

# Inhalt

Vorwort .....	11
Teil I: Grundlagen .....	13
Kapitel 1   Institutionen .....	15
1.1 Begriff der Institution .....	15
1.1.1 Versuch einer Definition .....	15
1.1.2 Institution und soziale Rolle .....	18
1.1.3 Institution und Organisation .....	19
1.2 Funktionen von Institutionen .....	21
1.3 Entstehung von Institutionen .....	25
1.4 Durchsetzung von Institutionen .....	27
1.5 Verhältnis von Individuum und Institution .....	30
1.5.1 Das Spannungsverhältnis von Individuum und Institution	30
1.5.2 Voluntarismus des Individuums .....	31
1.5.3 Determiniertheit des Individuums .....	32
1.5.4 Determinismus und Voluntarismus in der Vertragstheorie	
von Hobbes .....	32
1.6 Bewertung von Institutionen .....	36
1.6.1 Notwendigkeit der Bewertung .....	36
1.6.2 Grundlagen der Bewertung .....	37
1.6.3 Bewertungskriterien für Institutionen .....	40
Kapitel 2   Ökonomik .....	45
2.1 Begriff der Ökonomik .....	45
2.2 Das Modell des Homo Oeconomicus .....	47
2.2.1 Grundannahmen .....	47

2.2.2	Gefahr der Tautologie . . . . .	49
2.2.3	Das Menschenbild der Ökonomik . . . . .	50
<b>Kapitel 3   Ökonomische Analyse der Institutionen . . . . .</b>		<b>59</b>
3.1	Der ökonomische Zugang zu den Institutionen . . . . .	59
3.2	Ökonomisches Entscheidungsverhalten in Institutionen .	61
3.3	Ökonomisches Entscheiden über Institutionen . . . . .	64
3.4	Besonderheiten des ökonomischen Zugangs zu den Institutionen . . . . .	68
3.4.1	Funktionen von Institutionen aus ökonomischer Sicht . .	68
3.4.2	Entstehung von Institution aus ökonomischer Sicht . . . .	70
3.4.3	Durchsetzung von Institutionen aus ökonomischer Sicht	73
3.4.4	Individuum und Institution aus ökonomischer Sicht . . . .	74
3.4.5	Bewertung von Institutionen aus ökonomischer Sicht . . .	77
3.5	Alte und Neue Institutionenökonomik . . . . .	82
<b>Teil II: Ansätze der Neuen Institutionenökonomik . . . . .</b>		<b>85</b>
<b>Kapitel 1   Interaktives Wirtschaften . . . . .</b>		<b>87</b>
1.1	Vorteile des interaktiven Wirtschaftens . . . . .	87
1.2	Probleme des interaktiven Wirtschaftens . . . . .	91
1.2.1	Basis-Institutionen: Privateigentum und Vertrag . . . . .	91
1.2.2	Das Koordinationsproblem . . . . .	92
1.2.3	Das Motivationsproblem . . . . .	95
1.2.4	Die „Lösung“ der Probleme durch die neoklassische Mikroökonomik . . . . .	96
<b>Kapitel 2   Überblick über die Ansätze der Neuen Institutionenökonomik . . . . .</b>		<b>101</b>
2.1	Die zentralen institutionenökonomischen Ansätze . . . . .	101
2.2	Kurze Charakterisierung des Verfügungsrechtsansatzes .	102
2.3	Kurze Charakterisierung des Principal-Agent-Ansatzes .	103

2.4	Kurze Charakterisierung des Transaktionskostenansatzes	105
2.5	Beziehung zwischen den Ansätzen	107
Kapitel 3   Der Verfügungsrechtsansatz		109
3.1	Was sind Verfügungsrechte?	109
3.2	Die eingeschränkte Nutzung von Verfügungsrechten	111
3.3	Hypothesen zur Wirkung bestimmter Verfügungsrechtskonstellationen	114
3.3.1	Zentrale Verhaltenshypothesen	114
3.3.2	Privateigentum und Gemeineigentum – die Mengenteilung der Verfügungsrechte	117
3.3.3	Gebündeltes und segmentiertes Eigentum – die Artenteilung von Verfügungsrechten	125
3.3.4	Der Kaufvertrag – die sequentielle Teilung der Verfügungsrechte	138
3.4	Die verfügungsrechtliche Lösung von Interaktionsproblemen	145
3.4.1	Entstehung und Wandel von Verfügungsrechten aus ökonomischer Sicht	145
3.4.2	Beispiele für eine Effizienzsteigerung durch eine vertragliche Umverteilung von Rechten	147
3.4.3	Löst eine Änderung der Verfügungsrechte alle Interaktionsprobleme?	150
Kapitel 4   Der Principal-Agent-Ansatz		153
4.1	Prinzipale und Agenten	153
4.2	Problematik von Agency-Beziehungen	155
4.2.1	Ursachen der Probleme	155
4.2.2	Hidden characteristics	157
4.2.3	Hidden action	158
4.2.4	Hidden information	159
4.2.5	Hidden intention	160
4.3	Problemsicht des Prinzipals	161

4.4	Einfache und komplexe Agencyprobleme .....	162
4.4.1	Einfache Probleme .....	162
4.4.2	Komplexe Probleme .....	163
4.5	Lösungsmöglichkeiten für Agencyprobleme .....	169
4.5.1	Reduktion der Informationsasymmetrie .....	170
4.5.2	Auflösung der Zielkonflikte .....	174
4.5.3	Vertrauensbildung .....	181
4.6	Die Agency Costs als Bewertungskriterium für die Lösungsalternativen .....	191
Kapitel 5   Der Transaktionskostenansatz .....		199
5.1	Transaktionen und Transaktionskosten .....	199
5.2	Probleme bei Transaktionen .....	204
5.2.1	Vergleich von Transaktionskostentheorie und Agencytheorie .....	204
5.2.2	Die problematischen Situationen im Einzelnen .....	207
5.2.3	Hold up-Gefahr bei Faktorspezifität als zentrales Problem	209
5.3	Lösungsmöglichkeiten für Transaktionsprobleme .....	212
5.3.1	Der ordinale Institutionenvergleich .....	212
5.3.2	Merkmale von Transaktionen .....	213
5.3.3	Unterschiedliche Beherrschungs- und Überwachungssysteme .....	218
5.3.4	Zuordnung von Transaktionstypen zu Beherrschungs- und Überwachungssystemen .....	221
5.4	Der Clanmechanismus als zusätzliches Beherrschungs- und Überwachungssystem .....	226
5.5	Die Transaktionskosten als Maßstab der Vorteilhaftigkeit institutioneller Arrangements .....	230
5.5.1	Erklärung der Vielzahl von institutionellen Arrangements aus den TAK .....	230
5.5.2	Probleme der empirischen Prüfung .....	231
5.5.3	Einseitige Kostenbetrachtung .....	233

Kapitel 6   Institutionen machen Märkte – Eine institutionenökonomische Betrachtung des Marktes für Bio-Lebensmittel .....	237
6.1    Marktfehler und Marktversagen .....	237
6.1.1    Das Ideal der „unsichtbaren Hand“ .....	237
6.1.2    Funktionsvoraussetzungen der „unsichtbaren Hand“ ...	238
6.1.3    Gründe für Marktversagen .....	239
6.2    Marktversagen auf dem Markt für biologisch erzeugte Lebensmittel .....	240
6.2.1    Informationsprobleme .....	240
6.2.2    Institutionen zur Behebung der Informationsprobleme ..	242
6.2.3    Externe Effekte und öffentliche Güter .....	243
6.2.4    Institutionen zur Vermeidung externer Effekte .....	244
6.2.5    Marktmacht .....	246
6.2.6    Spezifität versus Reichweite .....	248
6.3    Entwicklung des Marktes für Öko-Produkte .....	249
Teil III: Bewertung der Neuen Institutionenökonomik .....	253
Kapitel 1   Probleme der NIÖ .....	255
1.1    Überblick .....	255
1.2    Das Homo Oeconomicus-Modell .....	256
1.2.1    Die ökonomische Perspektive in der NIÖ .....	256
1.2.2    Unklare disziplinäre Spezialisierung .....	258
1.2.3    Negatives Menschenbild als Kennzeichen der NIÖ .....	261
1.2.4    Gefahren des negativen Menschenbildes der NIÖ .....	262
1.3    Das vertragstheoretische Denken .....	266
1.3.1    Vernachlässigung formloser Beschränkungen .....	266
1.3.2    Vernachlässigung gesetzlicher Rahmenbedingungen ...	268
1.4    Probleme der Modellbildung .....	271
1.5    Versteckte Wertungen .....	272

## Kapitel 2 | Stärken und Weiterentwicklungsmöglichkeiten der NIO 277

2.1	Die Offenheit des Ansatzes .....	277
2.1.1	Breite Anwendbarkeit .....	277
2.1.2	Öffnung der Ökonomik gegenüber den Verhaltenswissenschaften .....	279
2.1.3	Nachdenken über Präferenzen .....	281
2.2	Vertragstheoretisches Denken .....	285
2.2.1	Verantwortung für Institutionen .....	285
2.2.2	Einbeziehung formloser Beschränkungen .....	287
2.3	Die Berücksichtigung von individuellen Interessen .....	288
2.3.1	Aufdeckung von Interessengegensätzen .....	288
2.3.2	Einbeziehung harmonischer Interessen .....	290
2.3.3	Konsensorientierte Unternehmenspolitik .....	291
	Literaturverzeichnis .....	295
	Register .....	303