarungen ...) und Anpassungskosten (Durchsetzung von Änderungen ...), als ex-post Transaktionskosten. (Picot 1982, 270) Durch die Einführung des Zeitfaktors als Klassifikationsmerkmal wird der Transaktionsgegenstand *vertraglicher* Natur, insofern der Vertrag als ein mit einer zeitlichen (zukünftigen) Dimension versehener Tausch aufgefaßt wird. Insbesondere Williamsons Berücksichtigung zukünftiger und langfristiger Aspekte des Tausches hat dazu geführt, seinen Transaktionskostenbegriff als von vertraglicher Natur zu interpretieren. (Alchian/Woodward 1988, 66)

(2) *Sektorale Klassifikation.* Bei der sektoralen Klassifikation handelt es sich um die getrennte Betrachtung der Transaktionskosten nach einzelnen Sektoren, namentlich dem Markt, den Unternehmen und dem Sektor Recht/Politik. Klar dargestellt finden wir diese Unterscheidung bei Richter und Furubotn, als Transaktionskosten des Marktes, der Unternehmen und des politischen Sektors: (Richter/Furubotn 1996, 50-55) *Markttransaktionskosten* bestehen aus den Kosten *vor* Vertragsabschluß, also bei Vertragsanbahnung als Such- und Informationskosten, *während* des Vertragsabschlusses als Verhandlungs- und Entscheidungskosten und *nach*

Vertragsabschluß in Form der Kosten für Überwachung und Durchsetzung vertraglicher Leistungspflichten. Die Markttransaktionskosten werden somit auch in zeitlicher Hinsicht, d.h. mit dem Zeitfaktor als sekundärem Klassifikationsmerkmal voneinander differenziert. *Unternehmenstransaktionskosten* bestehen aus den Kosten der Einrichtung, Erhaltung und Änderung einer Organisationsstruktur sowie den Betriebskosten der Organisation. *Politische Transaktionskosten* ergeben sich aus der Summe der bei „Einrichtung, Erhaltung und Veränderung der formalen und informellen politischen Ordnung eines Systems“ entstehenden Kosten und den Betriebskosten des Gemeinwesens. Die Transaktionskosten der jeweiligen Sektoren können weitergehend, analog der „klassischen“ Kostenaufteilung (als sekundärem Definitionsmerkmal), in fixe und variable Transaktionskosten unterschieden werden; erstere entsprechen den Kosten der Einrichtung von Institutionen, die variablen Transaktionskosten den Kosten des Betriebs von Institutionen, und zwar in Abhängigkeit von Anzahl und Umfang der Transaktionen. (Richter/Furubotn 1996, 50)

Williamson nimmt außer der *ex-ante/ex-post* Klassifikation ebenfalls eine sektorale Unterscheidung vor, wenn er die „governance costs“ als Organisationskosten von Transaktionen innerhalb von Firmen bzw. auf Märkten unterscheidet. (Williamson 1984, 212) Auch Demsetz' Unterscheidung von Transaktions- und Managementkosten kann „sektoral“ den Bereichen Markt und Unternehmen zugeordnet werden, doch haben seine Begriffe einen anderen Inhalt als etwa Williamsons. Transaktionskosten verwendet Demsetz als Umschreibung der „Organisationskosten“ des Marktes, Managementkosten hingegen bezeichnen die „Organisationskosten“ von Unternehmen. Entgegen anderer Auffassungen treten beide, die von Demsetz definierten Transaktions- und Managementkosten, sowohl auf Märkten als auch in Firmen auf, (Demsetz 1988, 144-146) eine Tatsache, auf die wir im 4. Abschnitt noch zurückkommen werden. Eine „sektorale“ Erfassung anderer Art finden wir im Versuch der Extrahierung von Trans-

aktionskosten aus den Zahlen der VGR, das Ziel verfolgend, die Transaktionskosten zu messen. Wallis/North (1992) unternahmen einen solchen Versuch der exakten begrifflichen und klassifikatorischen Einordnung von Transaktionskosten mit dem Ziel der Quantifizierung von Transaktionskosten. Dabei steht weniger der theoretische Aspekt als vielmehr die empirische Handhabbarkeit im Mittelpunkt der begrifflichen Unterscheidung. Zu diesem Zweck wird ein allgemeiner Transaktionskostenbegriff immer feiner untergliedert, bis die disaggregierten Einzelteile konkreten Konten der VGR zugerechnet werden können. Letztlich werden statistisch erfaßbare und gegebene VGR-Konten zu Transaktionskosten-Aggregaten zusammengefaßt, die auch nach Sektoren gegliedert sind. Es handelt sich hierbei um die Aggregate Transaktionskosten des *Tausches*, der *Unternehmen*, des *Gemeinwesens* und, als Sonderfall, die Transaktionskosten der sogenannten *intermediären Unternehmen*. Auch darauf kommen wir im weiteren Verlauf der Arbeit noch mit einiger Ausführlichkeit zurück (siehe Abschnitt 3).

(3) An „klassischer“ *Kostenaufteilung orientierte Klassifikation*. Im Rahmen dieser Klassifikation wird eine Aufteilung der Transaktionskosten in der Hauptsache in variable und fixe Kosten vorgenommen, ein Versuch, der auf Carl J. Dahlmans Beschäftigung mit dem Verhältnis von Transaktionskosten und Externalitäten zurückgeht. Angesichts der Tatsache, „*that no systematic analysis exists of the nature of transaction costs*“, (Dahlman 1979, 143f.) unternahm Dahlman einen Systematisierungsversuch: Zum einen werden *Transaktionskosten als der während der Transaktion untergehende proportionale Anteil jeglichen Tauschgegenstandes* aufgefaßt. Als bemerkenswert stellt Dahlman die bei dieser Auslegung des Transaktionskostenbegriffs hohe inhaltliche Übereinstimmung zu herkömmlichen Transportkosten (diese schließen den Prozeß von Ressourcenbewegungen zwischen Personen ein) und die hiermit vorliegende Nähe zu normalen Produktionskosten heraus. (Dahlman 1979, 144f.) Offen-

sichtlich ist es die *Größe* des Tauschgegenstandes selbst, von der nach dieser Definition von Transaktionskosten ihre Höhe abhängt, mit anderen Worten: *Variabel* sind die Transaktionskosten in bezug auf die Größe des Tauschgegenstandes („beim Sortenkauf geht ein bestimmter Prozentsatz des Tauschbetrages unter“). Wir betonen dies deshalb, weil über Dahmann hinausgehend, etwa mit Hirshleifer und Glazer, andere Formen der Variabilität von Transaktionskosten ausgemacht werden können, insgesamt sind dies: die Menge des getauschten Gutes, die Anzahl der an der Transaktion Beteiligten, die Anzahl der verschiedenen getauschten Güter sowie die Anzahl der Tausche. (Hirshleifer/Glazer 1992, 379) Bspw. hängt die Höhe der Transaktionskosten von der Menge der verschiedenen Tauschgegenstände dann ab, wenn verschiedene Fremdwährungskonten bei einer Bank gehalten werden und für jede Währung jährlich ein bestimmter Betrag anfällt, unabhängig von der Höhe der jeweiligen Kontostände. Von der Anzahl der Transaktionen abhängig sind die Transaktionskosten im Beispiel des Fremdwährungskaus, wenn für jeden Fremdwährungskauf, unabhängig vom Gesamtvolumen, eine bestimmte feste Gebühr aufgebracht werden muß.

Entsprechend der zweiten Auslegung der *Transaktionskosten als fixe Kosten* (fix im Sinne einmalig anfallender *setup costs*) kann ein Tausch zwar kostenlos durchgeführt werden, es sind aber bei jedem Tausch Ressourcen „im Vorfeld“ aufzuwenden, um überhaupt einen Austausch zu ermöglichen (z.B. die einmalig anfallende Eröffnungsgebühr für das Fremdwährungskonto). Im Gegensatz zur „variablen“ Sicht handelt es sich bei den „fixen“ Transaktionskosten nicht um einen proportionalen Anteil des Tauschvolumens, sondern um Kosten, die unabhängig von der Tauschmenge etc. anfallen. Schwierig hierbei allerdings ist die Unterscheidung zwischen den *setup costs* des Tausches (Transaktionskosten) und den *setup costs* jeder beliebigen Produktionseinheit. (Dahmann, 1979, 146)

Dahlman fügt dieser Aufteilung noch eine dritte Interpretation hinzu, welche die Klassifikation nach Kosten überschreitet und mit der von uns als zeitliche Klassifikation bezeichneten übereinstimmt; es handelt sich de facto um eine Aufteilung gemäß des ex-ante und ex-post Transaktionskostenschemas. (Dahlmann 1979, 148) Eine Gemeinsamkeit taucht im Dahlmanschen Klassifikationschema auf: Die Transaktionskosten sind immer Ausdruck von Ressourcenverlusten, die infolge von *Informationsdefiziten* entstehen. (Dahlman 1979, 148)

Als bisheriges Ergebnis der klassifikatorischen Analyse kann eine Interdependenz der Klassifikationen festgestellt werden, insofern primäre und nachgeordnete Klassifikationsmerkmale oftmals vertauscht zwischen den verschiedenen Klassifikationen in Erscheinung treten können. Meist weisen die unterschiedlichen Transaktionskostenklassifizierungen auf der untersten Ebene einen hohen Übereinstimmungsgrad auf, da es sich hier in der Regel um dieselben oder ähnliche Aufzählungen beispielhafter Transaktionskosten handelt. Auf der anderen Seite treten die spezifischen Besonderheiten der Klassifikationen nahezu ausschließlich auf der obersten Aggregationsebene (primäres Klassifikationsmerkmal) auf. Darüber hinaus sind auch Besonderheiten wie z.B. die Überlegungen von Wallis und North zu beobachten; hier werden auf der untersten Aggregationsebene nur statistisch erfaßbare Größen zugelassen und damit der Transaktionskostenbegriff an die statistische Datenlage angepaßt. Im Gegensatz zur Wallis/Northschen „empirischen“ Zugangsweise gehen andere Klassifikationen von einem eher „theoretischen“ Ausgangspunkt aus. Aber auch innerhalb dieser Klassifikationen sind Unterschiede erkennbar, wie es mit Demsetz oder Dahlman belegt werden kann. Demsetz bringt Managementkosten *auch* als am Markt auftretende Kosten ins Spiel - und dies in Kontrast zur „traditionellen“ bzw. Williamsonschen Auslegung dieses Begriffs; Dahlman begreift Transaktionskosten ausschließlich als be-

stimmte Anteile „echter“ Kosten. Damit ist natürlich die Frage aufgeworfen, in welchem Verhältnis Transaktionskosten zu den „echten“ Kosten stehen. Der Begriff der „echten“ Kosten ist in seiner Auslegung natürlich dehnbar. So können unter „echten“ Kosten die Gesamtkosten verstanden werden, zusammengesetzt aus bspw. variablen und fixen Kosten, eine Klassifikation, die auch für Transaktionskosten zutrifft. Aber auch Produktionskosten können gemeint sein, über die „man sich in der Literatur immerhin einig ist“, daß sie von Transaktionskosten zu trennen sind, (Bössmann 1982, 665) mit Ausnahme allerdings von North, der Transaktionskosten explizit als Bestandteil von Produktionskosten begreift. (North 1992a, 33) Es können aber auch die gesamten Kosten des Handels (*total trading costs*) gemeint sein, berechnet als Summe von Transaktions- und Wartekosten (unter *waiting costs* werden die Konsequenzen aus verzögertem Zustandekommen von Geschäften verstanden). (Clower 1969a, 9f.)

Trotz der Vielzahl der unterschiedlichen Transaktionskostenbegriffe, Klassifizierungen, Verwendungszusammenhänge usw., aber auch der unterschiedlichen Zugangsweisen, läßt sich, von einigen Ausnahmen abgesehen, ein relativ hoher Übereinstimmungsgrad dessen, was unter Transaktionskosten zu verstehen ist, feststellen. Dies gilt insbesondere für die unterste Aggregationsebene des Transaktionskostenbegriffs, auf der sich immer wieder dieselben Beispiele und Aufzählungen finden (Transaktionskosten sind Kosten der Informationssuche, Verhandlung, Durchsetzung, Ausführung, Kontrolle etc.), die umgekehrt aber auch in nahezu jedes übergeordnete Klassifikationsmerkmal integrierbar sind. Gleichzeitig aber kann von keiner einheitlich existierenden Definition ausgegangen werden, vielmehr behält der Transaktionskostenbegriff den Charakter eines intuitiven Begriffsverständnisses, abgeleitet aus den konkreten Transaktionskostenbeispielen der untersten Aggregationsebene.

3. Wie geht man mit Transaktionskosten um?

Angesichts unserer Klassifikationsdiskussion drängt sich die Frage geradezu auf, wie Transaktionskosten operationalisiert und gemessen werden können. Mit Richter kann von vornherein gesagt werden, daß nur Transaktionskosten im Sinne eines technisch erforderlichen *Ressourceneinsatzes* (etwa zur Informationsübermittlung, Durchführung und Kontrolle von Verträgen usw.) empirisch gemessen werden können, was hingegen nicht für Transaktionskosten im Sinne von *Wohlfahrtsverlusten* gelte, wie sie etwa als Folge asymmetrisch verteilter Informationen entstehen. (Richter 1998, 326) Der empirischen Erfassung von Effizienzeinbußen durch bspw. jegliche Formen opportunistischen Verhaltens wird gemäß dieser Auffassung eine klare Absage erteilt. Ungeachtet des Problems, ob Transaktionskosten im Sinne des technisch erforderlichen Ressourceneinsatzes bzw. Wohlfahrtsverlusten tatsächlich eindeutig getrennt werden können, stellt es sich als schwierig heraus, selbst die die Transaktionskosten verursachenden Tätigkeiten (der untersten Aggregationsebene), also Informationssuche und -verarbeitung, Aufstellen und Aushandeln von Verträgen etc., über die ja scheinbar ein gewisses Maß an Übereinkunft besteht, im Einzelfall genau zu bestimmen. Was genau meint z.B. der Begriff Informationssuche? Ist hiermit etwa nur das Gehalt des zuständigen Einkaufssachbearbeiters gemeint, zuzüglich der Telefon- und Portokosten und vielleicht einiger Werbegeschenke? Wie verhält es sich mit den Kommunikationsfähigkeiten, dem persönlichen Interesse des Einkäufers, persönlichen Kontakten oder auch der Vorenthaltung einiger Informationen aus Gründen der Bequemlichkeit, bestehender persönlicher Präferenzen für eine Zulieferfirma, von der er regelmäßig ein besonders schönes Weihnachtsgeschenk bekommt usw., also eben solche Transaktionskosten im Sinne von Effizienzeinbußen, die nicht, oder sagen wir, zumindest sehr schwer zu erfassen sind?

Es drängt sich der Eindruck auf, als seien Transaktionskosten gerade diejenigen Kosten, die man nicht messen kann, die aber dennoch vorhanden sind. Und umgekehrt, könnten die Kosten quantifiziert werden, dann fänden sie Eingang in die Kostenrechnung, und wahrscheinlich würde niemand auf die Idee kommen, sie als Transaktionskosten zu bezeichnen. Schlüsselte man etwa die Kosten bei einem kommerziellen Immobilienerwerb auf, also die Makler- und Notargebühren, Anfahrts- und Besichtigungszeiten usw., so gelangt man zu konkreten Summen, die kostenrechnerisch eingeordnet erfaßt werden, die aber kaum jemand als Transaktionskosten bezeichnen würde - ausgenommen jedoch die ökonomische Theorie. Einerseits sind Transaktionskosten Kosten, die vorhanden sind und die jeder (unter anderen Namen) kennt, andererseits handelt es sich um eine nebulöse Größe, von der man zwar weiß, daß es sie gibt, die sich aber der genauen Erfassung entzieht bzw. teilweise gar nicht empirisch erfaßbar ist. Gehen wir auf diese Überlegungen vertieft ein, und betrachten wir die Grundproblematik der Operationalisierbarkeit von Transaktionskosten zunächst anhand einiger genereller Überlegungen, die wir hier am speziellen Fall der Meßkosten als einem wesentlichen Bestandteil der Transaktionskosten ableiten.

Die Schwierigkeiten des Messens gehen bereits aus einem einfachen Beispiel hervor: Ein Produkt besteht aus einer Menge von Informationen (Produktinformationen), die in sehr unterschiedlicher Weise die Eigenschaften eines Gutes widerspiegeln, bspw. Angaben pro Einheit eines Gutes, Mengeneinheit oder Gewichtseinheit, Schönheit oder Qualität usw. Konkret kann die Qualität von Orangen für die Zubereitung eines Orangensaftes letztlich erst dann beurteilt werden, wenn die Orangen ausgepreßt sind, wobei in diesem Falle Transaktionskosten in Höhe des Wertes der zu Testzwecken ausgepreßten Orangen entstehen. (Barzel 1982, 28f.) Muß nun jeder Käufer die Orangen vor dem Kauf auspressen? Bei einer

hohen Anzahl von Käufern entstünde ein hoher Transaktionsverlust, der in der Praxis dadurch eingeschränkt wird, daß ein Akteur (Verkäufer) auf den Plan tritt, der über ausreichende Kompetenz hinsichtlich der Beurteilung der Qualität verfügt - Alchian bezeichnet diese *intermediäre Gestalt* treffend mit dem Begriff „*specialist 'middlemen'*“. (Alchian 1979, 234) Anders ausgedrückt: Wenn der Verkäufer einmal prüft und die Qualität dokumentiert, so sind die Meßkosten geringer, als wenn jeder einzelne Käufer prüfen würde. Die im Fall der „Verkäuferprüfung“ wahrscheinlich niedrigeren Meßkosten bestehen aus der „Prämie“ (Preisaufschlag), die dem Verkäufer für seine Meßtätigkeit zugestanden werden. Ein sich hier anschließendes Problem ergibt sich aus der Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers, ein Problem, das unter Begriffen wie *shirking*, *moral hazard* oder Opportunismus in der ökonomischen Theorie thematisiert wird, und wiederum selbst als verursachender Faktor von Transaktionskosten zu sehen ist.

Im Orangenbeispiel wird das Meßproblem gelöst durch die Einführung der Figur des Verkäufers, genau genommen wird davon ausgegangen, daß ein komparativer (Meß)Kostenvorteil zwischen einer institutionellen (Verkäufermessung) und einer individuellen Regelung (Messung durch die einzelnen Käufer) besteht. Offensichtlich „löst“ hier der Transaktionskostenansatz das Meßproblem, indem nicht so sehr die eigentliche Meßbarkeit etwa von Gütern behandelt, sondern auf die komparative transaktionskosten-senkende Wirkung bestehender „Meßinstrumente“ (Institutionen) eingegangen wird. Ein bekanntes Beispiel sind die Produktgarantien, die Transaktionskosten erheblich mindern können, indem sie eine bestimmte Qualität garantieren und die (kostenhafte) Überprüfung von Gutseigenschaften überflüssig machen. Einer auf diese Weise erreichten Kosteneinsparung stehen jedoch Kosten der Produktgarantie gegenüber, d.h. Produktgarantien werden in der Regel durch einen höheren Kaufpreis, der mögliche Schadensersatzforderungen einschließt, erkauft. Weitere Beispiele sind Beteiligungsverträge, Markennamen, Terminmärk-

Weitere Beispiele sind Beteiligungsverträge, Markennamen, Terminmärkte usw. (eine ausführliche Diskussion findet sich bei Barzel 1982, 32-48).

Das „klassische“ Beispiel zur Meßproblematik - Alchian und Demsetz' „Kontrolle im Team“ -, welches exakt derselben „Logik“ wie im „Orangenbeispiel“ folgt, ergibt sich aus der nicht genau feststellbaren Zuordenbarkeit des Teamoutputs auf seine einzelnen Mitglieder und dem hieraus resultierenden *Shirking*-Problem. Ähnlich dem vorstehenden Beispiel erfolgt die Problemlösung durch den Einsatz eines *intermediären* Vermittlers (anstelle des Verkäufers nun der „Kontrollspezialist“/*Monitor*). (Alchian/Demsetz 1972, 309) Der (Meß)Kostenvorteil der institutionellen Regelung (Einsatz des Kontrollspezialisten) ergibt sich aus der Differenz von Ertragseinbußen bei Nicht-Messung und den Kosten des Spezialisteneinsatzes. Meßkosten treten natürlich als *grundsätzliches* Problem bei *jeder* vertraglichen Transaktion auf (Jensen und Meckling 1976, 309f.) und können verallgemeinert auf unvollkommene Informationen als dem eigentlichen kostenverursachenden Problem zurückgeführt werden.

Darüber hinaus stellt sich als weiteres Problem die Vertrauenswürdigkeit, also die Frage, warum man den Aussagen des Orangenverkäufers Glauben schenken darf, oder warum der „Kontrollspezialist“ selbst ehrlich sein sollte - schließlich sind beide Nutzenmaximierer, die sich durch falsche Angaben, Zurückhalten von Informationen u.ä. individuelle Vorteile verschaffen könnten. Die transaktionskostentheoretische Antwort verweist auf die Möglichkeit der Reduktion der durch ein Vertrauensdefizit zusätzlich anfallenden Transaktionskosten: Im „Orangenfall“ entsteht eine mögliche Transaktionskostensenkung in erster Linie aufgrund der Rekurrenz der Tauschsituation (der Kunde soll wiederkommen), (bspw. Arrow 1974, 23) und in Beantwortung der Frage „*who will monitor the monitor?*“ wird der „Kontrollspezialist“ mit einem Rechtsbündel ausgestattet, das ihm die zum korrekten Verhalten erforderlichen Anreize vermitteln soll. (Al-

chian/Demsetz 1972, 309f.) In beiden Fällen sind es ökonomische Anreize (Nutzenmaximierung), welche die Akteure veranlassen, sich vertrauenswürdig zu verhalten. Unterstützt wird dieses Verhalten durch das Bestehen „glaubhafter Verpflichtungen“ (bei Williamson *credible commitments* oder auch *glaubhafte Zusicherungen*; Williamson bspw. 1990, 190), die auf beiden Tauschseiten in Form von Zusicherungen und Drohungen vorhanden sind und in verschiedenen Formen unterschiedlich glaubhaft und effektiv sein können.

Der skizzierte einfache Sachverhalt macht zum einen auf die Schwierigkeiten im Umgang mit der Erfassung der Transaktionskosten aufmerksam, zum zweiten weist er auf vorhandene „Mechanismen“ hin, die einen „praktischen/handhabbaren“ Umgang mit den Transaktionskosten ermöglichen, ohne dabei eine exakte Erfassung vorauszusetzen, und drittens erscheint es sinnvoll, auch andere Gedanken, als jenen der direkten Messung von Transaktionskosten, zu verfolgen.

Wie geht die ökonomische Theorie nun mit den Transaktionskosten und ihrer Operationalisierung um? In Ermangelung definitiver Erfassungs- und Meßverfahren bemüht man sich verstärkt um ein Verständnis der Entstehungs- und Wirkungsweise von Transaktionskosten, was vor allem die Thematisierung ihrer Bestimmungsgrößen in den Mittelpunkt rückt. Die Faktoren, die als Bestimmungsgrößen für die Transaktionskosten in der ökonomischen Theorie angeführt werden, unterscheiden sich von Autor zu Autor und je nach zugrundeliegendem Sachverhalt u.U. wesentlich: So handelt es sich lt. Williamson bei den „letztendlich verantwortlichen Bestimmungsgrößen der Transaktionskosten“ um die „menschlichen Faktoren“ (*behavioral oder human factors*), also *beschränkte Rationalität* und *Opportunismus*; als weitere Bestimmungsgründe gelten Wettbewerbsstrukturen, Unsicherheit, Atmosphäre, Informationswirkung, aber auch die häufig als „Dimensionen von Transaktionen“ gefaßten verschiedenen Ty-



pen der Faktorspezifität sowie die Häufigkeit, mit der Transaktionen stattfinden. (Williamson 1981a, 676; 1981b, 1544f.; 1983, 44-49; 1990, 59-69; 1993, 114f.) Lt. Ouchi entstehen Transaktionskosten grundsätzlich dann, „wenn es schwierig ist, die Werte von Gütern und Dienstleistungen zu bestimmen“, (Ouchi 1980, 130) und North erkennt wie andere auch in der Kostenhaftigkeit von Informationen das entscheidende Bestimmungsmerkmal der Transaktionskosten. Als weitere Bestimmungsfaktoren benennt North die Marktgröße sowie die transaktionskostensenkende Wirkung von Institutionen einschließlich ihrer Beeinflussung durch ideologische Werte, führt allerdings Größen, die er an anderer Stelle den Transaktionskosten selbst zurechnet (Kosten der Messung von Gütereigenschaften und Leistungen, Kosten der Durchsetzung von Verträgen), ebenso als Bestimmungsfaktoren an. (North 1992a, 32; 1992b, 6f.) Einmal werden die „menschlichen Faktoren“ als Ursache von Transaktionskosten ausgemacht (siehe Williamson), ein anderes Mal wird die umgekehrte Kausalität aufgezeigt, indem opportunistischen Handeln auf die Existenz von Transaktionskosten zurückgeführt wird. (Barzel 1992, 2) So überrascht es auch nicht, wenn Transaktionskosten weitreichend als das Resultat von Marktunvollkommenheiten betrachtet werden, andererseits aber Arrow Transaktionskosten als Begründung eben dieser anführt. (Arrow 1969, 48, 60)

Ohne in irgendeiner Weise die Bedeutung der Bestimmungsfaktoren der Transaktionskosten in Frage zu stellen, muß eingeräumt werden, daß um die Bestimmungsfaktoren selbst eine Definitions-, Operationalisierbarkeits- und Meßbarkeitsdiskussion geführt wird und geführt werden muß, die in ihrer Intensität und Weite jene um den Transaktionskostenbegriff selbst stattfindende Diskussion überschreitet, und auf die im vorliegenden Papier nicht weiter eingegangen wird. Wenden wir uns daher der Thematisierung der Operationalisierbarkeit des Transaktionskostenbegriffs selbst zu. Was also hat die ökonomische Theorie zur Operationalisierbarkeit der

Transaktionskosten zu sagen? – dazu einige grundsätzliche Überlegungen.

Der Operationalisierungsansatz oder die Lösung hierzu ist bislang noch nicht auszumachen. Ein Überblick über verschiedenste Arbeiten zur Erfassung der Transaktionskosten findet sich bei Shelanski/Klein 1995. Meist handelt es sich um sehr spezifische und fallstudienartige Untersuchungen, die, um operationalisierbar zu sein, erheblich eingeschränkt sind und keinesfalls den Anspruch auf eine vollständige Erfassung von Transaktionskosten erheben. (Ausführliche Hinweise, siehe Richter/Furubotn 1996, 56-61; Shelanski/Klein 1995, 353-355) Angesichts der Schwierigkeiten, die mit der Operationalisierung und Meßbarkeit von Transaktionskosten einhergehen, nähert man sich dem Operationalisierbarkeitsproblem weniger auf dem Wege konkreter Messung, als vielmehr durch komparativ-statischen institutionellen Vergleich, d.h. es geht nicht um die direkte Erfassung, sondern um die Einsparung von Transaktionskosten, wobei es nicht auf die absolute Höhe der Transaktionskosten, sondern auf ihre Differenz ankommt. (Williamson 1990, 25) Zu dieser „ordinalen“ Zugangsweise zum Problem der Operationalisierbarkeit ist allerdings kritisch anzumerken, daß in der Mehrzahl der Untersuchungen als Referenzmodell die Vollständige Konkurrenz unterstellt wird. Unter Annahme vollständiger Information, perfekter Informationsverarbeitung usw. werden Kosten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung nicht berücksichtigt, in der Tat fehlen hier die Kosten der Nutzung des Marktmechanismus, Transaktionen finden kostenlos statt. (Bspw. Coase 1960, 2, 6; North 1994, 360) Im komparativ-statischen Vergleich werden die Transaktionskosten als Abweichung vom Modell der Vollständigen Konkurrenz bzw. seinen Gleichgewichtsbedingungen „gemessen“.

Sind Transaktionskosten somit ein rein theoretisches Phänomen, das nur existiert, weil das Modell des Konkurrenzgleichgewichts als theoretisches

Konstrukt den Part des „idealen“ Gegenspielers bietet? (Schneider 1985, 1245f.) Zweifellos kommt dem Modell des Konkurrenzgleichgewichts als Referenzmodell innerhalb der Wirtschaftswissenschaften erhebliche Bedeutung zu, und die Frage nach den Kosten, die bei Voraussetzung eines perfekt funktionierenden Marktes (nicht) vorhanden sind (Transaktionskosten von Null), kann keinesfalls als trivial abgelehnt werden, denn schließlich sind auch andere bedeutende wirtschaftstheoretische Diskussionen (Thematisierung von Unwissen und nicht vollständigen Informationen, Teile preis- und allokatationstheoretischer Zusammenhänge, Thematisierung einer Mehr-Güter- oder Mehr-Personen-Welt usw.) mehr oder weniger genauso (in Abgrenzung zum Modell des Konkurrenzgleichgewichts) entstanden und mit einiger Ausführlichkeit besprochen worden. Akzeptiert man vor diesem Hintergrund die Bedeutung der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie für das ökonomische Denken, so erübrigt sich die Frage nach der Rechtfertigung von Transaktionskosten, d.h. die Rechtfertigung der Thematisierung von Transaktionskosten rechtfertigt sich sozusagen von selbst.

Im übrigen wird nicht nur das Modell des Konkurrenzgleichgewichts als Referenzgröße im Rahmen komparativ-statischer Institutionenvergleiche verwendet, in den siebziger Jahre haben etliche Versuche stattgefunden, Transaktionskosten in das Allgemeine Gleichgewichtsmodell selbst zu integrieren. (zur Literatur, siehe Richter 1998, 326; und insbesondere Richter/Furubotn 1996, 74) In solcher Erweiterung des Allgemeinen Gleichgewichtsmodells werden die Transaktionskosten definiert als Kosten der Einrichtung des Marktes, der Festlegung und Bekanntmachung des Gleichgewichtspreises und schließlich des Tauschvorgangs selbst. (Ulph/Ulph 1975, 358) In seiner Erweiterung des Arrow/Debreu-Modells unterstellt Foley die Existenz zweier Preise, den Preis, den der Käufer tragen muß, und den Preis, den der Verkäufer (Produzent) erhält. Zwischen beiden Preisen existiert eine Differenz in Höhe des durch die Marktopera-

tionen verursachten Ressourcenverlustes. (Foley 1970, 277) Die Idee der Unterscheidung von Käufer- und Verkäufermarktpreis in einem System mit ansonsten wohldefinierten Größen hat zu konkreten Messungsversuchen der Transaktionskosten geführt, dessen prominentester Versuch in der Studie von Wallis und North vorliegt (Richter 1998, 331) und auf die nunmehr als Beispiel für die konkrete Operationalisierung von Transaktionskosten eingegangen wird.

Die Untersuchung von Wallis und North beginnt mit einer recht allgemein gehaltenen Definition des Transaktionskostenbegriffs, „*the costs of capturing the gains from specialization and division of labor*“, (Wallis/North 1992, 96) die im weiteren Verlauf systematisch eingegrenzt und operationalisiert wird. Zunächst unterscheiden Wallis und North die *Transaktionskosten eines Tauschgeschäftes* von den *Transaktionskosten der Unternehmen*. Die *Transaktionskosten des Tauschgeschäftes* werden unterteilt in solche, die dem Verkäufer bzw. dem Käufer entstehen. Transaktionskosten des Verkäufers bestehen in Form aller Kosten, „die *nicht* entstünden, würde er das entsprechende Gut an sich selbst verkaufen“ (z.B. Kosten der Werbung, der Informationsbeschaffung und -verbreitung etc.). Transaktionskosten des Käufers sind hingegen alle mit der Transaktion verbundenen, ihm entstehenden Kosten, welche nicht dem Verkäufer zufließen (z.B. Kosten der Informationsbeschaffung, Maklergebühren usw.). (Wallis/North 1992, 98) Bei den *Transaktionskosten der Unternehmen* verhält es sich komplexer: Treten Unternehmen als Verkäufer bzw. Käufer auf den Markt (Transaktionskosten *außerhalb* der Unternehmen: Transaktionen zwischen verschiedenen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und anderen Transaktionspartnern), so werden diese analog der Aufteilung der Transaktionskosten des Tausches behandelt. Von diesen *außerhalb* der Unternehmen begründeten Transaktionskosten werden die *innerhalb* von Unternehmen entstehenden Transaktionskosten („Kosten der Nutzung des Unternehmens“) abgegrenzt. Diese „Kosten der Nutzung

des Unternehmens" beschreiben Wallis und North am Beispiel der durch die hierarchische Organisation eines Unternehmens anfallenden Kosten: Den Eigentümern entstehen Kosten für *Transaktionsleistungen* (*transaction services*) zwischen ihnen und dem Management (Koordination, Anweisen und Überwachung des Managements) in Form von Gehältern an Rechtsanwälte, Buchhalter, Büroangestellte usw.; auf der Managementebene fallen ebenfalls gleiche und ähnliche Kosten für Transaktionsleistungen zwischen Management und der nächsten ihm untergeordneten Hierarchiestufe an; und so setzt sich die Akkumulation der Kosten für Transaktionsleistungen über alle Hierarchiestufen hinweg fort. Diese Kosten entsprechen insoweit der o.a. allgemeinen Definition von Transaktionskosten als die Hierarchiestufen selbst Produkt von Arbeitsteilung und Spezialisierung sind. (Wallis/North 1992, 99f.) Von den *innerhalb* der Unternehmen entstehenden Transaktionskosten („Kosten der Nutzung des Unternehmens“) streng zu trennen sind die sogenannten *Transformationskosten* („*cost associated with the transforming inputs into outputs*“). (Wallis/North 1992, 97) Die *Transformationskosten* können als *eigentliche Herstellungskosten*, als *Kosten der physischen Leistungserstellung* bezeichnet werden, wobei der Terminus „physisch“ sich auf die direkte Teilnahme am Erstellungsprozeß des Endproduktes, und zwar einschließlich von Dienstleistungen, bezieht. Eine Sonderstellung in der Betrachtung der Transaktionskosten nehmen die *intermediären Unternehmen* (gesamtes Finanz- und Versicherungswesen, Handel und Maklerunternehmen) ein, da ihre Tätigkeit in der Produktion von *Transaktionsleistungen* besteht, die sie, im Gegensatz zu anderen Unternehmen, „als Güter“ auf dem Markt anbieten. Die von den *intermediären Unternehmen* (oft auch als *transaction industries* bezeichnet) verbrauchten Ressourcen werden generell als Transaktionskosten angesehen. (Wallis/North 1992, 101) Als letzte Kategorie bei der Erfassung der Transaktionskosten betrachten Wallis und North *bestimmte Kosten des Gemeinwesens* (Kosten im *public*

transaction sector), klassifiziert in Transaktionsleistungen, soziale Unkosten (*social overhead*) und sonstige Kosten. (Wallis/North 1992, 113-120; genaue Aufteilung, siehe Tabelle im Anhang)

Wie werden nun die Transaktionskosten im Wallis-Northschen Ansatz tatsächlich erfaßt? Als besondere Schwierigkeit bei der Messung der Transaktionskosten stellt sich die Tatsache heraus, daß die Kosten einer Handlung sowohl als Transaktions- wie auch als Produktionskosten interpretiert werden können, je nach Intention, die der Handlung zugrundeliegt. Zur Begründung führen Wallis und North das Beispiel des neu angestrichenen Hauses an, dessen Anstrichkosten normalerweise als Produktionskosten interpretiert werden, es sei denn, der Besitzer wendet die Kosten auf mit dem Ziel der Verschleierung von Mängeln an der Bausubstanz im Falle des anstehenden Verkaufs - dann werden die Anstrichkosten zu den Transaktionskosten gezählt. (Wallis/North 1992, 103) Die Intention, auf die eine Handlung zielt, kann folglich über den Status der Kosten entscheiden. Da allerdings oftmals die einer Handlung zugrundeliegenden Absichten nicht offengelegt sind, ist eine Zuordnung der hier getätigten Aufwendungen im Sinne von Transaktionskosten bzw. Nicht-Transaktionskosten kaum möglich und daher eine exakte Messung aufgrund dieser prinzipiellen Zuordnungsproblematik ausgeschlossen. Die ohnehin schwierige Meßbarkeit der Transaktionskosten, auch jenseits der Zuordnungsproblematik (reines Meßproblem) konstatieren Wallis und North freimütig. (Wallis/North 1992, 97) Dennoch eröffnen sie durch ihre Klassifizierung der Transaktionskosten innerhalb eines relativ breiten Rahmens die Möglichkeit ihrer Quantifizierung. Was also erfassen Wallis und North in ihrem Ansatz?

Tatsächlich erfaßt werden die gesamtwirtschaftlich aggregierten Transaktionskosten, die zugleich Bestandteil der VGR sind, womit zugleich jener Teil der Transaktionskosten des Tausches aus der Transaktionskostener-

fassung ausscheidet, der durch Eigenleistungen der privaten Haushalte entstanden ist (Eigenleistungen werden in der VGR nicht erfaßt). Folglich werden - zumindest theoretisch - erfaßt: die von Privathaushalten und Unternehmen über den Markt (von den *transaction industries*) bezogenen Transaktionsleistungen, die Transaktionskosten innerhalb der Unternehmen sowie die Transaktionskosten des öffentlichen Sektors. Die gesamtwirtschaftlichen Transaktionskosten, die beim Kauf von Transaktionsleistungen aus *transaction industries* entstehen, sind die zur Herstellung dieser Leistungen eingesetzten Ressourcen, erfaßt in Höhe der *Wertschöpfung* der *transaction industries*. Die *innerhalb der Unternehmen entstehenden Transaktionskosten* werden als Summe der Gehaltszahlungen der in den jeweiligen Hierarchiestufen stattfindenden Transaktionsleistungen ermittelt. Wallis und North benennen hier die zugehörigen Berufsgruppen vollständig: (Zahlungen an) Buchhalter, Rechtsanwälte, Sachverständige, Beschäftigte im Personalwesen, Manager und Leiter landwirtschaftlicher Betriebe, Büroangestellte, Vertriebspersonal, Vorarbeiter, Aufsichtspersonal und Sicherheitsdienst. (Wallis/North 1992, 106) Konkret wird über die Hierarchieebenen hinweg die Anzahl der Beschäftigten der jeweiligen Berufsgruppe ermittelt und mit deren Durchschnittslohn multipliziert; die so zustande gekommenen Produkte werden zu den gesamten (innerhalb des Unternehmens entstehenden) Transaktionskosten summiert. Schließlich werden die in Zusammenhang mit dem Gemeinwesen anfallenden Transaktionskosten erfaßt - dies geschieht auf zweierlei Art: (1) als Ausgaben für diejenigen Elemente des Staatshaushaltes, welche der Staat als Transaktionsleistungen anbietet (Ausgaben bspw. für Rechts-, Bildungs- und Finanzwesen, vollständige Liste, siehe Tabelle im Anhang); und (2) Verbrauch von Transaktionsleistungen durch den Staat, gemessen in Form der Zahlungen an mit Transaktionsaufgaben betrauten öffentlich Beschäftigten (beim Staat angestellte Buchhalter, Justiziere, Sachverständi-

ge, Beschäftigte im Personalwesen, der Öffentlichkeitsarbeit usw.; Wallis/North 1992, 113-120, 141f.).

Das Beispiel der Wallis/North Studie läßt in aller Deutlichkeit die Schwierigkeiten zu Tage treten, die sowohl in begrifflich-klassifikatorischer Hinsicht als auch bezüglich der Erfassung im Zuge der Operationalisierung und Messung von Transaktionskosten entstehen. Natürlich ist der klassifikatorische und methodische Aufwand geringer, je stärker der Gegenstandsbereich eingeschränkt wird, gleichzeitig aber nimmt dadurch der Allgemeingrad des Erkenntnisgewinns ab, was natürlich nicht bedeuten soll, daß der Wallis/North Ansatz aufgrund seiner „Breite“ nicht anfechtbar ist. Bspw. sind auch Wallis und North gezwungen, ihren Transaktionskostenbegriff einzuschränken, denn auch ihr Ansatz kann keine Effizienzeinbußen berücksichtigen, da diese nicht Gegenstand der VGR sind. Generell wird gegen Wallis und North der Vorwurf erhoben, den Transaktionskostenbegriff an Erfordernisse der Operationalität anzupassen und die theoretischen Implikationen einer solchen Begriffsgenese nicht zu berücksichtigen. (Davis 1992, 149) Und schließlich bewegt sich dieser Ansatz, trotz seiner „Breite“, natürlich auch in einem speziellen Kontext, was seine Anwendbarkeit auf bestimmte Gebiete wie z.B. die Theorie der Unternehmung ausschließt.

4. Gereimtes und Ungereimtes – einige abschließende Feststellungen

Insgesamt kann festgestellt werden, daß ein einheitlicher Transaktionskostenansatz (noch) nicht zur Verfügung steht und selbst breit angelegte Versuche der Transaktionskostenbehandlung an klassifikatorische Grenzen stoßen und Selektionen unabdingbar machen, dies spätestens, wenn es um die Operationalisierung geht. Nicht nur die Operationalisierung von

Transaktionskosten, sondern auch ihre theoretische Behandlung erfordert eine im gewissen Maß für den jeweiligen Untersuchungsgegenstand „spezifisch“ angepaßte Behandlung des Transaktionskostenphänomens; entsprechend groß ist die Zahl verschiedener Transaktionskostenbegriffe, zumindest ihrer Formulierungen. Als kritikwürdig stellen sich die vielen Verwendungen des Transaktionskostenbegriffs im pauschalen Kontext heraus, bei denen der Begriff selbst jedoch dem Verständnis eines ganz spezifischen Verwendungszusammenhangs entlehnt wurde. Leicht entsteht so der Eindruck von den Transaktionskosten als klar umrissenes, allgemeines und wissenschaftlich abgesichertes Konzept. Und dieser Eindruck verstärkt sich angesichts der Fähigkeiten und Möglichkeiten, die manchmal dem Transaktionskostenansatz pauschal zugeschrieben werden: Transaktionskosten sind die geeignete „*solution to the problem of cooperation in the realm of economic activity*“; (Ouchi 1980, 130) Alchian sieht in den Transaktionskosten den Schlüssel zur Lösung nahezu eines jeden ökonomischen Problems, ob es sich dabei um Externalitäten, öffentliche Güter o.ä. handelt; (Alchian 1979, 234) oder etwa die Sicht von Transaktionskosten als die, im Gegensatz zum Begriff des Marktversagens, umfassendere und damit geeignetere Kategorie zur Betrachtung der „Behinderung“ von Märkten. (Arrow 1969, 48; Williamson 1981a, 676)

Nicht unproblematisch ist auch die Praxis des Aufzählens bestimmter Tätigkeiten (Informationssuche, Verhandeln, Ausarbeiten, Durchsetzen von Verträgen, usw.) und die Nominierung der damit verbundenen Kosten zu Transaktionskosten, insofern aus der Aufzählung ein Anspruch auf Allgemeingültigkeit resultiert. Unvollständige Aufzählungen, wie sie bei den Definitionsversuchen an der Tagesordnung sind, haben zwar ihren „Wert“, und zwar als *Begriffseinführung* (in einem umgangssprachlichen Sinne) in die Wissenschaft, reichen aber keinesfalls aus, um einen wissenschaftlichen Terminus zu *definieren*; (Seifert 1969, 31f.) andererseits aber eröffnet ein durch eine solche Begriffseinführung hervorgerufenenes *intuitives*

Begriffsverständnis die Möglichkeit der Generierung eines klaren Konzeptes der Transaktionskosten.¹ (Picot 1982, 270) Nicht zuletzt ist es das Verständnis von Transaktionskosten in einem solchen intuitiven Sinn, das einen Einblick in die Wirkungsweise transaktionskostenbehafteter Prozesse eröffnet und den Blick auch für die Bedeutung und Wirkung von Institutionen schult. Dies kann leicht eingesehen werden an der Wirkungsweise von Institutionen wie Markennamen oder Garantiebedingungen. Losgelöst von irgendwelchen Modellvorstellungen haben wir es hier mit realen ökonomischen Vorgängen zu tun, die eher unbewußt, im Hintergrund ablaufen, die aber dennoch vorhanden sind. Bei diesen und anderen Institutionen haben wir es mit wirklichen Vorgängen der alltäglichen „Handlungserleichterung“ zu tun, die sich „irgendwo“ im Sinne eines Nutzen-Kosten-Kalküls rechnen, aber nicht genau beziffert werden (können). Genau hier greift der Begriff der Transaktionskosten in der Realität, genau hier kann man von der transaktionskosteneinsparenden Wirkung institutioneller Prozesse, Regelungen usw. sprechen. Über Höhe, Größenordnung oder Ausmaß von Transaktionskosten kann man leicht zu einem „intuitiven“ Verständnis gelangen: Stellen wir uns vor, die monetären Auswirkungen (Nutzen und Kosten) von Markennamen seien genau bestimmbar, d.h. der Käufer weiß, inwieweit er sich auf die Qualität einer Marke verlassen, den Reputationsnutzen einschätzen und auf (kosten-trächtige) Preis- und Qualitätsvergleiche mit substitutiven Gütern verzichten kann. Könnte er diese Summe genau angeben, würde jede Kaufentscheidung sehr schnell und „problemlos“ getroffen werden können, weil alle Entscheidungskriterien auf ein Kriterium, den Preis, heruntergebrochen sind. Man würde diesbezüglich vielleicht eher von Preisvorteilen, denn von Transaktionskosten sprechen, aber den gleichen Sachverhalt meinen.

¹ Allgemeiner gesagt, kann wissenschaftlicher Fortschritt auch mittels „schwacher“ Definitionen stattfinden. Feyerabend zeigte ja bekanntermaßen, daß Übergänge zu ganz exakten Definitionen und strengen Axiomatiken oftmals ein Zeichen der Erstarrung sind. (Feyerabend 1973, 103)

Transaktionskosten sind aber nicht nur empirisch bedeutsam, sie sind es (deshalb) auch in der ökonomischen Theorie, was nicht nur unter den Vertretern der Neuen Institutionenökonomik als unumstritten gilt. Auch die (meisten) Vertreter des ökonomischen Mainstreams werden die Relevanz von Transaktionskosten kaum in Zweifel ziehen, obwohl dies oftmals anders behauptet wird: So wird eine Fußnotenäußerung von Stanley Fischer aus dem Jahre 1977, die den Transaktionskostenbegriff dem Verdacht aussetzt, „so ziemlich alles vernünftig erklären zu können, solange er nur passend konstruiert sei, und daher zu Recht einen schlechten Ruf genießen“, geme von Williamson als „typischer“ Einwand des Mainstreams gegen dem Transaktionskostenansatz dargestellt. (Williamson 1979, 233; 1990, 4; 1996, 23f., immer unter Berufung auf Fischer 1977, 322, Fn.5) Unserer Ansicht nach wird hier eine ablehnende Haltung des Mainstreams am Konzept der Transaktionskosten insinuiert, die zumindest in dieser Schärfe nicht nachvollziehbar ist.² Einmal abgesehen davon, daß Fischer im nächsten Satz des Zitates (letzter Satz seiner Fußnote) durchaus die Bedeutung von Transaktionskosten im von ihm bearbeiteten Kontext hervorhebt, gibt es wichtige Bereiche der Mainstream Ökonomik, in denen den Transaktionskosten erhebliche Relevanz zukommt: Bspw. sieht Arrow die Existenz der gesamten monetären Theorie von der Annahme positiver Transaktionskosten abhängig; (Arrow 1969, 48) Clower hebt das Verständnis der Transaktionskosten zur Erklärung des Übergangs von der Tausch- in eine Geldwirtschaft als unabdingbar hervor; (Clower 1969b, 207f.; Dahlman 1979, 144) Tobin zeigte die Abhängigkeit der Kassenhaltung vom Verhältnis des Zinssatzes zu den Transaktionskosten; (Tobin

² Das vollständige Fischer Zitat: „Transaction costs have a well-deserved bad name as a theoretical device, because solutions to problems involving transaction costs are often sensitive to the assumed form of the costs, and because there is a suspicion that almost anything can be rationalized by invoking suitably specified transaction costs. However, the existence of labor contracts of long duration does suggest that transaction costs have a role to play in this area.“ (Fisher 1977, 322, Fn. 5)

1956, 244f.; für einen Überblick, siehe auch Richter 1990) bei sehr hohen Inflationsraten wird den Transaktionskosten (mehrmals täglicher Empfang von Löhnen, hastige Suche nach schnellen Verwendungsmöglichkeiten etc., etwa zu Zeiten der Hyperinflation in Deutschland) eine bedeutende Wirkung auf reale Variablen wie den Arbeitseinsatz, die Produktion oder den realen Zinssatz zugeschrieben, was faktisch einer Widerlegung der Superneutralität des Geldes aufgrund positiver Transaktionskosten entspricht. (Barro/Grilli 1996, 270, 279, 633)

Dennoch ist Williamsons Kritik nicht ganz von der Hand zu weisen, denn natürlich werden die Transaktionskosten in den meisten Bereichen des ökonomischen Mainstreams vernachlässigt. Und selbst in den genannten Bereichen des Mainstreams, in denen Transaktionskosten fundamentale Bedeutung zukommt, werden sie nicht näher problematisiert, sondern ihr Inhalt als gegeben angenommen - vielleicht sollte besser von Desinteresse als von Kritik gesprochen werden? Wie auch immer, ob Kritik oder Desinteresse des Mainstreams an den Inhalten des Transaktionskostenbegriffs, ein anschauliches Beispiel findet sich wieder in der Geldtheorie: Für die Begründung der Geldnachfrage sind die Transaktionskosten zentral. Eine einfache Formel, in der das nominale Einkommen (Y_N), der Zinssatz (i) und die Transaktionskosten (tc) die Geldnachfrage (M^*) bestimmen („*Quadrat-Wurzel-Formel der Geldnachfrage*“; bspw. Dornbusch/Fischer 1992, 370; Barro/Grilli 1996, 91f.), kann ohne weiteres nach tc aufgelöst werden:

$$M^* = \sqrt{\frac{tc \cdot Y_N}{2i}} \Leftrightarrow tc = \frac{2i \cdot (M^*)^2}{Y_N}$$

Während alle anderen Größen einer ausführlichen Problematisierung unterzogen werden und empirisches Datenmaterial vorliegt, fallen alleine die Transaktionskosten (tc) als „konstante Kosten einer Transaktionseinheit“ vom Himmel. Kann hieraus der Schluß gezogen werden, daß Transakti-

onskosten mit derselben Sicherheit und Exaktheit wie Zinssatz, Nominaleinkommen und Geldnachfrage bestimmbar sind? - Offensichtlich sind nach obiger Formel die Transaktionskosten ohne weiteres bestimmbar, sofern die Größen der anderen Variablen bekannt sind (und diese sind bekannt). Das Problem dieser „Problemlosigkeit“ besteht darin, daß eine konkrete Definition, Klassifikation oder tiefergehende Behandlung der Transaktionskosten anscheinend übergangen werden kann und somit auch Quantifizierung ohne vorhergehende Operationalisierung möglich ist, handelt es sich doch bei „alt-bekanntem“ Größen, wie eben dem Zinssatz, dem Nominaleinkommen und der Geldnachfrage, um „wohldefinierte“ Begriffe der Volkswirtschaftslehre. Doch was man durch einen solch hypothetischen Versuch der Transaktionskostenbestimmung erlangt, ist ein bestimmter „Wert pro Transaktionseinheit“, der sich in Ermangelung einer begrifflichen Klassifizierung und Beschreibung der Inhalte nur schwierig interpretieren läßt.

Einen eben solchen Mangel an der Begriffsarbeit über Transaktionskosten erkannte Williamson als hemmenden Faktor fortschreitender Erkenntnisse der Transaktionskostentheorie. (Williamson 1979, 261) Allerdings trifft dieser Vorwurf nicht nur diejenigen, die mit Transaktionskosten umgehen und sich weniger mit der Begriffsanalyse auseinandersetzen, wie z.B. den ökonomischen Mainstream. Selbst innerhalb der Transaktionskostenökonomik kann die Diskussion um den Transaktionskostenbegriff als noch nicht abgeschlossen betrachtet werden, da weder eine einheitliche Definition, noch ein einheitliches Verständnis von Transaktionskosten vorliegt. Verdeutlichen wir dies an einem abschließenden Beispiel: In der Theorie der Unternehmung ist Williamsons Begriffssystem zum Transaktionskostenphänomen weitgehend akzeptiert, obwohl Demsetz bereits 1988 überzeugend auf Inkonsistenzen in diesem Begriffssystem hinwies. Demsetz' Kritik setzt an Ungenauigkeiten der Williamsonschen Transaktionskostenklassifikation an und schlägt ein eigenes Begriffssystem vor, nach

dem Kosten generell in Transaktions-, Management- und Produktionskosten aufgeteilt werden, wobei die Transaktionskosten in aller Regel die Kosten der Ressourcenorganisation auf Märkten und die Managementkosten jene der Organisation der Ressourcen innerhalb von Firmen widerspiegeln. (Demsetz 1988, 144, 146) Im Unterschied zur „gängigen“ Auffassung in der Unternehmenstheorie kann hieraus keinesfalls der Schluß gezogen werden, man könne Transaktions- und Managementkosten einfach gegenüberstellen, vielmehr handelt es sich bei den Transaktions- und Managementkosten um Kosten der Organisation von Ressourcen sowohl auf Märkten als auch innerhalb von Firmen („I use transaction cost and management cost to refer to cost of organizing resources, respectively, across markets and within firms.“; Demsetz 1988, 144): Entsprechend ist nicht die Frage relevant, ob die „Organisationskosten“ innerhalb der Firma größer oder kleiner sind als solche des Marktes, vielmehr geht es darum, ob die Summe der im Unternehmen anfallenden Transaktions- und Managementkosten größer oder kleiner ist als die Summe der Transaktions- und Managementkosten der Markttransaktion. (Demsetz 1988, 145) Dies setzt eben voraus, daß in der Firma wie auch im Markt Transaktions- und Managementkosten anfallen. Wie aber kann dies sein? Versetzen wir uns in die Lage eines Unternehmens, das vor einer typischen *make-or-buy*-Entscheidung steht und (der Einfachheit halber) als Entscheidungsvariable ausschließlich Kosten der Organisation von Ressourcen berücksichtigt: Im „Normalfall“ würde die Entscheidung für Eigenproduktion getroffen, wenn die Managementkosten niedriger wären als die Transaktionskosten (oder in Williamsons Worten, wenn die Steuerungskosten der internen Organisation geringer ausfallen als die der Marktorganisation) bzw. umgekehrt, für den Fall des Fremdbezugs. Hier vernachlässigt das Unternehmen jedoch einen entscheidenden Aspekt: auch bei Eigenproduktion entstehen dem Unternehmen Transaktionskosten, sind also Organisationskosten des Marktes zu berücksichtigen. Der Grund ist einfach:

Auch zur Eigenproduktion muß das Unternehmen Inputs vom Markt einkaufen, und egal, ob das fertige Produkt direkt über den Markt bezogen wird oder die Inputs eingekauft werden, die Transaktionskosten (aufgrund von Preisvergleichen, der gesamten Organisation des Einkaufs etc.) fallen - wenn auch sicherlich unterschiedlich - so doch in *beiden* Fällen an, oder anders ausgedrückt: „Hence, *in-house production does not constitute a clear elimination of transaction cost.*“ (Demsetz 1988, 145)

Vor diesem Hintergrund gelangt Demsetz zu der bemerkenswerten Aussage, daß - in Widerlegung des Coaseschen Argumentes - Firmen auch dann entstehen können, wenn die Transaktionskosten des Marktes Null betragen und die Managementkosten positiv sind. (Demsetz 1988, 145) Ebenfalls begründet Demsetz bei verschwundenen Transaktionskosten die Existenz langfristiger Verträge aus Gründen wie dem Sicherheitsmotiv, welches hier als eigenständiger Faktor und nicht als Bestandteil von Transaktionskostenüberlegungen begriffen wird. (Demsetz 1988, 150)

Mit Demsetz Kritik an der vorgetragenen „erzwungenen“ Gegenüberstellung der Kosten der Ressourcenorganisation auf Märkten mit solchen innerhalb von Firmen und der daraus „künstlich“ entstandenen Ableitung neuer Begrifflichkeiten, wie z.B. Williamsons „governance cost of internal organization“ oder „governance cost of market organization“, (Demsetz 1988, 144f.) wird natürlich - zumindest in der Unternehmenstheorie - die seit einigen Jahren im Sprachgebrauch mehr oder minder akzeptierte Terminologie erneut in Frage gestellt; das ungute Gefühl der begrifflichen Indeterminiertheit, das wohl den meisten Ökonomen bei der Verwendung des Transaktionskostenbegriffs bekannt ist, erhält neue Nahrung, denn in der Tat wird spätestens mit Demsetz' Einwand der bislang erreichte Minikonsens einer einheitlichen Sprachregelung in Zweifel gezogen.

Diese Verwirrung muß aber nicht negativ interpretiert werden, sondern kann als typisch wissenschaftlicher Prozeß der Weiterentwicklung der immer noch jungen Disziplin der Neuen Institutionenökonomik begriffen werden. Fest etablierte, eingefahrene oder sogar statistisch wohl abgegrenzte Begriffe, wie sie bspw. das BSP, BIP, Geldmengen etc. darstellen, sind auch das Ergebnis langfristiger Prozesse der Übereinkunft. Sicherlich erwecken solche Begriffe einen weitaus seriöseren und wissenschaftlich abgesicherteren Eindruck als es der Transaktionskostenbegriff vermag. Vielleicht wird dieser aber auch in Zukunft nicht weniger abgesichert, exakter definiert und auch empirisch konkreter bestimmbar sein, wenn das Bemühen darum wächst. Die Diskussion um die Operationalisierbarkeit und Meßbarkeit von Nutzengrößen, eine anfänglich sicherlich kaum weniger unklare Größe als der Transaktionskostenbegriff, wurde mit einigem wissenschaftlichen Aufwand betrieben, der in der Transaktionskostendiskussion noch lange nicht erreicht ist - aber auch hier wird man in hundert Jahren mehr wissen und sich mehr wünschen. Dem aber systematisch voraus steht der Schritt der begrifflichen Auseinandersetzung, und darin liegt ein zentrales Anliegen des vorliegenden Papiers, einen Beitrag zu leisten zur Einschätzung und Einordnung des Transaktionskostenbegriffs.

Zusammenfassung

Transaktionskosten sind ein unbestreitbares empirisches Faktum der Ökonomie, denen zweifellos Bedeutung zukommt, für die aber bislang kein einheitlicher theoretischer Rahmen zur Verfügung steht. Dies mag die stattliche Zahl vorhandener Definitionen des Transaktionskostenbegriffs erklären, die ihrerseits oftmals den Anschein vermitteln, wissenschaftlich abgesichert, fundiert oder auch empirisch handhabbar zu sein. Doch relativiert sich dieses Bild bei genauerem Hinsehen, denn in den meisten Fällen handelt es sich entweder um Definitionen aufzählenden Charakters

oder aber um abstrakte Formeln, hinter denen sich „Alles oder Nichts“ verbergen kann. Nicht zu unterschätzen ist nach wie vor der intuitive Charakter des Transaktionskostenbegriffs, dessen Verständnis für das ökonomische Denken bedeutsam ist.

Literatur

Armen A. Alchian, 1979. Some Implications of Recognition of Property Right Transactions Costs, in: Karl Brunner (ed.). Economics and Social Institutions. Insights from the Conference on Analysis and Ideology, Boston/The Hague/London: Nijhoff, 233-254.

Armen A. Alchian and Harold Demsetz, 1974. Production, Information Costs, and Economic Organisation, in: Eirik G. Furubotn and Svetozar Pejovich (eds.). The Economics of Property Rights, Cambridge (Mass.): Ballinger, 303-325 (Orig.: American Economic Review 62, Dec. 1972, 777-795).

Armen A. Alchian and Susan Woodward, 1988. The Firm ist Dead, Long live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's The Economic Institutions of Capitalism. Journal of Economic Literature 26, 65-79.

Kenneth J. Arrow, 1969. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation, in: The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB System, Joint Economic Committee, 91st Congress 1st Session, Vol. 1, Washington D.C., 47-64.

Kenneth J. Arrow, 1974. The Limits of Organization, New York/London: W. W. Norton.

Robert J. Barro and Vittorio Grilli 1996. Makroökonomie – Europäische Perspektive. Orig. European Macroeconomics, Hampshire 1994, übers. von H. J. Ahrns, München/Wien: R. Oldenbourg.

Yoram Barzel, 1982. Measurement Cost and the Organisation of Markets. Journal of Law & Economics 25, 27-48.

Yoram Barzel, 1992. Transaction Costs and Contract Choice. Working Paper. Department of Economics, University of Washington, Washington.

Eva Bössmann, 1982. Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 138 (JITE), 664- 679.

Ronald H. Coase, 1937. The Nature of the Firm. Economica 4, 386-405.

Ronald H. Coase, 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law & Economics* 3, 1-44.

Robert W. Clower, 1969a. Introduction zu Ders. (ed.). *Monetary Theory ...*, 7-21.

Robert W. Clower, 1969b. Foundations of Monetary Theory, in: Ders. (ed.). *Monetary Theory*, 202-211 (Orig.: A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory. *Western Economic Journal* 6 (1967), 1-9).

Robert W. Clower (ed.), 1969. *Monetary Theory. Selected Readings*, Harmondsworth (Middlesex, UK): Penguin Books.

Carl J. Dahlman, 1979. The problem of externality. *Journal of Law & Economics* 22 (1), 141-162.

Lance E. Davis, 1992. Comment zu Wallis/North 1992. Measuring the Transaction Sector ..., in: Stanley L. Engerman and Robert E. Gallmann (eds.). *Long-Term Factors in American Economic Growth*, 1st ed. 1986, Chicago/London: University of Chicago Press, 149-161.

Harold Demsetz, 1988. The Theory of the Firm Revisited. *Journal of Law, Economics, and Organisation* 4 (1), 141-161.

Rüdiger Dornbusch und Stanley Fischer, 1992. *Makroökonomik*, Übers. d. 5. amerik. Ausg. der *Macroeconomics*, New York 1991, von Ulrich K. Schittko, München/Wien: R. Oldenbourg.

Paul K. Feyerabend, 1973. Die Wissenschaftstheorie - eine bisher unbekannt Form des Irrsinns?, in: Kurt Hübner und Albert Menne (Hrsg.). *Natur und Geschichte*, Hamburg: F. Meiner, 88-124.

Stanley Fischer, 1977. „Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy“: A Comment. *Journal of Monetary Economics* 3, 491-492.

Duncan K. Foley, 1970. Economic Equilibrium with Costly Marketing. *Journal of Economic Theory* 2, 276-291

Eirik G. Furubotn and Rudolf Richter, 1991. The New Institutional Economics: An Assessment, in: Dies. (eds.). *The New Institutional Economics. A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Tübingen:

J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1-34.

Jack Hirshleifer and Amihai Glazer, 1992. *Price Theory and Applications*, 5th ed., Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall.

Michael C. Jensen and William H. Meckling, 1976. Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.

Claude Menard (ed.), 1997. *Transaction Cost Economics. Recent Developments*, Cheltenham (UK)/Brookfield (US): Edward Elgar.

Douglass C. North, 1987. Institutions, Transaction Costs and Economic Growth. *Economic Inquiry* 25, 419-428.

Douglass C. North, 1988. *Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte*, Orig.: *Structure and Change in Economic History*, New York 1981, übers. von Monika Streissler, Tübingen: J.C.B Mohr (Paul Siebeck).

Douglass C. North, 1990. A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics* 2 (4), 355-367.

Douglass C. North, 1992a. *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*, Orig.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990, übers. von Monika Streissler, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Douglass C. North, 1992b. *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. Occasional Paper 30, International Center for Economic Growth, San Francisco.

Douglass C. North, 1994: *Economic Performance Through Time*. *American Economic Review* 84 (3), 359-368.

Douglass C. North, 1997a. *Transaction Costs Through Time*, in: Claude Menard (ed.). *Transaction Cost Economics ...*, 149-160.

Douglass C. North, 1997b. Prologue into the 1st Part „Theoretical Foundation“ of Drobak/Nye, in: John N. Drobak and John V.C.Nye (eds.). *The frontiers of the*

- institutional economics. San Diego/London/Boston et al.: Academic Press, 3-13.
- William G. Ouchi, 1980. Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly* 25 (1), 129-140.
- Arnold Picot, 1982. Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert. *Die Betriebswirtschaft* 42 (2), 267-284.
- Rudolf Richter, 1990. Geldtheorie. Vorlesung auf der Grundlage der allgemeinen Gleichgewichtstheorie und der Neuen Institutionenökonomik, 2. Aufl., Berlin/Heidelberg/New York: Springer.
- Rudolf Richter, 1998. Neue Institutionenökonomik - Ideen und Möglichkeiten, Johann-Heinrich-von-Thünen-Vorlesung 1996, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften/Beiheft* 6, 323-355.
- Rudolf Richter und Eirik G. Furubotn, 1996. Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Helmut Seiffert 1969. Einführung in die Wissenschafts-Theorie 1. Sprachanalyse – Deduktion – Induktion in Natur- und Sozialwissenschaften, München: C.H.Beck.
- Dieter Schneider, 1985. Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die „Markt oder Unternehmung“-Diskussion. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 55 (12), 1237-1254.
- Howard A. Shelanski and Peter G. Klein, 1995. Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. *Journal of Law, Economics, and Organisation* 11 (2), 335-361.
- Manfred Tietzel, 1981-1982. Die Ökonomie der Property Rights: Ein Überblick. *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 30/31, 207-243.
- James Tobin, 1956. The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash. *Review of Economics and Statistics* 38 (3), 241-247.
- Alistair M. Ulph and David T. Ulph, 1975. Transaction Costs in General Equilibrium Theory-A Survey. *Economica* 42, 355-372.

John Joseph Wallis and Douglass C. North, 1992. Measuring the Transaction Sector in the American Economy 1870-1970, in: Stanley L. Engerman and Robert E. Gallmann (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth, 1st ed. 1986, Chicago/London: University of Chicago Press, 95-148.

Oliver E. Williamson, 1979. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law & Economics* 22, 233-261.

Oliver E. Williamson, 1981a. On the Nature of the Firm: Some Recent Developments. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 137 (JITE), 675-680.

Oliver E. Williamson, 1981b. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature* 19, 1537-1568.

Oliver E. Williamson, 1983. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Orig. 1975, New York: Free Press.

Oliver E. Williamson, 1984. The Economics of Governance: Framework and Implications. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 140, 195-223.

Oliver E. Williamson, 1990. *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*, Orig.: *The Economic Institutions of Capitalism*, New York 1985, übers. von Monika Streissler, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Oliver E. Williamson, 1993. Transaction Cost Economics and Organization Theory. *Industrial and Corporate Change* 2 (2), 107-156.

Oliver E. Williamson, 1996. Efficiency, Power, Authority and Economic Organisation, in: John Groenewegen (ed.). *Transaction Cost Economics and Beyond*, Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers, 11-42.

Oliver E. Williamson, 1997. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An economic Perspective, in: Claude Menard (ed.). *Transaction Cost Economics ...*, 1-29.

Anhang: Erfassung der Transaktionskosten bei Wallis und North

Sektor:	Erfassung über:
Typ I Beschäftigte (Wallis/North 1986: 106) Accountants Lawyers & judges Personnel & labor relations Farm managers / foremen Managers Clerical Salesworkers Foremen Inspectors (incl. Surveyors and timber inspectors) Guards & police	Anzahl der Beschäftigten x Durchschnittslohn (in den Non-Transaction industries)
Transaction industries (Wallis/North 1986: 111f.) Trade Finance Insurance Real Estate	Wertschöpfung der jeweiligen Industrie
Public Transaction Sector (Wallis/North 1986: 115) <i>Transaction services</i> National defense, military + foreign relations + veterans Postal Service Police Air transportation Water transportation Financial administration + general control <i>Social Overhead</i> Education Highways Hospitals Health Fire Sanitation Natural resources Housing and urban renewal <i>Other</i> Public Welfare Farm price supports Social insurance administration Insurance trust expenditures OASDI Unemployment compensation Employee retirement Space Research Local parks Interest on general debt Utility and liquor stores Other and unallocable	Werte des Staatshaushalts

Die Arbeitspapiere des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Bergischen Universität - Gesamthochschule Wuppertal erscheinen unregelmäßig.

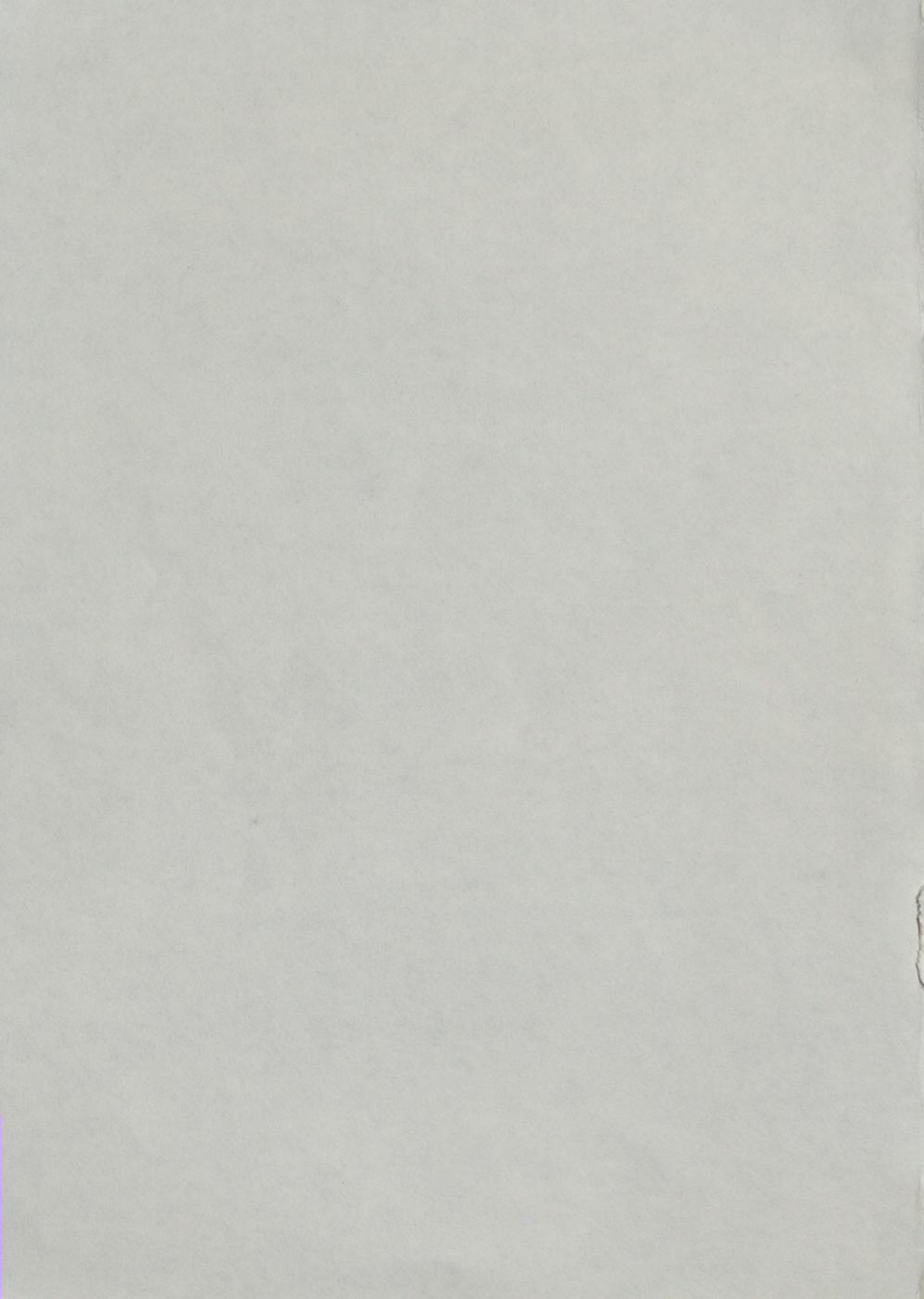
Bestellungen richten Sie an:

Name des Herausgebers
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
Bergische Universität-Gesamthochschule Wuppertal
Gaubstr. 20
42097 Wuppertal

- | | |
|--|--|
| Koubek/Wiedemeyer/Gester | Unternehmensverfassung und Mitbestimmung in Europa, Nr. 155, 1992 |
| Braun, Wolfram | Ökonomische Gerechtigkeit, Nr. 156, 1992 |
| Sievers, Burkard | Characters in Search of a Theatre, Nr. 157, 1992 |
| Kißler/Eckert/Sparrer/ von Wedel-Parlow | Migrations- und Metropolisierungsforschung in Lateinamerika unter besonderer Berücksichtigung Zentralamerikas, Nr. 158, 1992 |
| Backhaus, Hagen | Multi-Media im Marketing-ASKOT, Autonomes System der Kommunikation im Tourismus, Nr. 159, 1992 |
| Buttermann, Hillebrand,Hödl, Oberstrass | Ein integriertes makroökonomisches Input-Output-Modell für die Bundesrepublik Deutschland, Nr. 160, 1992 |
| Hödl, Pereira, Dausch | Fördermaßnahmen im Bereich der Telekommunikation, Nr. 161, 1992 |
| Eckert, Josef | Arbeitsmigration aus Afrika in die EG. Eine Bibliographie., Nr. 162, 1993 |
| Sievers, Burkard | Love in the time of AIDS, Nr. 163, 1993 |
| Hödl, Erich
Floercke, Peter
Kalter, Bernhard | Ökonomische Strukturanalyse der Bergischen Großstädte Wuppertal-Solingen-Remscheid, Nr. 164, 1993 |
| Cleff, Thomas | Kultur als Determinante für Regelungen der Arbeitnehmermitsprache. Ein deutsch-französischer Vergleich, Nr. 165, 1993 |
| Backhaus, Hagen
Glomb, Herbert | Interaktive Absatzsysteme - Multi-Media im Marketing, Nr. 166, 1994 |

- Ziegler, Andreas GEE1: Ein Programmsystem zur Schätzung von Parameterstrukturen in multivariaten verallgemeinerten linearen Modellen mit Generalized Estimating Equations, Nr. 167, 1994
- Henke, Achim Entwicklung und Verabschiedung der Richtlinie zur Bildung von Europäischen Betriebsräten, Nr. 168, 1994
- Sievers, Burkhard Mythos als Metapher - Die Schlacht am Lerchenfeld, Nr. 169, 1995
- Hödl, Erich
Kuhne, Dirk
Voßnacke, Michael Strukturanalyse der Luftschadstoffemissionen durch Energieverbräuche in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1970-86, Nr. 170, 1995
- Sydow, Jörg
Martin Kloyer Managementpraktiken in Franchisingnetzwerken - Erkenntnisse aus sechs Fallstudien - Nr. 171, 1995
- Hödl, Erich
Weida, Andreas Wettbewerbsorientierte Strukturpolitik in der Europäischen Union Nr. 172, 1995
- Hödl, Erich
Balaghi-Mobayen, Mustafa Deutsche Direktinvestitionen in den modernen Industriebranchen des Irans Nr. 173, 1995
- Koubek, Norbert
Gester, Heinz
Stindt, Ferdinand Die Auswirkung der divisionalen Unternehmensstrukturen auf das Personalmanagement und die Arbeitnehmervertretung Nr. 174, 1996
- Meinzen, Ferdinand Problematik einer effizienten staatlichen Regulierung von Stromverteilungssystemen Nr. 175, 1996
- Sievers, Burkard Accounting for the Caprices of Madness
Narrative Fiction as a Means of Organizational Transcendence
Nr. 176, 1996
- Baisch, Helmut Risikowirtschaft I. Handlungsfreiheiten und Handlungszwänge in einer fremdfinanzierten Ökonomie Nr. 177, 1997

- Kappelhoff, Peter
Wenzel, Olaf Studium und Berufseinstieg
Eine Absolventenbefragung am Fachbereich Wirtschafts-
wissenschaft der Bergischen Universität-GHS Wuppertal
Nr. 178, 1997
- Baisch, Helmut Risikowirtschaft II. Markt und Macht in einer mischfinan-
zierten Ökonomie
Nr. 179, 1997
- Klein, Magdalena
Krebs, Michael Klassische und moderne Ansätze der betriebswirtschaftlichen
Theorie
Nr. 180, 1998
- Krebs, Michael Die virtuelle Unternehmung als Wissensorganisation:
Potentiale und Grenzen des Wissensmanagements
Nr. 181, 1998
- Frambach, Hans Ein neuer Gedanke zur Entstehung der Neoklassik
Nr. 182, 1998



Inches

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

7

8

Centimetres

Farbkarte #13

B.I.G.

Blue

Cyan

Green

Yellow

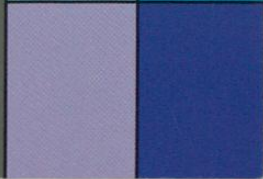
Red

Magenta

White

3/Color

Black



— Grauskala #13

B.I.G.



A 1

2

3

4

5

6

M

8

9

10

11

12

13

14

15

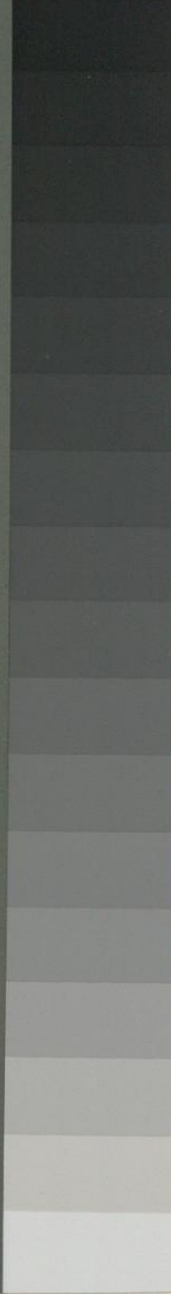
16

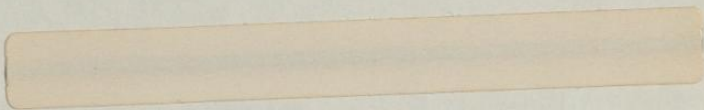
B

17

18

19





46

PIL2276-183

000200733000010



