Sonderdruck aus: Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.) Konzepte der Gesellschaftstheorie, Nr. 15 Mohr, Tübingen, 2009, S. 33-47

#### Guido Schröder

Approach matters – Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischem Ansatz

### 1. Einleitung

Mit seinen ökonomischen Arbeiten zur historischen Entwicklung von Gesellschaften hat Douglass North umfangreiche Beiträge zum Verständnis der Funktionsweise von Gesellschaften und Staaten geliefert. Im engen Fokus von Norths wissenschaftlicher Beschäftigung stand dabei stets die Aufgabe, den Aufstieg und Fall von Nationen mithilfe ökonomischer Instrumente zu erklären – angesichts aktueller und seit jeher bestehender Entwicklungsunterschiede in der Welt ein ebenso modernes wie traditionelles Forschungsziel in der Ökonomik, das bereits Adam Smith (1776, 1981) zur Publikation seines berühmtesten Werks veranlasste. Kaum verwunderlich, könnte Smiths Titel "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" zumindest als Untertitel für die meisten Publikationen von Douglass North Verwendung finden.

Während Norths zentrale Fragestellung somit zwar ungebrochene Relevanz, aber nur geringe Innovativität beanspruchen kann, versprechen die Antworten, zu denen er auf Grundlage ökonomischer Analyse historischer Zusammenhänge kommt, neue Einsichten in das Problem, warum bisher fortgeschrittene Gesellschaften in der Entwicklung zurückfallen und andere, vormals rückständige Länder Wachstumsschübe erleben. Nur vordergründig beschränkt sich Norths Analyse dabei auf die Neuinterpretation historischer Zusammenhänge: Sobald auf Basis des ökonomischen Ansatzes die wesentlichen Einflussfaktoren für wirtschaftliche Entwicklung identifiziert wurden, liegt es auf der Hand, diese Faktoren zur Verbesserung der Entwicklung einzusetzen. Die positive Analyse der Vergangenheit dient damit der normativen Gestaltung der Zukunft.<sup>1</sup>

North (1994; S. 2) beschreibt seine eigene wissenschaftliche Entwicklung als zunächst weitgehend frei von Fragen ökonomischer Theoriebildung. Aufgrund seiner primären Beschäftigung mit Wirtschaftsgeschichte habe er ein Verständnis der methodischen Grundlagen der Ökonomik erst relativ spät und quasi en passant beim Schachspielen mit einem theoretisch geprägten Ökono-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Vgl. North (2005; S. 156).

men gewonnen. Rückblickend habe er in dieser Zeit nicht nur viel Ökonomik, sondern vor allem das Argumentieren als Ökonom gelernt.

Über seine wirtschaftsgeschichtliche Ausrichtung hinaus ist in erster Linie diese Fähigkeit für North bemerkenswert und hat entsprechend in seinen Publikationen zunehmend an Bedeutung gewonnen. Norths Arbeiten zeichnen sich durch eine doppelte Stoßrichtung aus. Einerseits gilt das Augenmerk der Darstellung und Analyse historischer Zusammenhänge, um hierdurch Faktoren zu identifizieren, die als wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes oder einer Region gehalten werden. Andererseits setzt sich North dezidiert mit jenen Unzulänglichkeiten der ökonomischen Theoriebildung auseinander, die seiner Meinung nach verhindert haben, dass die Ökonomik zu Fragen der aktuellen und historischen Entwicklung von Gesellschaften kompetent Stellung nehmen kann.

Diese wissenschaftstheoretischen Überlegungen beruhen im Kern auf zwei Aspekten, die North stets zur Begründung seines eigenen Ansatzes heranzieht: der Rationalität menschlichen Verhaltens und den Kosten von Transaktionen in Marktwirtschaften. Über Jahrzehnte der Beschäftigung mit entwicklungstheoretischen Fragen nur marginal modifiziert, gestatten diese Aspekte einen Blick auf die für North charakteristische Methodik.

Da North die Kritik an der Neoklassik mit methodologischen Argumenten führt, soll die Wissenschaftstheorie auch Basis zur Auseinandersetzung mit seinem Ansatz sein. Unmittelbar an den methodischen Überlegungen Norths anknüpfend ergeben sich drei Thesen: Zwar begründet North seinen institutionenökonomischen Ansatz damit, dass die Neoklassik aufgrund der Annahme vollständiger Rationalität eine institutionenfreie Theorie sei. Jedoch wird hier erstens die These aufgestellt, dass North den Begriff der Neoklassik in einer stereotypen Weise verwendet, die nicht nur zu stark von vorhandenen Unterschieden, die neoklassische Forschungsansätze stets aufwiesen, abstrahiert, sondern per se Chancen vergibt, von diesen Ansätzen zu lernen.

Die zweite These knüpft an der Notwendigkeit zur institutionenökonomischen Betrachtungsweise an. Das Ergebnis von North, die Reduktion von Unsicherheit mache die Kernfunktion von Institutionen aus, erweist sich – unabhängig vom zugrunde gelegten Rationalitätsbegriff – nicht nur als wenig ambitioniert, sondern vor allem als unhaltbar, dienen Institutionen doch der Verhaltensbindung auf Regelebene.

Ausgehend von institutionenökonomischen Überlegungen stellt North zudem auf Transaktionskosten als zentrale erklärende Größe für gesellschaftliche Entwicklung ab. Als dritte These scheint dieses Vorgehen zu einseitig gegenüber einer Methodik, die neben den Kosten auch den Nutzen von Transaktionen betrachtet. Um die drei Thesen zu erläutern, ist es notwendig, zunächst einen Blick auf Douglass Norths Vorstellung von neoklassischer Theoriebildung zu werfen, um ausgehend hiervon die beiden Aspekte Rationalität und Transaktionskosten näher zu betrachten.

# 2. Douglass Norths Vorstellung von neoklassischer Theoriebildung

Regelmäßig nehmen Norths wissenschaftstheoretische Überlegungen ihren Ausgang in einer Diskussion, für wie leistungsfähig er die Mikroökonomik neoklassischer Prägung hält. North versteht die Neoklassik als eine Denktradition, in der zahlreiche vereinfachende Annahmen über die wahrgenommene Wirklichkeit getroffen werden. Ausgehend vom fundamentalen Problem der Knappheit und dem hieraus abgeleiteten Wettbewerbsprinzip treffe die Neoklassik bestimmte Annahmen sowohl bezüglich der Art und Weise, wie sich Akteure verhalten, als auch der Situation, in der dieses Verhalten stattfindet. Mit beiden Arten von Annahmen setzt sich North differenziert auseinander.

Zum einen kritisiert North (1990; S. 18 f.) – wie eine kaum überschaubare Zahl von Autoren vor ihm – die Verhaltensannahme der Neoklassik. Zwar sei die Rationalitätsannahme zur Beschreibung von menschlichem Verhalten auf Märkten geeignet, weise jedoch außerhalb hiervon Mängel auf. Auch in Laborexperimenten zeige sich, dass die einfache Rationalitätsannahme zu Verhaltensanomalien führe.

Zum anderen unterstelle die Neoklassik reibungslose Tauschprozesse, bei denen vollständig und kostenfrei spezifizierte Verfügungsrechte übertragen würden und auch Informationen frei verfügbar wären.<sup>2</sup> Erst wenn Interaktionen mit Kosten verbunden seien, zeige sich aber die Bedeutung von Institutionen.<sup>3</sup>

Ohne weiter auf ideengeschichtliche Hintergründe einzugehen, legt North (1992; S. 3) seiner Kritik eine weitverbreitete Vorstellung von Neoklassik zugrunde. Im Sinne dieses – üblichen – Verständnisses von neoklassischer Theoriebildung versucht er mit seinem eigenen Ansatz einen methodischen Spagat: Auf der einen Seite sieht North sein Vorgehen insoweit in Tradition mit der Neoklassik, als dass hier die beiden grundlegenden Bestandteile Knappheit und Wettbewerb übernommen werden. Auf der anderen Seite weist North die Annahmen vollständiger Rationalität und fehlender Transaktionskosten zurück.

Norths dialektische Herangehensweise findet ihre Entsprechung in seinem Urteil zur Leistungsfähigkeit einer so definierten Neoklassik. In entwickelten Volkswirtschaften sei die Neoklassik leistungsfähig genug, um das Geschehen auf Märkten zu erklären, stoße jedoch in sich entwickelnden Volkswirtschaften konstruktionsbedingt an Analysegrenzen.<sup>4</sup> Einem kritischen Blick dürfte diese Einschätzung kaum standhalten, lassen sich doch vergleichsweise leicht Probleme finden, die der neoklassischen Analyse in entwickelten Marktwirtschaften kaum, in Entwicklungsländern jedoch sehr wohl zugänglich sind.

Bereits das zu wenig differenzierte Urteil deutet auf einen Aspekt in Norths methodischen Ausführungen hin, der nicht nur in zahlreichen seiner Publikationen, sondern auch in einer Vielzahl anderer Quellen zu finden ist. Obwohl sich North stets auf die Neoklassik bezieht, werden diesbezügliche Belege ausschließlich auf Urteile gestützt, die von zeitgenössischen Autoren, nicht jedoch von Vertretern der Neoklassik stammen. Dem Anschein nach kaum mehr als

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Vgl. North (1990; S. 11).

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Vgl. North (1990; S. 12).

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Vgl. North (1990; S. 252).

ein Defizit präziser Beweisführung, erweist sich dieser Mangel bei genauerer Betrachtung als gravierender und weitreichender, dürften doch entsprechende Belege kaum beizubringen sein.

So wird die Bezeichnung "Neoklassik" heute üblicherweise als Sammelbegriff für eine Reihe von Ökonomen verwendet, die sich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis in die 60er-Jahre des 20. Jahrhunderts mit unterschiedlichen gesellschaftlichen Fragen beschäftigt haben. Schon der Zeitraum von über 100 Jahren ökonomischer Dogmengeschichte und die Heterogenität der in diesen Zeiten relevanten Fragestellungen macht es schwierig, die von den einzelnen Wissenschaftlern verfolgten Forschungsprogramme unter einen einheitlichen Neoklassik-Begriff zu stellen.

Wie heterogen die Gruppe von Ökonomen ist, die zur Neoklassik gezählt werden, veranschaulicht ein Blick auf jene Wissenschaftler, die einen maßgeblichen Beitrag zu ihrer Entwicklung geleistet haben. Üblicherweise machen die partialanalytischen Studien von Alfred Marshall und Arthur C. Pigou den Kern der Neoklassik aus. Hinzugerechnet werden meist die Beiträge zur Wohlfahrtsökonomik von Vilfredo Pareto, Francis Ysidro Edgeworth und Paul Samuelson. Zum weiteren Umfeld zählen häufig auch Léon Walras, Kenneth J. Arrow und Gérard Debreu, auf die die Entwicklung einer allgemeinen Gleichgewichtstheorie zurückgeht. Mühelos lassen sich weitere Ökonomen finden, die den erweiterten Kreis der Neoklassik bilden, etwa die Grenznutzenschulen im deutschsprachigen Raum nach Hermann Heinrich Gossen und Carl Menger oder in Schweden nach Knut Wicksell und Erik Robert Lindahl.

Angesichts der Vielfalt in der ökonomischen Ideengeschichte wird deutlich, dass die einheitliche Bezeichnung "Neoklassik" etwaige Unterschiede in den Forschungsprogrammen zugunsten vorhandener Gemeinsamkeiten verwischt. Besonders die Übertragung des Attributs "neoklassisch" auf makroökonomische Modelle suggeriert eine enge Verwandtschaft mit mikroökonomischen Ansätzen, die sich u.U. allein auf die getroffenen Annahmen beschränkt.

Da von der gewählten Sichtweise abhängt, wie groß der Kreis der neoklassischen Ökonomen gezogen wird, variiert die Definition von Neoklassik nicht nur mit der jeweiligen Perspektive, sondern büßt an Klarheit und vor allem Eindeutigkeit ein. Als Bezeichnung droht "Neoklassik" dann, zum Synonym für jedweden modellgestützten Ansatz auf Basis von rational choice und einer Reihe weiterer, vereinfachender Annahmen zu werden.

Wird demgegenüber versucht, dem eigentlichen Kern der Neoklassik näherzukommen, ist es notwendig, das Forschungsprogramm einzelner, typisch neoklassischer Autoren differenziert zu betrachten. Hierfür bietet sich Alfred Marshalls Werk an, steht er doch wie wohl kein zweiter Ökonom für eine streng neoklassisch ausgerichtete Denktradition. Marshalls bekannteste Publikation "Principles of Economics" – vor allem Buch V – aus dem Jahre 1890 scheint das Bild einer marginalanalytischen Mikroökonomik auf Basis idealisierender Annahmen zu bestätigen.

Marshalls wissenschaftliches Forschungsprogramm hierauf jedoch zu beschränken, hieße, sein eigenes Urteil ebenso wie spätere Publikationen zu ignorieren. Einerseits ist Marshall (1892) entschieden Kritik entgegengetreten, die

unterstellten Annahmen, vor allem die unveränderlichen Motive der Individuen, würden menschliches Verhalten zu stark vereinfachen und letztlich zu einer Perversion realer ökonomischer Geschichte führen.

Andererseits darf nicht übersehen werden, dass Marshalls wissenschaftliches Interesse der Lösung gesellschaftlicher Probleme galt. In späteren Publikationen entwickelt er folglich seinen ursprünglichen, stark axiomatischen Ansatz zu einer Theorie für die Analyse von Gesellschaftsproblemen weiter. Beispielsweise geht Marshall (1919, 1920) in "Industry and Trade" aus dem Jahre 1919 der Frage nach, welchen Einfluss Technologien und Geschäftsstrukturen auf die Lebensbedingungen verschiedener Klassen und Nationen haben. Gerade die neuere Marshall-Rezeption hält nicht die (statische) Wert- und Preistheorie für den Dreh- und Angelpunkt in Marshalls Ökonomik.<sup>5</sup> Vielmehr sei Marshalls Ziel von Anfang an gewesen, eine Wachstums- und Entwicklungstheorie des Industriekapitalismus zu liefern – ein Forschungsprogramm also, das nicht nur eine erstaunliche Nähe zum klassischen Institutionalismus, sondern ebenso zu Norths zentraler Fragestellung aufweist.

Bereits der kurze Blick auf das Werk von Alfred Marshall offenbart die Schwierigkeiten, die sich durch eine stereotype Verwendung des Begriffs "Neoklassik", wie sie North pflegt, ergeben. Mögen die genannten Defizite ein unzulängliches Bild der ökonomischen Ideengeschichte zeichnen, verhindert vor allem Norths Abgrenzung von der Neoklassik, dass Chancen vertan werden, von in diesem Bereich bestehenden Ansätzen wissenschaftlich zu lernen.

### 3. Rationalität und Institutionenökonomik

## 3.1. "Bounded Rationality" als vollständige Rationalität

Für North (2005; S. 5) hat die unkritische Akzeptanz der Rationalitätsannahme eine verheerende Wirkung für die meisten Streitfragen, mit denen sich Sozialwissenschaftler konfrontiert sehen, und stellt einen größeren Stolperstein auf dem Weg zu wissenschaftlichem Fortschritt dar. Um demgegenüber sein eigenes Verständnis von Rationalität zu erläutern, verweist North auf die Überlegungen von Herbert Simon, dessen Konzept der "Bounded Rationality" von Simon selbst und vielen Kritikern der Ökonomik als Einwand gegen den Realismus der neoklassischen Theorie verstanden wird. "Bounded Rationality", meist übersetzt mit "beschränkte Rationalität", ist so zu einem weitverbreiteten Argument gegen die Anwendbarkeit der rational choice-Theorie geworden.

Einer genaueren, vor allem ideengeschichtlichen Prüfung hält dieses Verständnis nicht stand. Ausgangspunkt für Simons Analyse sind offene Aspekte in der ökonomischen Theorie. Dem üblichen Bild von neoklassischer Theoriebildung folgend, wird in der Ökonomik Rationalverhalten von Akteuren auf theoretischer Ebene so definiert, dass mentale Grenzen wie Verarbeitungskapazität, Aufmerksamkeitsspanne und Merkfähigkeit ebenso wenig eine Rolle spielen wie die Gewinnung von Informationen zur Überwindung bestehender Unsicherheit und Ungewissheit über die reale Welt. Forschungsleitend ist für Simon die

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Vgl. Rieter (1989; S. 157).

Frage, wie ein rationaler Akteur mit diesen zunächst recht unterschiedlichen Problemen umgehen soll.

Die Antwort hierauf findet Simon nicht außer-, sondern innerhalb der Ökonomik. Wenn mentale Grenzen den Geist zu einer knappen Ressource machen, gilt es bei Entscheidungsprozessen, diese Ressource rational einzusetzen, statt durch Vernachlässigen der Begrenztheit zu verschwenden. Ähnliche Überlegungen gelten für die Gewinnung von Informationen über die Welt. Wie von Stigler zu Beginn der 60er-Jahre beschrieben, wird Information in einer unsicheren Welt zu einer knappen Ressource, deren Nutzung und Generierung aufgrund ihres Werts geplant sein will.<sup>6</sup>

Deutlich wird, dass erstens beide zunächst recht unterschiedlichen Probleme auf eine gemeinsame Ursache, die "finiteness of human computational capabilities", hinauslaufen und zweitens Simon (1992; S. 26) die gestellte Frage jeweils durch Rückgriff auf ökonomische Konzepte beantwortet. Optimalverhalten ist in beiden Fällen dadurch gekennzeichnet, dass dem Grenznutzen der jeweiligen Aktivität – Informationsverarbeitung oder -gewinnung – Grenzkosten in gleicher Höhe gegenüberstehen. Während in diesem Kalkül die Kosten jeder weiteren Aktivität vergleichsweise leicht, etwa in Form von Zeitkosten, quantifizierbar sind, lässt sich der Nutzen als Verbesserung der Informationsbasis bei der Entscheidung weniger leicht fassen. Da gerade bei Suchaktivitäten offen ist, welchen Nutzen jede weitere Alternative für das angestrebte Ziel liefert, bedarf es einer Vermutung über den zukünftigen Sucherfolg. Als Heuristik bestimmt diese Vermutung den Suchumfang und letztlich das Maß an Zielerreichung.

Konfrontiert mit dem Problem begrenzten Wissens, verändert sich das resultierende Rationalverhalten. Weil das Ergebnis der Entscheidung vom Entscheidungsverfahren determiniert wird, charakterisiert Simon (1978) das resultierende Verhalten als prozedurale Rationalität. Er beschreibt diese Form der Rationalität mithilfe des branch-and-bound-Algorithmus, der Anfang der 60er-Jahre in der noch jungen Informatik entwickelt worden war, um eine zwar heuristische, jedoch nicht weniger rationale Suche nach einem Entscheidungsoptimum präzise zu fassen. In Anlehnung an dieses Verfahren, dessen Name sich aus dem algorithmischen Verzweigen im Suchbaum und Beschränken der Suchtiefe herleitet, bezeichnet Simon prozedurale Rationalität als "bounded rationality".

Bereits ideengeschichtlich wird somit deutlich, dass bounded rationality keineswegs eine Form eingeschränkter, sondern noch *vollständigerer Rationalität* beschreibt. Spielen mentale Restriktionen wie Wissens- und Verarbeitungsgrenzen eine Rolle, würde jeder perfekt rationale Akteur nach dem branch-andbound-Algorithmus entscheiden, um in optimaler Weise mit Entscheidungsdefiziten umzugehen.

Von Simon keineswegs unintendiert ist allerdings die Zweideutigkeit des Ausdrucks "bounded rationality". Während die Bezeichnung korrekt ist im Hinblick auf die algorithmische Beschränkung der Suchtiefe, deutet Simon

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Vgl. Stigler (1961).

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Vgl. Land und Doig (1960) sowie Simon (1978; S. 11).

bounded rationality an vielen Stellen als Gegenentwurf zur vollständigen Rationalität der Neoklassik, die er als unrealistisch empfindet. Die Interpretation von eingeschränkter Rationalität als vermeintlich realistischere Annahme über das Verhalten realer Menschen hat hierin ihren Ursprung – ein Missverständnis, das auch North unhinterfragt übernimmt.

In drei weiteren Punkten stimmen Simon und North gleichfalls überein. Erstens begründen beide den Realismus ihres jeweiligen Rationalitätsbegriffs damit, dass reale Menschen über Wissens- und Verarbeitungsdefizite verfügten. Die reine Möglichkeit, dass diese Defizite im konkreten Fall für den Entscheidungsprozess relevant sein können, reicht aus, um grundsätzlich einen anderen methodischen Ansatz zu wählen. Während Simon zu keinem Zeitpunkt die gegenteilige Frage stellt, in welchen Situationen Wissensrestriktionen nicht von Relevanz sind, kommt North (2005; S. 23) zumindest zu der Einschätzung, dass die neoklassische Rationalitätsannahme im wettbewerblichen Umfeld auf Märkten mit bekannten Preisen hinreichend gut funktioniert.

Zweitens vermengen sowohl Simon als auch North in ihrer Terminologie zwei methodisch getrennte Aspekte. Die von beiden als zentral erachtete Rationalitätsannahme beschreibt zunächst nur das "Verhalten" von Akteuren auf theoretischer Ebene, die allerdings nicht mit realen Menschen gleichgesetzt werden dürfen<sup>8</sup> – eine Funktion, die Karl Popper (1969, 1995; S. 352) bildlich als "Belebung der Modellwelt" charakterisiert hat. Die Rationalitätsannahme ist nicht identisch mit Annahmen über weitere Faktoren wie die Informiertheit der Akteure, die Bedeutung einzelner Einflussgrößen, die verfügbare Verarbeitungskapazität und Zeit oder das Ausmaß erlaubter Suchkosten.

Jeder dieser Faktoren kann durch gezielte Annahme ausgeblendet oder als zusätzliche Restriktion in der Entscheidung berücksichtigt werden, die Rationalität des Entscheidungsprozesses beeinflusst dies nicht, sondern verändert lediglich die Art und Weise, wie der Prozess abläuft. Wenn Simon oder North Informations- und Verarbeitungsdefizite als Argumente gegen die neoklassische Rationalitätsannahme anführen, richtet sich ihre Kritik keineswegs gegen das angenommene Verhalten der Akteure, ließe sich dieses doch durch die gezielte Annahme von Irrationalität (in welcher Form auch immer) aufheben. Methodisch korrekt wäre es daher, die Ansätze von Simon und North als Versuche zu charakterisieren, die die Rationalitätsannahme der Neoklassik unverändert übernehmen, allerdings die dort meist impliziten Annahmen zu kognitiven Grenzen der Entscheidung – extern als eingeschränktes Wissen oder intern als begrenzte Kapazität – stärker explizieren.

Wird drittens die Rationalitätsannahme wie bei Simon und North auf den Entscheidungsgegenstand – also nicht das Verhalten der Akteure im engeren Sinne – bezogen, zeigt sich, dass die Ökonomik über Rationalitätsannahmen in unterschiedlichster Form verfügt, die etwa zur Analyse von Konsum- und Produktionsstrukturen, Entscheidungen unter Unsicherheit oder Standortentscheidungen genutzt werden. Bereits im Kreis jener Ökonomen, die der Neoklassik zugerechnet werden, dient das angenommene Rationalverhalten dazu, höchst unterschiedliche Aspekte menschlichen Verhaltens zu erklären. Angesichts der

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Vgl. Schröder (2003; S. 175).

Heterogenität der dort untersuchten Fragestellungen vermittelt der Verweis auf die eine, einzige Rationalitätsannahme wiederum ein zu undifferenziertes Bild neoklassischer Theoriebildung – zumal in der Ökonomik heute ein weitaus umfangreicheres Repertoire an Rationalitätsannahmen zur Verfügung steht.

# 3.2. "Bounded Rationality" als Grund der institutionenökonomischen Sicht

Neben der Bestimmung des eigenen methodischen Standorts dienen bei North der Verweis auf die Neoklassik und die gleichzeitige Abgrenzung von ihr mithilfe einer veränderten Rationalitätsannahme hauptsächlich dem Zweck, die Notwendigkeit einer institutionenökonomischen Herangehensweise zu begründen. Eine solche Begründung muss für Leser, die mit der ordnungspolitischen Tradition im deutschen Sprachraum vertraut sind, müßig erscheinen, ist hier doch ein Denken in Prozess und Rahmenordnung, in Spielzügen und -regeln seit Jahrzehnten Stand der Wissenschaft.

Dennoch ist die Verbindung, die North zwischen der neoklassischen Theorie und der Neuen Institutionenökonomik zieht, aus zwei Gründen methodisch bemerkenswert. Erstens scheint der von North geschlagene Bogen auch für die klassische Ordnungsökonomik eine Idee mit Potenzial, die die Tradition eines Denkens in Ordnungen mit einem methodischen Argument untermauern würde. Zweitens begründet Ronald Coase die Notwendigkeit einer institutionenökonomischen Herangehensweise anders als North. Wie später deutlich werden wird, gilt die Kritik Coase' weniger den defizitären Annahmen der Theorie als dem üblicherweise zu engen Fokus von Ökonomen auf die Funktionsfähigkeit des Preissystems (vgl. Coase, 1991).

Nach North (1992; S. 3) ergibt sich die Verbindung zwischen den Forschungsprogrammen aus dem traditionellen Verständnis von Rationalität, das die Neoklassik zu einer institutionenfreien Theorie gemacht habe, seien doch "[i]n a world of instrumental rationality institutions … unnecessary". Da Menschen – wie von Simon beschrieben – nur über beschränktes Wissen und begrenzte mentale Verarbeitungskapazitäten verfügten, würden Institutionen menschlichen Interaktionen Grenzen setzen, um so Tauschbeziehungen zu strukturieren.

Dieses Argument mag auf den ersten Blick plausibel erscheinen, überzeugt bei näherer Betrachtung allerdings wenig. Bereits an einem einfachen Beispiel, in dem alle Beteiligten über vollständiges, objektiv richtiges Wissen über die Welt verfügen und mentale Grenzen keine Rolle spielen, lässt sich die Bedeutung bindender Regeln und die Notwendigkeit verdeutlichen, das Problem auf Meta-Ebene – wie der Ordnung – zu analysieren.

Im Falle eines öffentlichen Gutes, das von zwei Personen bereitgestellt werden kann, besteht für jeden Beteiligten ein Anreiz zum Trittbrettfahren, d.h. in den Genuss des Gutes zu kommen, ohne selbst die Kosten der Bereitstellung tragen zu müssen. Da es für jeden Akteur rational ist, zu defektieren statt zu kooperieren, besteht spieltheoretisch ein soziales Dilemma. Um nicht vom Gegenüber ausgebeutet zu werden, führt das Verhalten der Beteiligten dazu, dass

das Gut gar nicht angeboten wird. Beide Akteure werden also durch ihr individuell rationales Verhalten schlechter gestellt.

Würde dieses Problem durch fehlende Informationen oder mentale Grenzen verursacht, ließe es sich durch verschiedene Maßnahmen der Informationsvermittlung und Aufklärung lösen. Den Spielern könnten etwa die Vorzüge der Kooperation erläutert oder mögliche Spieloptionen optisch versinnbildlicht werden. In der traditionellen Form des Dilemmas ist das Spielergebnis jedoch robust gegen Maßnahmen dieser Art, wird das Verhalten der Beteiligten doch durch fehlende Möglichkeiten der gegenseitigen Bindung an die Kooperationsstrategie verursacht, nicht durch Informations- oder Verarbeitungsdefizite.

Da bei fehlender Verhaltensbindung das Spiel gesellschaftlich wenig vorteilhaft ist, bietet es sich an, durch geänderte Spielregeln die Kooperationsbereitschaft zu erhöhen. Wird beispielsweise individuelles Defektieren selektiv bestraft oder werden die Akteure durch unbedingte Kooperation dazu verpflichtet, zum Kollektivgut beizutragen, können sie zu einer für beide Seiten wechselseitigen Besserstellung finden. Ummittelbar erkennbar ist der Einfluss, der den herrschenden Institutionen in dieser Situation zukommt, ermöglichen doch erst veränderte Spielregeln bessere Spielzüge.

Der einfache Fall fehlender Kooperation verdeutlicht die zweite These: Einerseits ist – anders als von North vermutet – weder eine veränderte Rationalitätsannahme noch eine Modifikation des Forschungsprogrammes der Neoklassik erforderlich, um die Notwendigkeit einer institutionenökonomischen Herangehensweise aufzuzeigen. Bereits die lange, bis zu Smith zurückreichende Geschichte der Kollektivgut-Theorie führt vor Augen, dass selbst Ansätze in der Tradition der (Neo)Klassik oder der älteren Institutionenökonomik die Bedeutung der Regelebene für das Kooperationsergebnis erkannt und methodisch berücksichtigt haben.

Andererseits begründet North die Kernfunktion von Institutionen damit, dass die Unsicherheit menschlicher Transaktionen reduziert werde. Angesichts vielfältiger, auch weitgefasster Deutungsmöglichkeiten für den Begriff "Unsicherheit" scheint diese Interpretation kaum zu bestreiten. In diesem Sinne zu Recht argumentiert North also, dass es in einer Welt mit vollständigem Wissen, d.h. ohne Unsicherheiten, keiner Institutionen bedürfe. Offen bleibt hierbei allerdings, wie sich Institutionen von den zahlreichen anderen Maßnahmen zur Reduktion von Unsicherheit – Outsourcing, Versicherungen, Poolung von Risiken, Hedging – unterscheiden.

Das Beispiel eines sozialen Dilemmas, bei dem den Beteiligten alle Informationen sicher und kostenlos zur Verfügung stehen, macht die Unzulänglichkeit von Norths Sicht auf Institutionen deutlich. Zur Überwindung der gegenseitigen Selbstschädigung bedarf es keineswegs der Reduktion von – nicht vorhandener – Unsicherheit, sondern eines wirksamen Mechanismus zur Bindung jedes einzelnen Akteurs. Diese Funktion der Regelbindung auf Meta-Ebene geht eindeutig über ein schlichtes Schaffen von Sicherheit hinaus. Selbst in einer Welt ohne Unsicherheit ist die verhaltensbindende Wirkung durch Institutionen von Relevanz zur Sicherung der wechselseitigen Besserstellung einer Kooperation.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Vgl. u.a. North (1990; S. 6) sowie (1992; S. 2).

### 4. Transaktionskostenökonomik als Institutionenökonomik

# 4.1. Die analytischer Relevanz von Transaktionskosten bei Coase

Neben dem veränderten Verständnis von Rationalität sind Norths Überlegungen zum Konzept der Transaktionskosten von entscheidender Bedeutung für seinen institutionenökonomischen Ansatz. Nachdem Simons Konzept der "bounded rationality" den Baustein für Norths Definition von Rationalität geliefert hat, knüpfen seine Überlegungen zu Transaktionskosten an die Arbeiten von Coase an. Der Bezug zu den Aufsätzen von Coase dient – anders als bei Simon – North allerdings dazu, ausgehend von vermeintlichen Unzulänglichkeiten in der bisherigen Forschung einen anderen, aus seiner Sicht tiefer gehenden Ansatz zu begründen. Ausgangspunkt der Argumentation ist, dass Coase zwar den Begriff der Transaktionskosten eingeführt, er aber (ebenso wie nachfolgende Autoren) eine empirische Definition oder Messung von Transaktionskosten versäumt habe. 10 Letztlich gehe es darum, genauer zu spezifizieren, was Transaktionen so kostspielig mache. 11

In diesem Sinne analysieren Wallis und North (1986; S. 121) Mitte der 80er-Jahre die Entwicklung von Transaktions- und Produktionskosten im Zeitablauf. Sie kommen zu dem Schluss, dass der Anteil von Transaktionskosten am US-amerikanischen Bruttoinlandsprodukt in Relation zu den Produktionskosten im Zeitraum von 1870 bis 1970 gestiegen sei. Dieser Trend setze sich, wenn auch weniger stark, bis zum Jahre 2000 fort. 12

Einerseits überrascht dieses Ergebnis wenig angesichts des Ausmaßes an nationaler und vor allem internationaler Spezialisierung und Arbeitsteilung, die in den letzten gut 130 Jahren stattgefunden haben. Andererseits ist Norths Schluss differenziert zu interpretieren, wurde doch der starke, historisch einzigartige Anstieg der globalen Arbeitsteilung erst dadurch möglich, dass die absoluten Transaktionskosten – vor allem in den Bereichen Transport, Kommunikation und Logistik – seit dem Zweiten Weltkrieg drastisch gesunken sind. Wenn für Güter und Informationen die Raumüberwindung kaum noch eine Rolle spielt, liegt ein zu Norths Überlegungen konträres Ergebnis auf der Hand: Die Ausbreitung der Märkte ist die Folge von individuell immer stärker vernachlässigbaren Kosten der jeweiligen Transaktion.

Der Widerspruch zwischen Norths Urteil und dieser intuitiven Einschätzung lässt sich dadurch auflösen, dass der methodische Stellenwert von Transaktionskosten in den jeweiligen Ansätzen genauer betrachtet wird. Obwohl Norths Verweis auf die Unzulänglichkeiten in Coase' Forschung unzweifelhaft korrekt ist, deutet sie weniger auf dessen Versäumnis als auf ein grundlegend anderes Verständnis von Transaktionskosten hin.

Von North weitgehend unhinterfragt, liegt der ursprünglichen Definition bei Coase eine Vorstellung von Transaktionskosten zugrunde, die von Norths späterer Verwendung erheblich abweicht und eine andere Funktion in der Theorie-

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Vgl. Wallis und North (1986; S. 95) sowie North (1990; S. 28).

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Vgl. North (1990; S. 28).

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Vgl. North (2005; S. 93).

bildung erfüllt. Methodisch gilt es also, klar zwischen dem Transaktionskostenbegriff nach Coase und dem nach North zu unterscheiden.

In zwei seiner berühmtesten Aufsätze geht Ronald Coase Fragestellungen nach, die unterschiedlicher nicht sein könnten – warum gibt es Firmen und was macht aus ökonomischer Sicht das Problem sozialer Kosten aus? Als Antwort hierauf nehmen Transaktionskosten nicht nur hierin eine zentrale Rolle ein, sondern werden wegbereitend für die Neue Institutionenökonomik.

Coase (1937; S. 403) definiert Transaktionskosten als "marketing costs ... that is, the costs of using the price mechanism". Diesen einzelwirtschaftlichen Kosten sieht sich ein Unternehmen gegenüber, wenn es vor Fragen des Vertriebs der eignen Produkte oder des Fremdbezugs versus der Eigenproduktion gestellt ist (Coase (1937; S. 395). So definierte Transaktionskosten sind variabel bezüglich der Marktbenutzung durch das Unternehmen, bestimmen also nicht nur die vertikale Tiefe der unternehmerischen Tätigkeit, sondern begründen letztlich auch die Existenz von Firmen. Die Natur der Firma liegt nach Coase also darin, dass die Marktbenutzung ab einem gewissen Grad des Austausches unwirtschaftlich wird.

Im Sinne dieser Vorstellung von Marktbenutzungskosten beeinflusst das Ausmaß an Transaktionskosten simultan den Umfang an innerbetrieblicher und an marktlicher Leistungserstellung. Jedes Sinken der Transaktionskosten – etwa durch veränderte Marktregulierung oder durch gewandelte Technologien in den Bereichen Telekommunikation und Transport –, führt c.p. zu einer Abnahme der vertikalen Wertschöpfungstiefe und zu einer Ausdehnung des Marktes. <sup>13</sup> Wertschöpfungsketten zerfallen zu Fragmenten.

Demgegenüber hat die Argumentationslogik, mit der Coase das Problem sozialer Kosten mithilfe von Transaktionskosten analysiert, Anlass zu mannigfaltigen Missverständnissen gegeben. In einer Modellwelt ohne Transaktionskosten gelten zweifelsohne die Ergebnisse des Coase-Theorems, dass nämlich Externalitäten in gesellschaftlich optimaler Weise unabhängig von der ursprünglichen Zuweisung der Verfügungsrechte internalisiert werden. Bestehen nun Transaktionskosten in einer Höhe, die direkte Verhandlungen zwischen den Beteiligten verhindern, ist ein unmittelbares Urteil über die Effizienz des Status quo nicht möglich. Notwendig wird vielmehr ein Vergleich unterschiedlicher institutioneller Arrangements, die Aufschluss geben über die gesamten gesellschaftlichen Kosten und Nutzen der jeweiligen Politikalternative (vgl. Coase, 1960; S. 43). In der heutigen Terminologie fordert Coase also einen Institutionenvergleich auf Basis einer umfassenden Kosten-Nutzen-Analyse.

Beide Aufsätze verdeutlichen, dass Coase dem Konzept der Transaktionskosten eine analytischer Relevanz beimisst, d.h. Modelle mit Transaktionskosten es ihm erlauben, zu gehaltvollen Aussagen über die Wirklichkeit zu kommen. Zu diesen Aussagen zählen nicht nur die beiden Thesen des Coase-Theorems, sondern ebenso die marktanaloge Sicht auf Externalitäten, die Zweisei-

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Nach Davis (1986; S. 149 f.) beschreibt der Terminus "Transaktionskosten" eine Reihe von Phänomenen – wie Vertriebs-, Transport-, Informations-, Überwachungs- und Verhandlungskosten –, der im Zeitablauf einen Bedeutungswandel erfahren hat. Meist werden heute Transportkosten isoliert, Vertragskosten als zentral betrachtet.

tigkeit der Verursachung und die vermeintliche Unzulänglichkeit der neoklassischen Sichtweise bei Pigou.

In einem späteren Kommentar wendet sich Coase (1988, 1990; S. 175) gegen den weitverbreiteten Sprachgebrauch, der auch bei North (2005; S. 56) zu finden ist, eine transaktionskostenfreie Welt als "Coasian World" zu bezeichnen. So habe er die Argumentationsfigur der fehlenden Transaktionskosten gewählt, um zu einem Verlassen dieser Welt aufzufordern. Ausgehend von den Unzulänglichkeiten der bisherigen Analyse externer Effekte ist das zentrale Ziel des Aufsatzes also, die Notwendigkeit einer institutionen-ökonomischen Herangehensweise zu demonstrieren.

## 4.2. Die empirische Relevanz von Transaktionskosten bei North

Trotz der ideengeschichtlichen Anlehnung an Coase definiert North (1984, 1991; S. 203, H.i.O.) Transaktionskosten auf grundsätzlich andere Weise: "Transaction costs are costs of specifying and enforceing the *contracts that underlie exchange* and therefore comprise of all the costs of political and economic organization that permit economies to capture the gains of trade." Während Coase Transaktionskosten als betriebswirtschaftliche Einzelkosten versteht, gelten bei North auch – später vor allem – jene volkswirtschaftlichen Gemeinkosten der institutionellen Rahmenordnung als Transaktionskosten, die die vertragliche Seite der Markttransaktion betreffen. Trotz gleicher Bezeichnung unterscheidet sich das Konzept der Transaktionskosten bei North und bei Coase grundlegend. Dem Coaseschen Verständnis nach stellen jene Kosten, die North näher betrachtet, Meta-Transaktionskosten dar – statt Marktbenutzungs- also *Marktschaffungskosten*.

Im Lichte der beiden Konzepte von Transaktionskosten erscheint die Entwicklung der Menschheit von der Stammesgesellschaft hin zur Moderne höchst unterschiedlich: Nach Coase resultiert der überwiegend lokale Handel und das im heutigen Sinne weitgehende Fehlen von Märkten in der Stammesgesellschaft aus den damals erheblichen, teilweise prohibitiv hohen Transaktionskosten. Das geringe Maß an Arbeitsteilung nahm im Zeitablauf erst zu, als aufgrund sinkender Transaktionskosten der Handel mit zunächst ausgewählten Produkten lukrativ wurde und sich erst vereinzelte, dann ausgedehnte Märkte bildeten.

Aus der Sicht von North stellt sich die gleiche Entwicklung völlig anders dar. In kleinen Gemeinschaften ist ein lokaler Handel möglich, da etwa Verwandschaft, langjähriger persönlicher Kontakt und eine gemeinsame Ideologie wie der religiöse Glaube die Tauschpartner vor Übervorteilung schützen. Findet statt des persönlichen Handels ein Austausch über anonyme Märkte – wie in entwickelten Volkswirtschaften – statt, wachsen die Gefahren des Betrugs, gegen die institutionelle Vorkehrungen wie Eigentums- und Wettbewerbsrechte schützen sollen. Die Kosten für diese Vorkehrungen sind Transaktionskosten

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Auch innerhalb seines Werks greift North auf unterschiedlich definierte Transaktionskosten zurück und verwendet – ohne weitere Kennzeichnung – den mikro- und makroökonomischen Transaktionskostenbegriff – beispielsweise die Kosten der Vertragsdurchsetzung und die Kosten des gesellschaftlichen Rechtssystems – alternierend.

im Sinne Norths, die im Zeitablauf durch Spezialisierung und Arbeitsteilung zunehmen. Entsprechend begründen Wallis und North (1986; S. 121) eine wachsende, auch wissenschaftliche Bedeutung von Transaktionskosten mit dem gestiegenen empirischen Anteil an Transaktions- gegenüber Produktionskosten.

Der dargestellte Widerspruch erweist sich damit als Ergebnis der unterschiedlichen Definition von Transaktionskosten: In den letzten Jahrzehnten mögen die Transaktionskosten nach Coase deutlich gesunken sein und zu einer globalen Ausbreitung von Märkten geführt haben. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, dass die (Meta-)Transaktionskosten nach North gestiegen sind. 15

# 4.3. Gesellschaftspolitischer Stellenwert von Transaktionskosten

In seinem institutionenökonomischen Ansatz ist Norths Ziel, die Entwicklung von Gesellschaften als Werden und Vergehen realer Institutionen zu erklären, wozu Transaktionskosten den entscheidenden Beitrag leisten sollen. Das Messen von Transaktionskosten hält North (2005; S. 59) für den notwendig ersten Schritt, um den Ursachen einer schlechten wirtschaftlichen Entwicklung näher zukommen. Der Vergleich mit Coase verdeutlicht überdies, dass hierbei Transaktionskosten weniger als Denkfigur denn als konkreter Indikator dienen, analytische statt empirischer Relevanz besitzen sollen.

Wissenschaftlich stringent lässt das dargestellte Wachstum der Transaktionskosten – sofern der Ansatz überhaupt eine valide Analyse beinhaltet – keineswegs den Schluss zu, diesen Kosten käme eine hohe gesellschaftliche oder wissenschaftliche Bedeutung zu. Während Kritik an der empirischen Messung<sup>16</sup> und den ordnungspolitischen Implikationen<sup>17</sup>, der Transaktionskosten geübt wurde, soll hier der Frage nachgegangen werden, welche gesellschaftspolitische Bedeutung das Konzept der Transaktionskosten gegenüber dem bei Coase wesentlich weiter gefassten Vergleich von Kosten *und* Nutzen institutioneller Arrangements besitzt.

Methodisch bleibt unklar, warum in Norths Ansatz den Transaktionskosten der entscheidende Beitrag zur Erklärung des Aufstiegs und Falls von Gesellschaften zukommen soll. Erstens finden freiwillige Austauschprozesse auf Märkten immer dann statt, wenn die bei den Transaktionen entstehenden Kosten von den Nutzen überkompensiert werden. Wird ein Anstieg von Transaktionskosten beobachtet, liegt der Schluss nahe, dass die Nutzen aus der Transaktion in weitaus größerem Umfang zugenommen haben.

Einzelwirtschaftlich gilt dieser Schluss unmittelbar, aber auch volkswirtschaftlich würden Gesellschaften kollektive Selbstschädigung betreiben, wenn den Transaktionskosten systematisch ein niedriger Transaktionsnutzen gegen-

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Die empirischen Studien von Wallis und North stießen schon recht früh auf ernstzunehmende Kritik. Bereits im mit dem ursprünglichen Aufsatz veröffentlichten Korreferat demonstriert Davis (1986; S. 152) den gegenteiligen Schluss einer sinkenden gesellschaftlichen Bedeutung von Transaktionskosten, falls die betrachteten Kosten in anderer Weise abgegrenzt werden. Die Ergebnisse von Wallis und North dürften folglich wenig robust sein.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Vgl. Terberger (1994; S. 132).

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Vgl. Leipold (1984, 2008; S. 109).

überstände. Ebenso impliziert der Nachweis von Wallis und North, historisch hätten die Transaktionskosten an Bedeutung gewonnen, folglich einen in noch stärkerem Maße gestiegenen Transaktionsnutzen.

Zweitens muss das Ziel politischer Reformprozesse – etwa bei der Veränderung oder Schaffung von Institutionen – eine gesellschaftliche Besserstellung sein. Eine solche Verbesserung wird erreicht, wenn der gesellschaftliche Nutzen der Maßnahme unter den Kosten liegt. Bei dem hierbei notwendigen Kosten-Nutzen-Vergleich allein auf die Kosten abzustellen – so die dritte These hier –, blendet den zweiten, mindestens ebenso relevanten Faktor aus.

Analog gilt für die Betrachtung von Institutionen, die marktliche Transaktionen beeinflussen, dass diese in der Regel eine Wirkung auf den Nutzen und die Kosten der Transaktion entfalten. Nicht nur die vielfältigen Effekte von Spezialisierung und Arbeitsteilung werden nur unvollständig erfasst, gilt das Augenmerk ausschließlich den Veränderungen auf der Kostenseite. Auch die zahlreichen politischen Optionen, die bei der Gestaltung von Institutionen bestehen, verkürzen sich dann auf die Transaktionskostenperspektive. Entwicklungspolitische Beratung droht dann, zu einer Kostensenkungspolitik mit dem schlichten Ziel einer Vermeidung vermeidbarer Kosten zu werden.

#### 5. Fazit

Zusammenfassend wird deutlich, dass Douglass Norths Ansatz zur Erklärung des Aufstiegs und Niedergangs von Volkswirtschaften einerseits aufgrund der empirischen Fundierung über ein erhebliches Potenzial für die praktische Politikberatung verfügt, andererseits aus methodischer Sicht jedoch einige gravierende Defizite aufweist. Erstens bleibt Norths Verständnis von neoklassischer Theoriebildung zu stereotyp, um von neoklassischen Wachstums- und Entwicklungsansätzen wissenschaftlich zu lernen. Zweitens ist Norths Begründung für die gewählte institutionenökonomische Herangehensweise kaum haltbar, werden Institutionen doch nicht erst bei dem Vorliegen von Wissens- und Verarbeitungsdefiziten relevant. Überdies erweist sich die Reduktion von Unsicherheit als Kernfunktion von Institutionen nicht nur als wenig ambitionierte, sondern vor allem als wenig stichhaltige Definition. Drittens ist die ausschließliche Betrachtung der Kostenseite von Transaktionen logisch kaum begründbar und wissenschaftlich zu einseitig. Gesellschaftspolitisch muss das Augenmerk der Ökonomik den Transaktionen, nicht allein den Transaktionskosten gelten.

#### Literaturverzeichnis

Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica 4, No. 16, S. 386–405. Coase, Ronald H. (1960): The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics 3, S. 1–44.

Coase, Ronald H. (1991): The Institutional Structure of Production – Prize Lecture to the Memory of Alfred Nobel, online: http://nobelprize.org/nobel\_prizes/economics/laureates/1991/coase-lecture.html.

- Davis, Lance E. (1986): Comment on: Measuring the Transaction Sector in American Economy, in: Engerman, Stanley L. und Robert E.Gallman (Hrsg.), Long Term Factors in American Economic Growth, Chicago u.a.O., S. 149–161.
- Land, Ailsa H. und Alison G. Doig (1960): An Automatic Method of Solving Discrete Programming Problems, in: Econometrica 28, S. 497–520.
- Leipold, Helmut (1984, 2008): Ordnungspolitische Implikationen der Transaktionskostenökonomie, in: Ders., Die Ordnung der Wirtschaft und Gesellschaft als zentrale Aufgabe, S. 91–112.
- Marshall, Alfred (1892): The Perversion of Economic History A Reply, in: The Economic Journal 2, S. 507–519.
- Marshall, Alfred (1919, 1920): Industry and Trade, London.
- North, Douglass C. (1984/1991): Transaction Cost, Institutions, and Economic History, in: The New Institutional Economics, Tübingen, S. 203–213.
- North, Douglass C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge, UK.
- North, Douglass C. (1992): Institutions and Economic Theory, in: American Economist, S 3–6
- North, Douglass C. (1994): Autobiography, Les Prix Nobel 1994, Stockholm.
- North, Douglass C. (2005): Understanding the Process of Economic Change, Princeton-Oxford.
- Popper, Karl R. (1969, 1995): Das Rationalitätsprinzip, in: Popper, Karl R. (Hrsg.), Karl Popper Lesebuch, Tübingen, S. 350–359.
- Rieter, Heinz (1989): Alfred Marshall, in: Starbatty, Joachim (Hrsg.), Klassiker des ökonomischen Denkens, Zweiter Band, München, S. 135–157.
- Schröder, Guido (2004): Zwischen Instrumentalismus und kritischem Rationalismus? Milton Friedmans Methodologie als Basis einer Ökonomik der Wissenschaftstheorie, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.), Milton Friedmans ökonomischer Liberalismus, Konzepte der Gesellschaftstheorie, Band 10, Tübingen, S. 169–201.
- Simon, Herbert A. (1978): Rationality as Process and as Product of Thought, in: American Economic Review, Papers and Proceedings 68, S. 1–16.
- Simon, Herbert A. (1992): Methodological Foundations of Economics, in: Auspitz, J. Lee (Hrsg.), Praxiologies and the Philosophy of Economics 1, New Brunswick–London, S. 25–42.
- Smith, Adam (1776, 1981): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, hrsg. von Andrew S. Skinner und Roy H. Campbell, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Vol. I, Indianapolis.
- Stigler, George J. (1961): The Economics of Information, in: Journal of Political Economy 69, S. 213–225.
- Stigler, George J. (1969): Alfred Marshall's Lectures on Progress and Poverty, in: Journal of Law and Economics 12, S. 181–183.
- Terberger, Eva (1994): Neo-institutionalistische Ansätze Entstehung und Wandel, Anspruch und Wirklichkeit, Wiesbaden.
- Wallis, John Joseph und Douglass C. North (1986): Measuring the Transactions Sector in the American Economy, 1870–1970, in: Engerman, Stanley L. und Robert E. Gallman (Hrsg.), Long Term Factors in American Economic Growth, Chicago u.a.O., S. 95–161.