

Institutionenökonomische Theorien (Institutional Economics) der Organisation

New Institutional Economics → Analyse von Institutionen, in deren Rahmen ökonomischer Austausch (Transaktionen) vollzogen wird

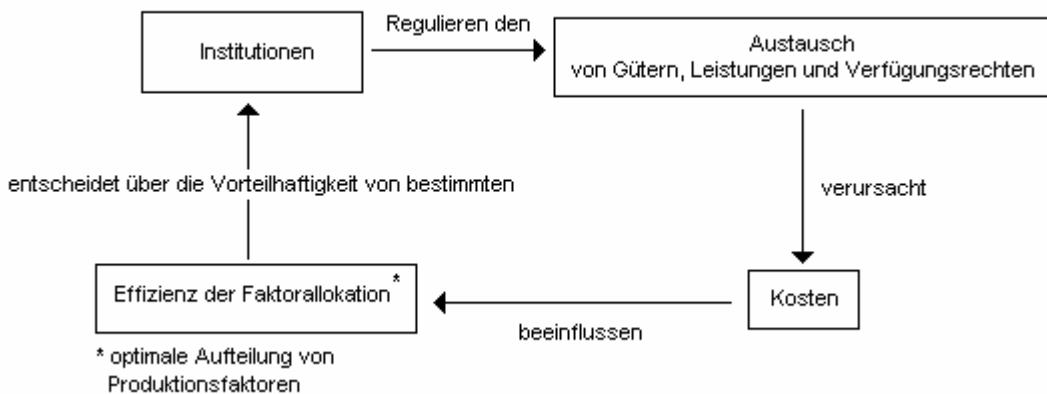
Keine einheitliche „Institutionenökonomische Theorie der Organisation“ → die institutionenökonomische Organisationsanalyse wird durch 3 Ansätze repräsentiert:

- Property Rights Theory
- Agency Theory
- Transaction Cost Economics

Grundfragen der Institutionenökonomik:

1. Welche Institutionen haben bei welchen Arten von Koordinationsproblemen des (ökonomischen) Austauschs die relativ geringsten Kosten und die größte Effizienz zur Folge?
2. Wie wirken sich Koordinationsprobleme, Kosten und die Effizienz von Austauschbeziehungen auf Gestaltung/Wandel von Institutionen aus?

Vereinfachtes analytisches Erklärungsmodell der ökonomischen Institutionenanalyse: keine zeitliche Abfolge, sondern ein gleichzeitiges Zusammenwirken der 4 relevanten Variablen



→ Die **drei Ansätze** der Institutionenökonomie unterscheiden sich in der Spezifizierung der beiden Grundfragen und der hier skizzierten Variablen

Property Rights Theory: (Begründer insbesondere Coase und North)

Relevante Institution → Verfügungsrechte

Verfügungsrechte = Bestimmen, wie Inhaber über Ressourcen verfügen kann, an denen er Rechte besitzt

Grundfragen der Property Rights Theory:

1. Welche Folgen haben unterschiedliche Formen der Gestaltung und die Verteilung von Verfügungsrechten auf Verhalten ökonomischer Akteure und auf die Faktorallokation?
2. Wie lässt sich die Entstehung, die Verteilung und der Wandel von Verfügungsrechten erklären?

Basiskomponenten:

- (a) Annahme **nutzenmaximierenden** Verhaltens (orientiert an materiellen/immateriellen Zielen) von Individuen
- (b) Konzept der **Verfügungsrechte** → Nutzungsrechte an einer Ressource hängen von zweierlei ab:
 - (1) Verfügungsrechten ab, die der Akteur an einer Ressource inne hat und
 - i. Traditionelle *Unterscheidung von Verfügungsrechten* an einer Ressource: (Mieter-Beispiel: S.201)
 1. usus – Recht Ressource zu nutzen
 2. usus fructus – Recht Erträge der Ressource zu behalten
 3. abusus – Recht die Form oder Substanz zu ändern
 4. Übertragungsrecht – Recht alle/einzelne Verfügungsrechte auf andere zu übertragen→ *Umfassendsten Nutzungsrechte* hat der, der alle 4 Verfügungsrechte an einer Ressource hält (Recht der exklusiven Nutzung)
 - (2) von institutionellen Regelungen: meistens staatlich gesetztes Recht → diese Regelungen definieren Rechte, Pflichten und Einschränkungen unabhängig von Verfügungsrechten (Mieter-Beispiel: Mietgesetze u.a. → „verdünnen“ Verfügungsrechte)
 - (c) Annahme, dass Spezifizierung, Übertragung und Durchsetzung von Verfügungsrechten **Transaktionskosten** verursachen → Transaktionskosten = Kosten, die für die Bestimmung, Übertragung und Durchsetzung von Verfügungsrechten anfallen (Bsp.: Vertrags- oder Verhandlungskosten)

Verfügungsrechtsstruktur und Transaktionskosten setzen Anreize aber auch Beschränkungen für Akteure → Beeinflussung des Nettonutzens, der aus Ressourcennutzung resultiert

Kernaussage: S.202

„Akteure werden bei gegebenen institutionellen Rahmenbedingungen solche Formen der Ressourcennutzung wählen und solche Verfügungsrechtsstrukturen etablieren, die ihren Nettonutzen maximieren“

[Anwendungsbereiche: bspw. die Analyse unterschiedlicher Eigentumsformen → Vergleich von privatem und Gemeinschaftseigentum]

→ an diesem Anwendungsbereich wird auch das **Problem** des Entstehens **externer Effekte** klar, die zu suboptimaler Effizienz führen. Beispiel von Streeck: **tragedy of the commons** (Allmendeproblem)
→ Bodenrechte, die nicht ausgetauscht werden können, weil sie Gemeinschaftseigentum sind → Sollten nicht alle Mitglieder des Kollektivs in gleicher Weise zur Bewirtschaftung des Bodens beitragen und an Erträgen teilhaben → externe Effekte

Evtl. **Lösung**: Schaffung von Verfügungsrechtsstrukturen und Institutionen, die zu einer Internalisierung solcher externen Effekten führen → Nutzen der Internalisierung muss aber deren Kosten übersteigen

Verfügungsrechtsstrukturen lassen sich nicht allein aus Effizienzgesichtspunkten erklären → denn sie hängen von den Transaktionskosten ab, die für deren Bestimmung und Durchsetzung anfallen → auch von individuellen Präferenzen für bestimmte Strukturen (Eigentumsformen), von politischen Entscheidungsprozessen und historischen Traditionen

Agency Theory:

Relevante Institution → der **Vertrag** und dessen Bedeutung in der Austauschbeziehung zwischen einem Auftraggeber (**Principal**) und einem Auftragnehmer (**Agent**) → bsp. Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung

Principal beauftragt zur Realisierung seiner Interessen einen Agenten auf Basis einer Vereinbarung einen Agenten, der eine Vergütung erhält

Problem der Informationsasymmetrie → Das meint: Durch Aufgabenübertragung ergibt sich für den Principal das Problem, dass je weniger Informationen er über die Motive, Handlungsmöglichkeiten und das tatsächliche Leistungsverhalten des Agenten hat, desto größer ist für ihn das Risiko, dass der Agent nicht auftragskonform handelt, sondern in seinem eigenen Interesse. Diese Eigeninteressen werden dann zum Nachteil des Principals.

Untersuchungsgegenstand: Vertragliche Gestaltung der Principal-Agent-Beziehung unter Bedingungen ungleicher Informationsverteilung, Unsicherheit und Berücksichtigung der Risikoverteilung → Analyse der (typischen) Probleme von Auftragsbeziehungen und von Mechanismen zur effizienten Handhabung dieser Probleme

2 Richtungen der Agenturtheorie:

- a) die *normative Richtung* → entscheidungslogisch-formale Darstellung einer optimalen Vertragsgestaltung = Principal-Agent-Theory (abstrahiert weitgehendst die empirischen Randbedingungen, unter denen Verträge geschlossen/erfüllt werden)
- b) die *deskriptive Richtung* → hat einen stärker empirischen Bezug → wegen der größeren Nähe zur Organisationsanalyse betrachtet Kieser diese Richtung stärker

Basiskomponenten:

1. Verhaltenstheoretisches **Organisationskonzept** → betrachtet Organisationen und ihre Umweltbeziehungen als Netzwerke von Verträgen (nexus of contracts). Verträge legen Rechte, Zuständigkeiten und Pflichten der Austauschpartner und die Ertragsverteilung fest

→ Die gesamte Organisation und deren Umweltbeziehungen lassen sich also in **Vertragsbeziehungen zwischen Individuen** darstellen (es gibt somit keine Ziele der Organisation oder Handlungen der Organisation)

Annahme der Unvollständigkeit von Verträgen: meint, dass bei der Vertragsgestaltung, die Vertragsbeteiligten die Art und Weise der Aus- und Durchführung der Auftragsbearbeitung nicht präzise und umfassend in den Vertragsbedingungen festlegen (incomplete contracting) → das Bewusstsein der unvollständigen Spezialisierung führt dazu, dass **Kontroll- und andere Mechanismen** in die Vertragskonditionen übernommen werden

2. **Verhaltensmodell** (Charakterisierung der Akteure):

Vertragsgestaltung wird durch eine nutzenmaximierende Verhaltensmaxime geprägt → diese impliziert: stabile Präferenzen, individuellen Nutzen, Opportunismus, vielfältige Ziele, Zweckrationalität, unterschiedliche Risikoneigung der Partner (Unterstellung von Risikoneutralität des Principals und der Risikoabneigung des Agenten)

→ Durch das **Problem der ungleichen Informationsverteilung** (S.211) kommt es zu Zielkonflikten zwischen den Beteiligten → Principal bedarf demnach zur Wahrung seiner Interessen Steuerungs- und Kontrollmechanismen (governance mechanisms)

[→ optimale Verträge lösen Anreiz-, Kontroll- und Informationsprobleme so, dass das Leistungsverhalten des Agenten eine Pareto-optimale Ressourcenallokation ermöglicht]

3. Annahme, dass bei einer (optimalen) Vertragsgestaltung **Agenturkosten** anfallen.

Agency Theory beurteilt die Vorteilhaftigkeit von Gestaltungsformen der Agenturbeziehung anhand entstehender Agenturkosten = Differenz zwischen der Leistungserstellung durch einen Agenten bei vollständiger Information für beide Partner und der Leistungserstellung bei ungleicher Informationsverteilung (Abweichung vom Idealzustand)

→ Agenturkosten bestehen aus: (S.212)

- i. Steuerungs- und Kontrollkosten
- ii. Garantiekosten
- iii. Residualkosten

Hauptthesen:

1. Agenturprobleme und Koordinationsbedarf
2. Mechanismen zur Lösung von Agenturproblemen

1. Agenturprobleme:

Folge von Interessenunterschieden und ungleicher Informationsverteilung → die Informationsverteilung kann in verschiedenen Phasen der Agenturbeziehung unterschiedlich ausfallen → *hidden information* = der Agent verfügt vor aber auch zwischen dem Vertragsabschluss und zu Beginn der Vertragserfüllung über Informationen, die dem Principal nicht kostenlos zur Verfügung stehen → Unternehmensberater-Beispiel: S. 213

→ hidden action = es besteht in der Phase zwischen Beginn der Vertragserfüllung und Abschluss der Agenturbeziehung eine ungleiche Informationsverteilung → Principal hat keine genaue Kenntnis über Handlungsmöglichkeiten und tatsächlichem Leistungsverhalten des Agenten, wegen dessen Handlungsspielraum → Geschäftserfolg-Beispiel: S.213

→ beschränkte Beobachtbarkeit verleitet Agenten zu einer Reduzierung seiner Leistung und/oder zur Ressourcenausnutzung

2. Mechanismen zur Lösung von Agenturproblemen:

3 Arten der Disziplinierung und Steuerung des Agenten durch den Principal:

1. *Anreizmechanismus* durch die Ergebnisbeteiligung des Agenten (Ergebnisorientierte Verträge) → problematischer Aspekt: Ergebnis wird auf Umweltfaktoren zurückgeführt - S.214
2. *Kontrollmechanismus* durch direktive Verhaltenssteuerung → Verhaltensnormen werden vertraglich vereinbart, kontrolliert und bei Übertretung sanktioniert → Problem: setzt hohes Maß an Informationen, die Principal haben muss voraus
3. *Informationsmechanismus* durch die Verbesserung des Informationssystems: Wissenssteigerung des Principals über Leistungsverhalten/Handlungssituation des Agenten → daraus folgt für den Agenten eine stärkere Berücksichtigung der Interessen des Principals → da dem Agenten jedoch nicht an Transparenz liegen wird, bedarf es weiterer Kontroll- und Steuerungsmechanismen, die selbst wieder Agenturkosten nach sich ziehen

Anwendungsbereiche: Bsp. Trennung von Eigentum und Kontrolle der Unternehmung → Corporate Governance Beispiel → Markt für Unternehmenskontrolle als Mechanismus zur Disziplinierung der Manager (S.219)

Transaction cost theory: [Von den 3 Ansätzen die elaborierteste Theorie]

Problem: Wie kann man Transaktionskosten minimieren und dennoch die Transaktion ermöglichen → betrifft also die Effizienz von Transaktionen

Grundfrage: Warum werden bestimmte Transaktionen in bestimmten institutionellen Arrangements mehr oder weniger effizient abgewickelt und organisiert?

Relevante Institution: **Transaktion**

Institutionelles Arrangement in dem sich Güter- oder Leistungsaustausch vollzieht wird in 2

Dimensionen charakterisiert:

1. durch eine **grundlegende rechtliche Vertragsform**, die die Austauschbeziehung begründet
2. durch **Mechanismen**, die die Transaktionspartner vereinbaren, um **ungeplanten Veränderungen** der Kosten-/Leistungsseite der Austauschbeziehungen entgegen kommen zu können

→ **Maßstab für die Vorteilhaftigkeit einer Transaktionssituation** (Effizienzkriterium) = Die den Vertragspartnern entstehenden Produktionskosten und Transaktionskosten (S.225) → somit wird ein

Kostenvergleich institutioneller Arrangements zur Abwicklung und Organisation von Transaktionen angestrebt.

Zentraler Aspekt der Analyse: Welche Arten von Transaktionen können in welchen institutionellen Arrangements relativ am kostengünstigsten abgewickelt und organisiert werden.

Grundkonzepte:

1. Effizienz
2. Charakterisierung der Akteure (Verhaltensannahmen)
3. Bestimmende Faktoren der Vorteilhaftigkeit institutioneller Arrangements
4. Merkmale der Transaktion, die die Höhe der Kosten einer Transaktion beeinflussen
5. Unterscheidung institutioneller Arrangements

Formen von Vertragsbeziehungen:

- a) klassische Vertragsbeziehungen
- b) neoklassische Vertragsbeziehungen
- c) Relationale Vertragsbeziehungen