

Die ökonomische Theorie sozialer Normen ("Property Rights") und die Rolle von sozialen Strukturen und Institutionen

Opp, Karl-Dieter

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Opp, K.-D. (1981). Die ökonomische Theorie sozialer Normen ("Property Rights") und die Rolle von sozialen Strukturen und Institutionen. In W. Schulte (Hrsg.), *Soziologie in der Gesellschaft: Referate aus den Veranstaltungen der Sektionen der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, der Ad-hoc-Gruppen und des Berufsverbandes Deutscher Soziologen beim 20. Deutschen Soziologentag in Bremen 1980* (S. 36-42). Bremen: Deutsche Gesellschaft für Soziologie (DGS). <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-188427>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

DIE ÖKONOMISCHE THEORIE SOZIALER NORMEN ("PROPERTY RIGHTS") UND
DIE ROLLE VON SOZIALEN STRUKTUREN UND INSTITUTIONEN

Karl-Dieter Opp*

In der Soziologie sucht man vergebens nach einer klar formulierten Theorie, die eine einigermaßen befriedigende Antwort auf die Frage gibt, unter welchen Bedingungen Normen entstehen. In der Wirtschaftswissenschaft gibt es seit dem Beginn der sechziger Jahre eine umfangreiche Literatur über "property rights". Diese ist von Soziologen bisher kaum zur Kenntnis genommen worden.

Bevor man sich als Soziologe mit dieser Literatur befaßt, wird man fragen: Gehört die Entstehung sozialer Normen zu den zu erklärenden Tatbeständen der Hypothesen über Eigentumsrechte? Diese Frage ist eindeutig zu bejahen. Erstens ist der Begriff der Eigentumsrechte im Sinne der Ökonomie gleichbedeutend mit Normen im Sinne von Erwartungen, die mit Sanktionen versehen sind. Zweitens versucht die Theorie der Eigentumsrechte u.a. die Frage der Entstehung sozialer Normen zu beantworten. Diese Theorie ist somit ein auch für Soziologen interessanter Erklärungsansatz.

Im folgenden steht eine zentrale Hypothese dieser Theorie zur Diskussion. Diese wird zunächst expliziert. Sodann werden wir uns mit folgender Frage befassen: Inwieweit werden in dieser Theorie soziale Institutionen und Strukturen als Determinanten der Normentstehung berücksichtigt? Falls sie nicht berücksichtigt werden: In welcher Weise könnten diese Sachverhalte in die Theorie eingeführt werden?

Bevor wir uns dieser Frage zuwenden, erscheint noch die folgende Anmerkung nützlich. Die ökonomische Theorie geht von einer utilitaristischen Konzeption aus. Deren generelle Orientierungshypothese lautet: Das Verhalten von Individuen hängt erstens ab von ihren Präferenzen (d.h. von ihren Bedürfnissen oder Wünschen). Zweitens wird das Handeln von Individuen beeinflusst durch die Restriktionen, mit denen sie konfrontiert sind. Hierzu gehört z.B. das Einkommen bei Kaufhandlungen oder Möglichkeiten zur Begehung

von Delikten.

Wenn man als Soziologe die Meinung vertritt, daß Normen nicht durch Präferenzen und Restriktionen erklärt werden können, dann wird man sehr erstaunt sein, wenn man einmal die soziologische Literatur zur Normentstehung daraufhin analysiert, welche Orientierungen hier vertreten werden. Eine Vielzahl von Autoren sehr unterschiedlicher Richtungen geht faktisch davon aus, daß die Entstehung von Normen durch die mit der Normsetzung zusammenhängenden Nutzen und Kosten erklärt werden kann. Man könnte diese These als eine Grundthese von Theorien über die Entstehung sozialer Normen bezeichnen. Der "ökonomische Ansatz" wird also implizit auch von einer Vielzahl soziologischer Autoren akzeptiert.

1. Eigentumsrechte als Reaktionen auf Externalitäten

Im folgenden soll eine These dargestellt werden, die insbesondere von H. Demsetz vertreten wird. Demnach ist für die Normentstehung zunächst bedeutsam, daß externe Effekte entstanden sind. Von "externen Effekten" spricht man, wenn die Handlungen einer Person (oder Institution) für mindestens eine andere Person (oder Institution) Nutzen oder Kosten verursachen.

Angenommen, negative Externalitäten bestehen, d.h. bestimmte Handlungen verursachen Kosten wie z.B. die Umweltverschmutzung. In diesem Falle wird der Betroffene ein Interesse daran haben, daß der Verursacher (oder andere) die Kosten tragen oder daß die Externalitäten erst gar nicht auftreten. Der Verursacher dagegen wird mit der Situation zufrieden sein, d.h. er wird die von ihm verursachten Kosten nicht in seinen Entscheidungen berücksichtigen wollen.

Bei positiven Externalitäten ist die Situation anders. (Hier verursachen Handlungen Nutzen.) Bei einer Erfindung, die andere nutzen können, ohne den Erfinder entschädigen zu müssen, hat der Betroffene ein Interesse am Bestehen der Externalität, denn er kann sie ja kostenlos nutzen. Der Verursacher dagegen ist daran interessiert, daß er von dem Nutzen, den er anderen stiftet, auch profitiert.

Werden nun negative Externalitäten in höherem Maße von den Verursachern (oder anderen, z.B. den Steuerzahlern) getragen, dann spricht man von einer Internalisierung negativer Externalitäten. Wenn positive Externalitäten in höherem Maße den Verursachern (oder anderen) zugute kommen, spricht man von einer Internalisierung positiver externer Effekte. Wenn z.B. jemand für die Nutzung einer Erfindung zahlen muß, liegt eine Internalisierung vor.

Eine Möglichkeit, externe Effekte zu internalisieren oder zu eliminieren, besteht in der Einführung von Normen. Schadensersatzregelungen im bürgerlichen Recht internalisieren negative Externalitäten. Durch das Urheber- und Patentrecht werden positive Externalitäten internalisiert. Das Strafrecht eliminiert bestimmte negative Externalitäten.

Es wäre jedoch falsch zu behaupten, daß immer dann, wenn Externalitäten bestehen, normative Regelungen zu ihrer Internalisierung oder Eliminierung entstehen. Im einfachsten Falle haben Externalitäten keinerlei Handlungen zur Folge (wie z.B. viele Externalitäten im Alltagsleben). Externalitäten werden oft durch Gewalt eliminiert oder zu eliminieren versucht (Versuche zur Verhinderung des Baus von Atomkraftwerken). Es fragt sich also: Unter welchen Bedingungen führen Externalitäten zur Entstehung von Normen? Die Antwort von Demsetz und anderen Autoren kann in folgender Weise expliziert werden:

Internalisierungsthese: Wenn externe Effekte bestehen und wenn der erwartete Nutzen der Internalisierung oder der (mehr oder weniger großen) Eliminierung dieser Effekte durch die Setzung von bestimmten Normen größer ist als die bei der Internalisierung erwarteten Kosten, dann entstehen die betreffenden Normen.¹

Einige Anmerkungen zu dieser These müssen an dieser Stelle genügen. Es fragt sich, ob es überhaupt möglich ist, daß eine Internalisierung für alle nützlich ist. Anscheinend besteht, wie die vorangegangenen Ausführungen nahelegen, ein Interessenkonflikt zwischen Verursacher und Betroffenen. Wenn jedoch die Verursacher auch Betroffene sind, ist eine Internalisierung für alle vorteilhaft. Ein Verbot des Diebstahls ist vermutlich für alle vorteilhaft (wenn auch in unterschiedlichem Maße), da jeder ein potenti-

elles Opfer ist.

Bei einer Anwendung der Internalisierungsthese zur Erklärung konkreter Normen sind die Arten von Nutzen zu spezifizieren. Was den Nutzen einer Internalisierung betrifft, so braucht sich dieser nicht nur auf die Externalitäten unmittelbar zu beziehen. So entsteht bei der Einführung von Patentrechten nicht nur ein Nutzen für Erfinder, die entschädigt werden. Es werden vielmehr Erfindungen und die Entwicklung neuer Technologien angeregt. Zu den Kosten gehören insbesondere die Zeit und evt. andere Ressourcen, die mit der Setzung und Durchsetzung von Normen verbunden sind (z.B. finanzielle Kosten für Sicherheitsvorkehrungen zur Sicherung von Eigentumsrechten). Diese Kosten heißen Transaktionskosten. Es können aber auch andere Kosten entstehen. So könnte ein Verbot der Umweltverschmutzung (oder erhebliche Entschädigungsleistungen) zu Preiserhöhungen, Entlassungen etc. führen.

2. Die Rolle von Institutionen bei der Entstehung von Normen
 Institutionen (im Sinne von Organisationen) können bei der Normentstehung in folgender Hinsicht von Bedeutung sein. 1. Ihnen kann die Setzung von Normen als Aufgabe zugewiesen worden sein (z.B. Parlamente) oder auch deren Durchsetzung. 2. Sie können die Normentstehung in anderer Weise durch ihre Entscheidungen beeinflussen, z.B. durch verbale Stellungnahmen. Eine Normentstehungstheorie müßte entsprechend folgende Fragen beantworten: 1. Unter welchen Bedingungen entstehen Institutionen, die die Aufgabe der Normsetzung und -durchsetzung haben? 2. Unter welchen Bedingungen setzen bestimmte Institutionen welche Normen oder Anreize, die die Normentstehung beeinflussen? 3. Welche Wirkungen haben derartige Entscheidungen?

Da die Beantwortung dieser Fragen im Rahmen des "ökonomischen Ansatzes" keine prinzipiellen Schwierigkeiten bereitet, soll nur kurz auf diese eingegangen werden. Zur Frage der Entstehung von Institutionen lassen sich Colemans Hypothesen über die Entstehung korporativer Akteure verwenden. Die Idee ist, kurz gesagt, daß Akteure unter bestimmten Bedingungen ihre Ressourcen für gemeinsame Aktivitäten zusammenlegen. Diese Idee stammt im übrigen

aus der Wirtschaftswissenschaft.

Zur Frage, unter welchen Bedingungen Institutionen welche Normen setzen, folgt aus der Internalisierungsthese: Die Normsetzung hängt davon ab, welche Externalitäten eine Institution als gegeben betrachtet und welche Nutzen und Kosten sie mit der Internalisierung oder Eliminierung von Externalitäten in Zusammenhang bringt. Zum Entscheidungsverhalten von Institutionen liegt im übrigen eine umfangreiche Literatur in der sog. Neuen Politischen Ökonomie vor.

Die Frage der Wirkungen von Entscheidungen von Institutionen auf die Normentstehung würde die ökonomische Theorie generell so beantworten: Entscheidungen von Institutionen können Restriktionen sein. Gemäß der Internalisierungsthese handelt es sich um mögliche Nutzen oder Kosten, die bei bestehenden Externalitäten deren Internalisierung oder Eliminierung beeinflussen.

3. Die Rolle sozialer Strukturen bei der Normentstehung

Für einen Soziologen ist es selbstverständlich, daß soziale Strukturen (im Sinne von Relationsgefügen) wie Machtverteilung, Kohäsion und Kommunikationsnetz bei der Erklärung sozialer Normen berücksichtigt werden. In der ökonomischen Literatur über Eigentumsrechte werden derartige Variablen explizit nicht einbezogen. Es wäre erstens denkbar, daß Ökonomen der Meinung sind, daß soziale Strukturen irrelevant für die Erklärung sozialer Normen sind. Argumente theoretischer oder empirischer Art für eine solche These sind uns nicht bekannt.

Es wäre zweitens möglich, daß zwar die genannten Strukturvariablen explizit nicht vorkommen, jedoch implizit Berücksichtigung finden. Dies ist sicherlich der Fall für die Variable Macht. Man kann, grob gesprochen, sagen, daß die Macht einer Person um so größer ist, je mehr Restriktionen sie anderen auferlegen kann. So gehört die Möglichkeit, externe Effekte zu verursachen, zur Macht einer Person. Andere Strukturvariablen sind jedoch nicht implizit berücksichtigt, z.B. die Kommunikationsstruktur oder die Kohäsion einer Gruppe. Bedeutet dies, daß Strukturvariablen gemäß der ökonomischen Theorie irrelevant sind?

Einen Hinweis auf die Beantwortung dieser Frage läßt sich in Olsons Theorie kollektiven Handelns finden. Olson versucht zu erklären, unter welchen Bedingungen Gruppen ein Kollektivgut herstellen, d.h. ihre Ziele realisieren. Eine Hypothese lautet, daß dies bei großen Gruppen weniger gelingt als bei kleinen Gruppen. Olsons Theorie ist eine Anwendung ökonomischer Hypothesen. Was hat nun Gruppengröße mit Nutzen, Kosten und Restriktionen zu tun? Olson behauptet u.a., daß mit zunehmender Gruppengröße die Kosten der Konsensfindung steigen und daß der Einfluß des einzelnen auf die Erreichung der Gruppenziele sinkt. Es handelt sich hier um empirische Hypothesen, denn "Gruppengröße" bedeutet nicht mehr oder weniger hohe Konsensfindungskosten und mehr oder weniger großer Einfluß auf die Erreichung der Gruppenziele. Olson stellt also eine empirische Beziehung her zwischen einer bestimmten Strukturvariablen - wenn wir die Gruppengröße hierzu zählen wollen - und unabhängigen Variablen der angewendeten ökonomischen Hypothesen (Nutzen, Kosten etc.). D.h. Olson formuliert eine Anschlußtheorie.

Die Vermutung liegt nahe: Besteht zwischen anderen Strukturvariablen und den unabhängigen Variablen der ökonomischen Hypothesen ebenfalls ein empirischer Zusammenhang? Betrachten wir die Variable "Kohäsion". Ein hohes Ausmaß an Kohäsion liegt vor, wenn die Sympathiebeziehungen zwischen relativ vielen Paaren von Personen relativ stark sind und wenn relativ wenige Cliques bestehen.

Nehmen wir an, die Kohäsion einer Gruppe sei relativ groß. Könnte dies einen Einfluß auf unabhängige Variablen der Internalisierungsthese haben? Lassen Sie mich einige mögliche Hypothesen andeuten. Falls bei einer Normsetzung die Kommunikation mit anderen eine Rolle spielt, dann sind die "Hemmungen", d.h. die Kosten der Kontaktaufnahme, relativ gering. Die Erfolgswahrscheinlichkeit, daß man mit anderen einen Konsens findet, ist groß. Kohäsive Gruppen sind normalerweise relativ homogen, so daß ein Mitglied eher mit einem Konsens rechnen wird. D.h. die Konsensfindungskosten sind gering. Diese Kosten gehören zu den Transaktionskosten.

Derartige Hypothesen müssen selbstverständlich einer empirischen Überprüfung unterzogen werden. In diesem Zusammenhang ist folgendes von Bedeutung: Vermutlich bestehen zwischen einer Reihe

von Strukturvariablen und den gemäß der ökonomischen Theorie relevanten Variablen empirische Beziehungen. Empirische Untersuchungen müßten zeigen, welche Strukturvariablen mit ökonomischen Variablen korrelieren, ob es sich ggfs. um relativ stabile empirische Beziehungen, d.h. um empirische Regelmäßigkeiten, um Quasigesetze oder sogar um Gesetze handelt.

Anmerkungen

*Dieser Aufsatz ist eine Zusammenfassung eines erheblich umfangreicheren Aufsatzes, der zur Veröffentlichung eingereicht ist. Entsprechend konnten viele Überlegungen an dieser Stelle nur angedeutet werden.

1 Zur ökonomischen Theorie der Eigentumsrechte vgl. als erste Orientierung Eirik Furubotn, Svetozar Pejovich, Hrsg., The Economics of Property Rights, Cambridge, Mass., 1974. In diesem Band ist auch der erwähnte Aufsatz von Demsetz abgedruckt.