

Wirtschaftliche Entwicklung und Institutionen

Die Perspektive der Neuen Institutionenökonomik

Uwe Mummert

Die unzulängliche Erklärung von Entwicklungsunterschieden durch die herkömmliche ökonomische Theorie hat zur Ausbildung einer neuen Forschungsrichtung geführt: der zunächst in den USA hervorgetretenen *New Institutional Economics*.

Diese betont die Bedeutung von "Institutionen", d. h. des Regelwerks einer Gesellschaft, für deren wirtschaftliche Entwicklung. Die Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und Wissen), die die herkömmliche Ökonomik für Wachstum verantwortlich macht, können ihre Wirksamkeit nicht entfalten, wenn die Institutionen, wenn die Werte- und Regelsysteme einer Gesellschaft dem im Wege stehen.

Die Wirtschaftsgeschichte ist zum großen Teil eine Geschichte von Volkswirtschaften, die es nicht vermochten, langfristiges wirtschaftliches Wachstum herbeizuführen. Auch in der Gegenwart ist anhaltendes Wirtschaftswachstum keineswegs die Regel. Die Kluft zwischen den reichen und armen Ländern vergrößert sich. Nach der neoklassischen Wachstumstheorie kann dies auf nationale Unterschiede der Investitionen in Sach- und Humankapital sowie des Bevölkerungswachstums zurückgeführt werden.

In den letzten Jahrzehnten hat sich eine Forschungsrichtung entwickelt, die als "Neue Institutionenökonomik" bezeichnet wird. Vertreter dieses Ansatzes halten die Erklärung durch die Wachstumstheorie nicht für hinreichend. Sie sehen in den jeweiligen nationalen Institutionen die Schlüsselgröße für wirtschaftliches Wachstum und Entwicklung. Danach ist die eigentliche Ursache geringen wirtschaftlichen Wachstums das Versagen,

wirtschaftliche "Spielregeln" hervorzubringen, die nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum generieren. In der Tat weist mittlerweile eine Fülle empirischer Studien darauf hin, daß ein deutlicher Zusammenhang zwischen den Institutionen und dem wirtschaftlichen Wachstum einer Volkswirtschaft besteht (z.B. Keefer/ Knack 1997; Scully 1992).

1. Die Neue Institutionenökonomik – Eine Skizze

Als Institutionen werden Regeln bezeichnet, die in der jeweils betrachteten Gruppe gemeinhin bekannt sind und von einem Durchsetzungsmechanismus unterstützt werden.¹⁾ Idealtypisch können sie nach ihrem Durchsetzungsmechanismus in staatliche und private Formen unterschieden werden.

Staatlich durchgesetzte Institutionen sind z.B. Verfassungen, Gesetze und Verordnungen. Bei der zweiten Gruppe handelt es sich um Institutionen, die sich in der Gesellschaft herausbilden und privat durchgesetzt werden. Solche gesellschaftlichen Institutionen sind z.B. soziale Normen, die durch private Sanktionen, wie soziale Ächtung, oder aber auch durch private Organisationen, wie Schiedsgerichte, durchgesetzt werden. Schließlich gehören dazu auch internalisierte Normen, die aufgrund "psychischer Sanktionen", z.B. in Form von Scham oder schlechtem Gewissen, grundsätzlich befolgt werden.

Institutionen regeln und beschränken menschliches Handeln in wiederkehrenden Interaktionen, indem sie bestimmte Handlungsweisen verbieten, gebieten oder erlauben. Die Individuen können daher verlässlichere Erwartungen über das Handeln anderer Akteure bilden und müssen weniger Ressourcen für die Durchführung und Absicherung ihrer ökonomischen Transaktionen einsetzen. Die durch Institutionen bewirkte Einschränkung von Handlungsalternativen erschließt also überhaupt erst bestimmte Handlungsmöglichkeiten, die ohne Institutionen aufgrund der hohen Kosten nicht realisierbar wären.

Aus Sicht der Institutionenökonomik sind zwei Ebenen von Wahlhandlungen wirtschaftlicher Akteure analytisch zu trennen: die Wahl *innerhalb* von Institutionen – auf die sich die Ökonomik bislang konzentrierte – und die Wahl *von* Institutionen. Der bisherige "Datenkranz" ökonomischen Handelns wird also in die Analyse einbezogen. Im Zentrum stehen dabei die Analyse der

Entstehung und des Wandels von Institutionen sowie deren Wirkungen auf das wirtschaftliche Handeln.

Die Welt der Neuen Institutionenökonomik unterscheidet sich von der Welt der traditionellen neoklassischen im wesentlichen durch drei zentrale Annahmen:

1) Die Art und Weise der Nutzung von Ressourcen durch die Individuen wird bestimmt durch die Ausgestaltung der Handlungsrechte (auch Verfügungsrechte, englisch: *property rights*). **Handlungsrechte** werden in die Rechte unterschieden, eine Ressource zu nutzen, sie anderen ganz oder teilweise zu überlassen, ihre Erträge einzubehalten und ihre Form und Substanz zu verändern. Institutionen, wie z.B. das Privatrecht, bestimmen, wem und in welchem Ausmaß diese Handlungsrechte zugeordnet sind.

2) Marktliche Koordination erfolgt nicht kostenlos. Die dabei anfallenden **Transaktionskosten**, die für die Vorbereitung, Durchführung und Sicherung von Verträgen anfallen, werden ebenfalls durch die institutionellen Rahmenbedingungen beeinflusst.

3) Schließlich sind die wirtschaftlichen Akteure in ihren kognitiven Fähigkeiten begrenzt. Sie verfügen nicht über vollständige Informationen und sind auch nicht in der Lage, über ihnen noch unbekannt Informationen vorab ein Optimierungskalkül anzustellen. Sie handeln daher nur **begrenzt rational**, d.h. unter dem ihnen zur Verfügung stehenden Wissen.

2. Institutionelle Voraussetzungen für wirtschaftliches Wachstum

Aus der Neuen Institutionenökonomik lassen sich theoretische Aussagen darüber ableiten, welche Anforderungen Institutionen erfüllen sollten, damit wirtschaftliches Wachstum begünstigt wird.²⁾ In vielen Entwicklungsländern sind diese Bedingungen nicht erfüllt:

1. Institutionen sollten möglichst für alle knappen Ressourcen Handlungsrechte definieren. Weiterhin sollten unter der Annahme eigeninteressierter Individuen die Handlungsrechte Individuen zugeordnet werden und nicht Kollektiven. Aus der vollständigen Zuordnung von Handlungsrechten auf Individuen ergibt sich auch deren alleinige Verantwortlichkeit für die Folgen aus der Nutzung dieser Handlungsrechte. Wie insbesondere die Erfahrungen sozialistischer Gesellschaften zeigen, sind mit der eindeutigen Zu-

rechnung rechtlicher Handlungsfolgen (Haftung) und marktlicher Handlungsfolgen (Gewinne und Verluste) auf den individuellen Eigentümer stärkere Anreize zum Erhalt und zur Vermehrung der Substanz und des Wertes des Eigentums verbunden, als wenn sich mehrere Eigentümer die Verantwortung über gemeinsam ausgeübte Handlungsrechte teilen oder wenn Handlungsrechte unzureichend spezifiziert sind. Nicht vollständig Individuen zugeordnete Handlungsrechte führen zu den bekannten Problemen des Trittbrettfahrens oder der Übernutzung von Kollektivgütern.

2. Eng mit der Spezifizierung und Zuordnung der Handlungsrechte verknüpft ist das Ausmaß, in dem die Akteure frei über ihre Handlungsrechte verfügen können. Die individuellen Handlungsrechte sollten möglichst nur dort eingeschränkt werden, wo die Rechte Dritter berührt werden. Damit ist der Aspekt wirtschaftlicher sowie politischer Freiheit angesprochen. Die theoretischen Überlegungen des klassischen Liberalismus werden durch einige jüngere empirische Untersuchungen bestätigt, die einen deutlichen Zusammenhang zwischen individueller Freiheit und wirtschaftlichem Wachstum finden (Gwartney et al. 1996).

3. Die staatlichen Institutionen sollten einen Leistungswettbewerb zwischen den wirtschaftlichen Akteuren gewährleisten und sichern. Je nach politischem System werden die staatlichen Institutionen durch die Legislative, die jeweilige Regierung und/oder die staatliche Bürokratie gesetzt. Interessengruppen können versuchen, den Prozeß der Institutionensetzung zu beeinflussen, um dadurch Privilegien zu erlangen. Ein Beispiel ist die staatliche Garantie einer Monopolstellung.

Als Konsequenz einer solchermaßen institutionell geschaffenen Marktzutrittsbeschränkung finden nicht nur die von den Rentensuchern dafür eingesetzten Ressourcen eine unproduktive Verwendung. Gleichzeitig wird auch durch die Ausschaltung des Wettbewerbs eine Verringerung der wirtschaftlichen Effizienz, der Innovationsanreize und damit des langfristigen Wachstumspotentials die Folge sein.

4. Die Nutzung der Handlungsrechte und ihre Durchsetzung muß zu geringen Kosten möglich sein. Damit die wirtschaftlichen Akteure möglichst geringe Transaktionskosten aufwenden müssen, sollten die Institutionen bestimmte Bedingungen erfüllen; sie sollten

- a) allgemeingültig sein, d. h. ausnahmslos und unbefristet Anwendung finden,

- b) offen sein, d. h. nur spezifische Handlungen untersagen und damit eine unbekannte Zahl von Handlungsmöglichkeiten zulassen, und
- c) bestimmt sein, d. h. nur solche Handlungen untersagen, die von Umständen abhängen, die zu kennen vernünftigerweise von den Betroffenen erwartet werden kann.

De Soto (1989) zeigt am Beispiel Perus eindrucksvoll, welche hohen Kosten für die wirtschaftlichen Akteure resultieren können, wenn diese Bedingungen nicht erfüllt sind (vgl. auch Stone et al. 1996 für Analysen der staatlichen Institutionen Brasiliens und Chile). In der Konsequenz bleibt ihnen häufig keine andere Wahl, als in den informellen Sektor auszuweichen. Dieser bietet jedoch keine durch staatliche Institutionen geschaffene Rechtssicherheit. Entsprechend müssen die Akteure höhere Transaktionskosten aufwenden, was das wirtschaftliche Potential im informellen Sektor einschränkt. Das gleiche gilt, wenn auch die Durchsetzung der individuellen Rechte nur zu hohen Kosten möglich ist.

Prohibitiv hohe Kosten der Nutzung gerichtlicher oder polizeilicher Organe (oder gar das teilweise Fehlen dieser) können eine de jure bestehende Rechtsstaatlichkeit aushebeln. So konnten z.B. 1993 und 1994 in Rußland nur etwa die Hälfte der Gerichtsurteile überhaupt vollstreckt werden. In Vietnam betrug der Anteil sogar weniger als 40 Prozent (World Bank 1996: 93). Auch hier müssen die Akteure häufig auf private, aber ressourcenaufwendigere Durchsetzungsmechanismen zurückzugreifen.

5. Schließlich ist die Stabilität der Institutionen von Bedeutung für die Erwartungsbildung der wirtschaftlichen Akteure. Damit ist die wirtschaftspolitische Glaubwürdigkeit (*Credibility*) von Regierungen angesprochen. In vielen Entwicklungsländern verfügt die Exekutive über die Gewalt, das Recht zu ändern, es willkürlich durchzusetzen oder sogar überhaupt nicht zu beachten. Die Folge sind häufige und für die wirtschaftlichen Akteure unvorhersehbare institutionelle Änderungen (Borner 1992).

Die Erfahrungen der wirtschaftlichen Akteure mit Ad-hoc-Interventionen und Beschränkungen der individuellen Handlungsrechte wirken sich vor allem negativ auf zukunftsorientierte Entscheidungen über Investitionen in Human- und Realkapital und Innovationsanstrengungen aus, und damit negativ auf das wirtschaftliche Wachstum insgesamt (Brunetti et al. 1997).

3. Möglichkeiten und Grenzen institutioneller Reformen

3.1. Der "Washington Consensus"

In den traditionellen entwicklungsökonomischen Ansätzen werden institutionelle Faktoren vernachlässigt oder nicht systematisch in die ökonomische Analyse einbezogen. Dies gilt auch für das entwicklungsökonomische "Paradigma" der frühen 90er Jahre, den sogenannten "Washington Consensus" mit seinen drei wirtschaftspolitischen Säulen: makroökonomische Stabilisierung, Strukturanpassung und Liberalisierung.

Die daraus abgeleiteten wirtschaftspolitischen Eingriffe haben zwar auch eine institutionelle Dimension, da z.B. die Abschaffung von Preisregulierungen oder Außenhandelshemmnissen durch institutionelle Änderungen erfolgt, aber andere notwendige institutionelle Bedingungen werden außer acht gelassen. Makroökonomische Stabilisierungsbemühungen und die Liberalisierung der Märkte können angesichts unklarer Handlungsrechte und einer mangelhaften Setzung und Durchsetzung staatlicher Institutionen nicht zu den gewünschten Ergebnissen führen.

Dies zeigte sich auch in den Transformationsländern: Zu Beginn der Transformationsprozesse richteten Vertreter einer am "Washington Consensus" orientierten Transformationspolitik ihr Augenmerk neben der allgemeinen Deregulierung der Wirtschaft hauptsächlich auf eine Reform der Handlungsrechte, nämlich auf die Herstellung von Privateigentum. Die grundlegenden Probleme, die mit der Herausbildung eines konsistenten marktwirtschaftlichen Institutionenrahmens verbunden sind, wurden vernachlässigt. In der Folge blieb jedoch aufgrund der Verzögerung bei der Herausbildung marktwirtschaftlicher Institutionen die wirtschaftliche Entwicklung deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Vor diesem Hintergrund wuchs auch in "Washington" die Einsicht, daß den Bedingungen, unter denen marktwirtschaftliche Institutionensysteme entstehen sollen, besondere Beachtung beizumessen ist (Bruno 1994: 46; World Bank 1996: 143; Shirley 1997).

Aus der Neuen Institutionenökonomik lassen sich Anforderungen ableiten, die der institutionelle Rahmen einer Volkswirtschaft erfüllen sollte. Wenn diese notwendigen Bedingungen für wirtschaftliches Wachstum in vielen Staaten nicht gegeben sind, ist nach den Ursachen und möglichen Hindernissen einer entsprechenden Anpassung der Institutionen zu fragen.

3.2 Das Problem kollektiven Handelns

Die staatlichen Institutionen sind das Ergebnis politischer Willensbildungsprozesse. Inwieweit die Institutionen den skizzierten Erfordernissen entsprechen, hängt von der Fähigkeit des politischen Systems ab, sie entsprechend zu setzen.

Die Einführung marktwirtschaftlicher "Spielregeln" ist jedoch mit einem Kollektivgut-Dilemma verbunden: Sie mögen mit Blick auf die Gesellschaft durchaus vorteilhaft sein; gleichzeitig kann sich jedoch der einzelne gerade dadurch besser stellen, daß ihm Ausnahmen von diesen Institutionen gewährt werden, während sie für alle anderen uneingeschränkt gelten. Beispiele hierfür sind Subventionszahlungen oder Ausnahmen von Kartellverboten.

Obwohl die Individuen prinzipiell an einer Einführung eines institutionellen Rahmens, der die skizzierten Eigenschaften aufweist, interessiert sind, haben sie gleichzeitig einen Anreiz, die institutionelle Gestaltung zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Die daraus folgenden Ausnahmen schränken jedoch die Funktionalität des Institutionenrahmens ein.

Nun ließe sich argumentieren, daß dieses Dilemma durch einen starken Staat überwindbar wäre. Seine politischen Repräsentanten und die Verwaltung müßten willens und in der Lage sein, die Institutionen konsequent zu setzen und durchzusetzen. Die Frage ist jedoch, unter welchen Bedingungen sich ein solcher starker Staat herausbilden kann, denn die Fähigkeit des Staates, Versuche von Einflußnahmen abzuwehren, ist wiederum das Ergebnis der politischen Institutionen. Hinsichtlich der Einigung der Individuen über die entsprechenden politischen Institutionen besteht also die gleiche Grundproblematik, die auch für die Einführung marktwirtschaftlicher Regeln generell gilt; es liegt ebenfalls ein gesellschaftliches Dilemma vor.

Der Herausbildung marktwirtschaftlicher Institutionen steht daher ein Konflikt zwischen individueller und "kollektiver" Rationalität entgegen. Zur Überwindung dieses Dilemmas müssen die Akteure in ihrem individuellen Vorteilskalkül beschränkt werden. Eine Möglichkeit besteht in ihrer Bindung durch entsprechende moralische Normen, d.h. gesellschaftliche Institutionen.

Eine Mindestmaß an solchen moralischen Normen ist aber nicht nur Voraussetzung für die Einigung der Akteure auf einen entsprechenden institutionellen Rahmen und dessen Beachtung. Sie ist zugleich eine unabdingbare Voraussetzung für marktliche Austauschbeziehungen: Auch bei diesen kann sich ein Akteur

dadurch besser stellen, daß er den Vertrag einseitig bricht. Aufgrund ihrer begrenzten Rationalität können die Akteure nicht alle Möglichkeiten voraussehen und sich entsprechend absichern. Damit sich wirtschaftliche Aktivitäten voll entfalten können, müssen die Akteure jedoch darauf vertrauen können, daß Verträge prinzipiell erfüllt werden. Je häufiger dagegen das von ihnen eingebrachte Vertrauen mißbraucht wird, desto stärker werden sie selbst in Zukunft Verträge nicht erfüllen (Platteau 1994).

3.3. Das Verhältnis von staatlichen und gesellschaftlichen Institutionen

Gesellschaftliche Institutionen, die ein Mindestmaß an Kooperation durch die Akteure begünstigen, stellen insofern eine notwendige Voraussetzung für die Entstehung eines institutionellen Rahmens, der die skizzierten Bedingungen erfüllt, dar. Zusätzlich beeinflußt aber eine Fülle weiterer gesellschaftlicher Institutionen das individuelle Verhalten. Es stellt sich die Frage, inwieweit diese gesellschaftlichen Institutionen bei der Gestaltung der staatlichen zu berücksichtigen sind. Dabei sind vor allem zwei Problemstellungen zu trennen:

1. Wenn die staatlich gesetzten Institutionen nicht mit den gesellschaftlichen vereinbar sind, erhöht dies die Kosten der Nutzung des Institutionensystems: Damit staatliche Institutionen akzeptiert werden, müssen diese die Überzeugungen einer überwiegenden Zahl der Gesellschaftsmitglieder reflektieren. Besteht dagegen ein Widerspruch zwischen den durch die staatlichen Institutionen ausgeschlossenen und den von den Individuen für rechtmäßig erachteten Verhaltensweisen, so müssen höhere Kosten für die Durchsetzung der staatlichen Institutionen aufgewendet werden (Cooter 1997: 197ff.; North 1988: 54f.). Auch die wirtschaftlichen Akteure müssen mit dem Beharren auf solchen Aktivitäten, die als illegal definiert sind, Ressourcen aufwenden, um eine Entdeckung zu vermeiden. Zusätzlich müssen sie für diese Transaktionen auf private Absicherungsmechanismen zurückgreifen.

Dem Konflikt zwischen gesellschaftlichen und staatlichen Institutionen wird auch von der Weltbank Bedeutung beigemessen. Eine jüngere Studie kommt zu dem Ergebnis, daß die wesentliche Ursache für die Entwicklungsprobleme Afrikas die Unverbundenheit von gesetzten "modernen" und gewachsenen "traditi-

onellen" Institutionen ist (Dia 1996). Die Schlußfolgerung lautet, die staatlichen Institutionen so zu gestalten, daß sie mit den gesellschaftlichen vereinbar sind, um die Durchsetzungskosten zu reduzieren. Die Aussagen beschränken sich jedoch ausdrücklich auf diejenigen gesellschaftlichen Institutionen, die modernen Technologien und Herausforderungen nicht entgegenstehen.

2. Offen bleibt aber die Frage nach den wirtschaftspolitischen Implikationen, wenn in Entwicklungsländern gesellschaftliche Institutionen vorherrschen, die den eine Marktwirtschaft konstituierenden Institutionen widersprechen. Die gesellschaftlichen Institutionen der entwickelten Staaten sind das Ergebnis singulärer historischer Prozesse. Wie sollen aber die staatlichen Institutionen gestaltet werden, wenn gesellschaftliche Institutionen bestehen, nach denen z.B. individuelle Bestrebungen, die zu einer Besserstellung gegenüber anderen Gruppenmitgliedern führen, abgelehnt und sozial sanktioniert werden? Sind in einem solchen Fall die staatlichen ebenfalls den nicht-marktkonformen gesellschaftlichen Institutionen anzupassen?

Hierbei darf jedoch nicht übersehen werden, daß Gesellschaften in keinem Fall durch ein homogenes gesellschaftliches Institutionensystem gekennzeichnet sind. In allen Gesellschaften existieren Gruppen mit verschiedenen und teilweise auch konfligierenden sozialen Normen nebeneinander. Und auch in den westlichen Industrieländern lassen sich soziale Normen finden, die nicht im Einklang mit marktwirtschaftlichem Handeln stehen. Es bedarf daher einer tieferen Analyse, ob diese gesellschaftlichen Institutionen in der Tat so schwer veränderbar sind, wie es von einigen Institutionenökonomern postuliert wird (z.B. North 1992: 12).

Auch ist zu fragen, inwieweit die gesellschaftlichen Institutionen in den Entwicklungsländern wirklich unternehmerischem Handeln entgegenstehen. Es gibt eine Fülle von Evidenz gegen die bereits in den sechziger Jahren diskutierte These über den Mangel an unternehmerischem Potential in den Entwicklungsländern (z.B. Leff 1979; Rudman 1989). Vor allem stellt sich die Frage nach der Relevanz "nichtmarktwirtschaftlicher" gesellschaftlicher Institutionen, wenn die staatlichen Institutionen die oben skizzierten notwendigen Eigenschaften aufweisen. So zeigen z.B. empirische Untersuchungen, daß Einwanderer aus Entwicklungsländern, die erst als Erwachsene in die USA kamen, also entsprechend den gesellschaftlichen Institutionen ihres Heimatlandes sozialisiert wurden, im Durch-

schnitt deutlich höhere Einkommen erzielen als geborene US-Bürger gleichen Alters, Geschlechts und gleicher Schulbildung (Olson 1996: 16f).

4. Schlußbemerkung

Aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik ist Unterentwicklung nicht festgeschrieben. Die Fähigkeit der armen Länder, wirtschaftliches Wachstum zu generieren, hängt wesentlich von der Gestaltung der staatlichen Institutionen ab. Mit Hilfe der institutionenökonomischen Analyse gelingt es, die institutionellen Voraussetzungen für langfristiges, wirtschaftliches Wachstum und die Ursachen für das Versagen herkömmlicher wirtschaftspolitischer Reformprogramme aufzuzeigen. Zugleich werden aber auch die Grenzen gestalterischer Eingriffe deutlich. Für die Einführung eines wachstumgenerierenden Institutionensystems ist insbesondere der Wille der politisch Handelnden unabdingbare Voraussetzung. Wenn es dagegen rentensuchenden Interessengruppen gelingt, auf diese Prozesse Einfluß zu erlangen, besteht die Gefahr, daß geringes wirtschaftliches Wachstum festgeschrieben wird. In einer solchen Situation können auch Institutionenökonomien kaum mehr leisten, als das Problem zu identifizieren. Versuchen, von außen auf die Politik dieser Länder einzuwirken, steht nicht nur die nationalstaatliche Souveränität entgegen. Sie sind auch, wie die Erfahrung zeigt, in der Regel zum Scheitern verurteilt.

1) Genau betrachtet sind es zwei Forschungsrichtungen, die sich unter der Bezeichnung Neue Institutionenökonomik subsumieren lassen und die sich weniger in ihrer Methode als in ihrem unmittelbaren Erklärungsgegenstand unterscheiden. Im Unterschied zu dem in diesem Beitrag präsentierten Forschungsprogramm widmet sich die zweite Forschungsrichtung der Analyse von Institutionen im Sinne von Organisationen. Es geht dabei um die Frage, warum in einem marktwirtschaftlichen System neben marktlichen auch hierarchische Beziehungen zu finden sind. Auch dies ist von entwicklungsökonomischer Relevanz, wenn es z.B. darum geht, Organisationsformen in den Entwicklungsländern zu analysieren. Aus Platzgründen muß jedoch auf eine vertiefende Darstellung dieser Forschungsrichtung verzichtet werden (vgl. dazu z.B. Stiglitz 1988 sowie den Überblicksartikel von Lin/Nugent 1995).

- 2) Die vor allem aus der Property-Rights- und Transaktionskosten-Theorie ableitbaren Implikationen decken sich allerdings mit den Aussagen über die Gestaltung von Institutionen, wie sie von ordnungsökonomischen Autoren der Österreichischen und der Freiburger Schule schon vorher formuliert wurden. Exemplarisch seien hier die konstituierenden Prinzipien Walter Euckens sowie die funktionale Anforderung der Universalisierbarkeit von Institutionen nach Friedrich A. Hayek genannt.

Literatur:

- World Bank (1996): From Plan to Market. Washington, D.C., Oxford University Press
- Silvio Borner, Aymo Brunetti, Beatrice Weder (1992): Institutional Obstacles to Latin American Growth. San Francisco, ICS Press
- Aymo Brunetti, Gregory Kisunko, Beatrice Weder (1997): Credibility of Rules and Economic Growth. Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector. Policy Research Working Paper 1760. Washington, D.C., World Bank
- Michael Bruno (1994): Stabilization and Reform in Eastern Europe: A Preliminary Evaluation, in: Olivier Jean Blanchard, Kenneth A. Froot, Jeffrey D. Sachs (Hg.): The Transition in Eastern Europe. Vol. 1 Country Studies. Chicago/London, University of Chicago Press, S. 19-50
- Robert D. Cooter (1997): The Rule of State Law and the Rule-of-Law State: Economic Analysis of the Legal Foundations of Development, in: Michael Bruno, Boris Pleskovic: Annual World Bank Conference on Development Economics 1996. Washington, D.C., World Bank, S. 191-217
- Hernando De Soto (1989): The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World. New York, Harper & Row
- Mamadou Dia (1996): Africa's Management in the 1990s and Beyond. Reconciling Indigenous and Transplanted Institutions; Directions in Development. Washington, D.C., World Bank
- James Gwartney, Robert Lawson, Walter Block (1996): Economic Freedom of the World 1975-1995. Vancouver, B.C., Fraser Institute
- Philip Keefer, Stephen Knack (1997): Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation, in: Economic Inquiry, Vol. XXXV (July), S. 590-602
- Nathaniel H. Leff (1979): Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited, in: Journal of Economic Literature, Vol. XVII (March), S. 46-64
- Justin Lin, Jeffrey B. Nugent (1995): Institutions and Economic Development, in: Jere Behrman, T. N. Srinivasan (Hg.): Handbook of Development Economics. Volume IIIA. Amsterdam, Elsevier, S. 2301-2379
- Douglass C. North (1988): Theorie des institutionellen Wandels: Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte. Tübingen, J. C. B. Mohr
- Douglass C. North (1992): Privatization, Incentives, and Economic Performance, in: Horst Siebert (Hg.): Privatization – Symposium in Honor of Herbert Giersch. Kiel, S. 3-16

- Mancur Olson (1996): Distinguished Lecture on Economics in Government. Big Bells Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor, in: *Journal of Economic Perspectives* 10(2), S. 3-24
- Jean-Philippe Platteau (1994): Behind the Market Stage. Where Real Societies Exist – Part I: The Role of Public and Private Order Institutions, in: *Journal of Development Studies* 30(3), S. 533-577
- Theo Rudman (1988): *The Third World: South Africa's Hidden Wealth*. Cape Town, Business Dynamics
- Gerald W. Scully (1992): *Constitutional Environments and Economic Growth*. Princeton, Princeton University Press
- Mary M. Shirley (1997): *Pressing Issues for Institutional Economists: Views from the Front Lines*; mimeo, Paper presented to the International Society for New Institutional Economics, September 19-21, 1997. St. Louis (MO), Washington University
- Joseph E. Stiglitz (1988): Economic Organization, Information, and Development; in: T. N. Srinivasan und H. Chenery (Hg.): *Handbook of Development Economics*, Volume I. Amsterdam, Elsevier, S. 93-160
- Andrew Stone, Brian Levy, Ricardo Paredes (1996): *Public Institutions and Private Transactions: A Comparative Analysis of the Legal and Regulatory Environment for Business Transactions in Brazil and Chile*, in: Lee J. Alston, Thráinn Eggertsson, Douglass C. North: *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge, Cambridge University Press, S. 95-128

Dr. Uwe Mummert ist Forschungsreferent in der Abteilung Institutionenökonomik und Wirtschaftspolitik des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen in Jena.