

Hans-Jörg Schmidt-Trenz

Institutionenökonomik

Theorie der Governance

Vahlen

Schmidt-Trenz
Institutionenökonomik

Institutionenökonomik

Theorie der Governance

von

Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz

Universität Hamburg
Universität des Saarlandes

Verlag Franz Vahlen München

Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz, Professor am Fachbereich VWL der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Hamburg sowie Professor für VWL an der Fakultät für Empirische Humanwissenschaft und Wirtschaftswissenschaft der Universität des Saarlandes.

ISBN Print: 978 3 8006 7076 5
ISBN E-Book: 978 3 8006 7077 2

© 2023 Verlag Franz Vahlen GmbH
Wilhelmstr. 9, 80801 München

Satz: Fotosatz H. Buck
Zweirkirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie



Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Vorwort

Institutionen prägen unser Leben: Privat, von der Geburtsurkunde bis zum Totenschein, beruflich, vom Schulabschluss bis zum Arbeitsvertrag, und gesellschaftlich, von der Ehe bis zur Teilnahme an Wahlen, bewegen wir uns in einem riesigen und vom Einzelnen kaum zu überschauenden Geflecht von Regularien. Diese beruhen meist auf staatlicher Normsetzung, können aber auch Ergebnis privater Verträge und darüber hinaus auch Resultat sich entwickelnder sozialer Konventionen sein.

Institutionen sind ubiquitär. Das gilt natürlich insbesondere in und aus Sicht der Ökonomie. Wirtschaftliche Wahlentscheidungen, Entscheidungen unter Knappheit finden in einem Umfeld statt, das entweder durch das Recht des Stärkeren oder z. B. durch die Regeln des Wettbewerbs geprägt sein kann. Auch die Unternehmung ist ein institutionalisiertes Konstrukt, dessen Akteure sich regelgebunden verhalten. Die Unternehmung ist ein Spezialfall von, allgemeiner gesprochen, Organisation, in der Menschen ihre Ressourcen für die Verfolgung bestimmter Zielsetzungen regelbasiert bündeln. Klarerweise fallen daher auch Wirtschaftsverbände unter den Begriff der Organisation, wie letztlich auch der Staat als höchste Ordnungsform von Organisation, die alle anderen Organisationen umhüllt und sich das Recht nimmt, diese zu regulieren.

Institutionen sind wichtig. Auf die Frage, was unter den Determinanten Geografie, Handel und Institutionen den Unterschied zwischen den ärmsten und reichsten Nationen der Erde am besten erklärt, fanden Rodrik/Subramanian/Trebbi (2004, S. 131) heraus, „that the quality of institutions 'trumps' everything else.“¹

Kurzum: Es gibt genug Gründe, weshalb sich Ökonomen mit Institutionen beschäftigen sollten. Drei Fragen stehen im Vordergrund: Wo kommen sie her? Welche Wirkungen gehen von ihnen aus? Wie sollten sie beschaffen sein, um organisatorische oder gar volkswirtschaftliche Effizienz zu befördern?

Mit diesen Fragen beschäftigt sich das vorliegende Buch, dessen Untertitel „Theorie der Governance“ auf die Beantwortung der dritten Frage zurückzuführen ist. Der Leser sollte nach Lektüre dieses Buches valide Aussagen darüber anstellen können, wie „good governance“ im Großen wie im Kleinen aussieht.

Das Buch ist das Ergebnis von 30-jähriger Lehr- und Forschungstätigkeit in diesem Bereich, sowohl an der Universität Hamburg wie auch an der Universität des Saarlandes. Die Institutionenökonomik war zu Beginn der akademischen Laufbahn des Autors Anfang der 80er Jahre noch eine junge Disziplin, die sich ihren Stellenwert im ökonomischen Fächerkanon erst erkämpfen musste: gegenüber Betriebswirten, die sich mit praktischen Organisations- und Managementlehren befassten; gegenüber Volkswirten, die einen gut geformten institutionellen Rahmen schlicht annahmegemäß voraussetzten und von dort aus argumentierten; und gegenüber Juristen, die es zunächst als ungewöhnliche Grenzüberschreitung verstanden, dass einige

¹ Rodrik, D., A. Subramanian u. F. Trebbi (2004): Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development, in: Journal of Economic Growth 9, S. 131–165.

Ökonomen sich aufmachten, den Fokus ihrer Disziplin, so wie er bislang verstanden worden war, zu überschreiten und sich mit Gesetzestechnik zu beschäftigen. Inzwischen erkennen immer mehr Juristen an, dass die ökonomische Analyse des Rechts ein hervorragendes Instrument zu seinem besseren Verständnis ist.

Der nicht zu bezweifelnde Siegeszug der Institutionenökonomik wurde durch Verwendung einer Methodik ganz maßgeblich befördert, die heute aus diesem Wissenschaftsgebiet nicht mehr wegzudenken ist: die Spieltheorie. Sie erlaubt die mathematische Modellierung von Menschen, ihren Zielen und Aktionsmöglichkeiten im sozialen Kontext und damit die Beantwortung der Frage, welche Ergebnisse sich aus der Interaktion dieser Menschen mutmaßlich ergeben und inwiefern diese Ergebnisse von Regeln und Anreizen abhängen und durch deren geeignetes Design beeinflusst werden können.

Der Autor hat mit seiner Dissertation 1990 eine „Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels“ unternommen und später die spieltheoretische Methodik im Rahmen seiner Habilitationsschrift 1996 mittels der „Logik kollektiven Handelns bei Delegation“ auf Verbände des Dritten Sektors angewandt. Artikel in *Public Choice*, dem *Southern Economic Journal*, in *Constitutional Political Economy*, den *Jahrbüchern für Neue Politische Ökonomie*, in *WiSt* und der Reihe *Recht und Ökonomie des Dritten Sektors* sind daraus hervorgegangen. Dabei war die Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Dieter Schmidtchen an dem von ihm geleiteten Center for the Study of the New Institutional Economics an der Universität des Saarlandes von größter Bedeutung, aus der zahlreiche Ideen und gemeinsame Artikel entstanden sind und dem ich an dieser Stelle ausdrücklich für die außerordentlich fruchtbare und prägende gemeinsame Zeit danke. Ein weiterer Dank gebührt dem Rechtswissenschaftler Prof. Dr. Rolf Stober (Universität Münster und Universität Hamburg) für die in langjähriger Zusammenarbeit erhaltenen Impulse in allen Fragen des Wirtschaftsrechts und des Dritten Sektors.

Die intensive Befassung mit dem Schrifttum der Aufklärung, der Nationalökonomien des 19. Jahrhunderts, der Institutionenökonomien des beginnenden 20. Jahrhunderts einschließlich der österreichischen Schule, der ordoliberalen Schule im Nachkriegsdeutschland sowie der Public Choice-Theorie (Neue Politische Ökonomie), der Ökonomischen Analyse des Rechts, der Constitutional Economics und der Transaktionskostenökonomik, die vier letztgenannten allesamt angestoßen durch amerikanische Wissenschaftler in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts, bilden die Grundlage dieses Buches. Das Gebiet der Institutionenökonomik nimmt inzwischen einen Umfang ein, dessen Bewältigung für die Zwecke einer handhabbaren Gesamtdarstellung einen gewissen Mut zur Lücke erfordert. Statt den Leser mit jeder Verästelung des Gebietes zu überfrachten, ist es Ziel dieses Buches, dem Leser die Grundzüge eines Fachgebietes und seiner Methodik in verständlicher Weise so näherzubringen, dass er die grundsätzliche Herangehensweise versteht. Außerdem soll er in die Lage versetzt werden, reale institutionelle Probleme einzuordnen, die grundsätzlich geeigneten Instrumente zu deren Bearbeitung zu ergreifen sowie, bei Bedarf, die Literatur zielgerichtet hinsichtlich einschlägiger Verfeinerungen zu konsultieren.

Inhaltsübersicht

Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XIII
Einleitung	1
E.1 Ziel des Buches	1
E.2 Zum Begriff der „Institution“	1
E.3 Zum Aufbau des Buches	3
E.4 Einführende Basisliteratur	4
Teil I: Methodische Grundlegung	7
I.1 Vorläufer-Schulen und Nachbardisziplinen	9
I.2 Das neoklassische Wirtschaftsmodell als Ausgangspunkt	11
I.3 Kritik	17
I.4 Grundbegriffe der Institutionenökonomik	18
I.5 Protagonisten der Institutionenökonomik	32
Teil II: Äußere Institutionen	51
II.1 Theorie der Anarchie	53
II.2 Der protektive Staat	65
II.3 Der produktive Staat	86
Teil III: Innere Institutionen	107
III.1 Beispiel Schadensrecht/Haftungsregeln	109
III.2 Theorie der korporativen Akteure (Verbände)	112
III.3 Markt und Profit-Organisation (Firma)	115
III.4 Theorie der Bürokratie	119
III.5 Theorie der Nonprofit-Organisationen	121
III.6 Institutionenwahl: Markt, Vertrag, Firma, Verein, Kammer	132
Teil IV: Institutionenökonomik Internationaler Transaktionen	135
IV.1 Problemstellung	137
IV.2 Anknüpfungspunkt: Territorialität des Rechts	141
IV.3 Institutionenbildung im Außenhandel	149
Schlussbetrachtung	181
Personenverzeichnis	183
Stichwortverzeichnis	187

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsübersicht	VII
Abbildungsverzeichnis	XIII
Einleitung	1
E.1 Ziel des Buches	1
E.2 Zum Begriff der „Institution“	1
E.3 Zum Aufbau des Buches	3
E.4 Einführende Basisliteratur	4
Teil I: Methodische Grundlegung	7
I.1 Vorläufer-Schulen und Nachbardisziplinen	9
I.2 Das neoklassische Wirtschaftsmodell als Ausgangspunkt	11
I.3 Kritik	17
I.4 Grundbegriffe der Institutionenökonomik	18
I.4.1 Interaktion versus Transaktion	18
I.4.2 Governance	22
I.4.3 Transaktionskosten	23
I.4.4 Arten von Gütern, Transaktions- und Governancemuster	25
I.5 Protagonisten der Institutionenökonomik	32
I.5.1 Buchanan: konstitutionelle versus postkonstitutionelle Ebene	33
I.5.1.1 Kleines Anarchiemodell	34
I.5.1.2 Institutionelle Entscheidungsebenen	36
I.5.2 Hayek: spontane versus geplante Ordnung	37
I.5.2.1 Konstitutionelle Unwissenheit	37
I.5.2.2 Komplexität	37
I.5.2.3 Allgemeine Regeln	39
I.5.2.4 Arten von Ordnung	40
I.5.3 Williamson: Markt versus Hierarchie	41
I.5.3.1 Eingeschränkte Rationalität	42
I.5.3.2 Opportunismus	43
I.5.3.3 Governance	44
I.5.3.3.1 Markt	46
I.5.3.3.2 Relationaler Vertrag	46

I.5.3.3.3	Hierarchie	47
I.5.4	Synthese	48
Teil II: Äußere Institutionen	51
II.1 Theorie der Anarchie	53
II.1.1	Kleines Anarchiemodell in der Version von Bush	53
II.1.2	Großes Anarchiemodell	56
II.1.2.1	Grundlagen des Modells	56
II.1.2.2	Das Anarchiegleichgewicht	63
II.1.2.3	Die Produktionsmöglichkeitenkurve	64
II.2 Der protektive Staat	65
II.2.1	Die elementare Rechtsordnung	66
II.2.1.1	Besitzsicherheit durch Eigentumsrecht	66
II.2.1.2	Tauschsicherheit durch Vertragsrecht	68
II.2.1.3	Zur Frage der Legitimität einer Verfassung	71
II.2.2	Die protektiven Instanzen und Staatsversagen	75
II.2.3	Optimaler Rechtsraum	79
II.2.3.1	Von der Anarchie zum Weltstaat?	79
II.2.3.2	Das Prinzip der Territorialität des Rechts	84
II.3 Der produktive Staat	86
II.3.1	Theorie der Kollektivgüter	86
II.3.1.1	Das Gefangenendilemma bei öffentlichen Gütern	88
II.3.1.2	Die Bedeutung der Gruppengröße	89
II.3.1.2.1	Die privilegierte Gruppe	89
II.3.1.2.2	Die mittelgroße Gruppe (F-Gruppe)	91
II.3.1.2.3	Die latente Gruppe (L-Gruppe)	96
II.3.1.3	Die Legitimation zur Ausübung von Zwang	97
II.3.2	Theorie der Demokratie	99
II.3.2.1	Die optimale Abstimmungsregel	100
II.3.2.2	Das Medianwähler-Modell	101
II.3.2.3	Die Macht des Agenda-Settings	104
II.3.2.4	Das Condorcet-Paradoxon	104
Teil III: Innere Institutionen	107
III.1 Beispiel Schadensrecht/Haftungsregeln	109
III.2 Theorie der korporativen Akteure (Verbände)	112
III.2.1	Arten von Verbänden	112
III.2.2	Regelungsbedarfe in Verbänden	113
III.2.2.1	Das Entscheidungsproblem	113
III.2.2.2	Das Kontributionsproblem	114
III.2.2.3	Das Delegationsproblem	114
III.2.2.4	Das Verteilungsproblem	115

III.3 Markt und Profit-Organisation (Firma)	115
III.3.1 Markt versus Hierarchie	115
III.3.2 Das Delegationsproblem in der Firma (Principal-Agent Theorie) ..	116
III.4 Theorie der Bürokratie	119
III.5 Theorie der Nonprofit-Organisationen	121
III.5.1 Theorie des Clubs	122
III.5.2 Die Logik kollektiven Handelns bei Delegation	126
III.5.2.1 Das Organisationsdilemma der Verbände	126
III.5.2.2 Lösung in der L-Gruppe: Kammergesetz	128
III.5.2.3 Lösung in der F-Gruppe	129
III.5.2.3.1 Das Kontributions-Delegations-Superspiel	129
III.5.2.3.2 Vier Möglichkeiten: Private Ordering, Beitragszwang, Verbändegesetz, Kammergesetz	131
III.6 Institutionenwahl: Markt, Vertrag, Firma, Verein, Kammer	132
 Teil IV: Institutionenökonomik Internationaler Transaktionen	 135
IV.1 Problemstellung	137
IV.2 Anknüpfungspunkt: Territorialität des Rechts	141
IV.2.1 Staatsvielfalt und Naturzustand 2. Grades	141
IV.2.2 Konstitutionelle Unsicherheit im Außenhandel	143
IV.2.2.1 Rechtsordnungsunterschiede	143
IV.2.2.1.1 Unterschiede im materiellen Recht	144
IV.2.2.1.2 Unterschiede im Richterrecht	144
IV.2.2.1.3 Unterschiede im Verfahrensrecht	145
IV.2.2.1.4 Unterschiede im Steuerrecht	145
IV.2.2.2 Zuständigkeitskonkurrenz der protektiven Instanzen	146
IV.2.3 Optimaler Wirtschaftsraum vs. Optimaler Rechtsraum	147
IV.3 Institutionenbildung im Außenhandel	149
IV.3.1 Private Ordering/Lex Mercatoria	149
IV.3.1.1 Direkte Relationale Beziehungen	149
IV.3.1.2 Einschaltung von Absatzmittlern	157
IV.3.1.2.1 Export-/Importunternehmen	159
IV.3.1.2.2 (Korrespondenz-)Banken	159
IV.3.1.2.2.1 Das Dokumentenakkreditiv	159
IV.3.1.2.2.2 Die Bankgarantie als Geisel	163
IV.3.1.3 Die grenzüberschreitende (multinationale) Unternehmung ...	165
IV.3.1.4 Zusammenfassung: Lex Mercatoria	169
IV.3.2 Konstitutionelle Politik	170
IV.3.2.1 Unilaterale Konstitutionelle Politik	170
IV.3.2.1.1 Freiheit des Außenhandels?	170
IV.3.2.1.2 Fremdenrecht	171
IV.3.2.1.3 Gerichtswahl und Zuständigkeitsnormen	172
IV.3.2.1.4 Rechtswahl und Kollisionsnormen	173

XII Inhaltsverzeichnis

IV.3.2.2 Multilaterale Konstitutionelle Politik	176
IV.3.2.2.1 Rechtsangleichung.....	177
IV.3.2.2.2 Spezielles Recht für internationale Transaktionen	178
Schlussbetrachtung	181
Personenverzeichnis	183
Stichwortverzeichnis	187

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Das neoklassische Grundmodell: Produktionsmöglichkeiten der Wirtschaftssubjekte unter Autarkiebedingungen	14
Abb. 2:	Edgeworth-Box und offer-curves bei offener Volkswirtschaft	15
Abb. 3:	Ex- und Importe im Gleichgewicht	16
Abb. 4:	Interaktion im Gefangenendilemma (Tausch-Spiel)	20
Abb. 5:	Transaktion im Gefangenendilemma (Tausch-Spiel)	20
Abb. 6:	„Ex ante“-Transaktionskosten und „ex post“-Transaktionskosten ..	25
Abb. 7:	Arten von Gütern und Koordinationsstrukturen	26
Abb. 8:	PO/Markt-Regelkreis	28
Abb. 9:	Der NPO/Club-Regelkreis	29
Abb. 10:	Der Politische Regelkreis	30
Abb. 11:	Der Karitativ-Regelkreis	31
Abb. 12:	Kleines Anarchiemodell als Gefangenendilemma	34
Abb. 13:	Konstitutionelle versus postkonstitutionelle Ebene	35
Abb. 14:	Die Bewältigung von Komplexität	38
Abb. 15:	Argumentationslinie von F. A. v. Hayek im Überblick	41
Abb. 16:	Der Zusammenhang zwischen Verhaltensannahmen und Governance bei Williamson	44
Abb. 17:	Optimale Koordinationsstrukturen (Governance) in Abhängigkeit ihrer Determinanten	46
Abb. 18:	Synthese	48
Abb. 19:	Kleines Anarchiemodell gemäß Bush	54
Abb. 20:	Anarchiegleichgewicht im Kleinen Anarchiemodell	55
Abb. 21:	Die Ereignismatrix des Großen Anarchiespiels aus Sicht von i und j	60
Abb. 22:	Die Ergebnismatrix des Großen Anarchiespiels aus Sicht des i und des j (saldierte Ergebnisse der Ereignismatrix aus Abb. 21) ...	61
Abb. 23:	Die Nutzenmatrix des Großen Anarchiemodells	62
Abb. 24:	Der Nutzenmöglichkeitenraum zur Nutzenmatrix in Abb. 23	64
Abb. 25:	Die volkswirtschaftlichen Produktionsmöglichkeiten; im Anarchiegleichgewicht bleibt das Potential unausgeschöpft	64
Abb. 26:	Die Nutzenmatrix des Großen Anarchiemodells, erweitert um Besitzsicherheit schaffende Sanktionen	67
Abb. 27:	Die Nutzenmatrix des Großen Anarchiemodells, erweitert um Besitz- und Tauschsicherheit schaffende Sanktionen	69
Abb. 28:	Die Produktionsmöglichkeitenkurve und die Bedeutung der elementaren Rechtsordnung für die Ausschöpfung des Produktionspotentials	70
Abb. 29:	Der Nutzenmöglichkeitsraum des Großen Anarchiemodells aus Sicht der Nash-Verhandlungslösung	71
Abb. 30:	Der Produktionsmöglichkeitenraum des Großen Anarchie- modells aus Sicht der Nash-Verhandlungslösung	74
Abb. 31:	Kleines Anarchiemodell mit treffsicher arbeitender protektiver Instanz (vgl. Abb. 12)	77

Abb. 32:	Kleines Anarchiemodell mit zitternder Hand der protektiven Instanz	78
Abb. 33:	Die optimale (personelle) Größe des protektiven Staates	81
Abb. 34:	Interne und Externe Durchsetzungskosten des protektiven Staates	82
Abb. 35:	Personalitäts- versus Territorialitätsprinzip	85
Abb. 36:	Gesamtnachfrage nach privaten und öffentlichen Gütern	87
Abb. 37:	Das Gefangenendilemma bei öffentlichen Gütern (Kontributions-Spiel)	88
Abb. 38:	Die privilegierte Gruppe spielt ein chicken game	90
Abb. 39:	Das Kontributions-Superspiel	93
Abb. 40:	Gruppengröße und Bedingungen für Kooperation im Gefangenendilemma	97
Abb. 41:	Die optimale Abstimmungsregel	100
Abb. 42:	Das Medianwähler-Modell	102
Abb. 43:	Das Condorcet-Paradoxon	105
Abb. 44:	Strafrecht versus Zivilrecht	110
Abb. 45:	Arten von Verbänden	113
Abb. 46:	Aktionärs- versus Managementinteresse	116
Abb. 47:	Bürokratische Allokation bei geschlossener Agenda	121
Abb. 48:	Das Optimierungskalkül im Club	123
Abb. 49:	Das Kontributions-Delegations-Spiel	127
Abb. 50:	Das Kontributions-Delegations-Superspiel	130
Abb. 51:	Institutionenwahl: Markt, Vertrag, Firma, Verein, Kammer	133
Abb. 52:	Vertragsgeflecht eines antiken oder modernen Getreidetransports	138
Abb. 53:	Unterschiedliche Vorgehensweise und Perspektiven von NIIT und neoklassischer Außenhandelstheorie	140
Abb. 54:	Die Welttransformationskurve bei bestehender Territorialität des Rechts	142
Abb. 55:	Binnen- versus Außenhandel und Anarchie im Vergleich	143
Abb. 56:	Die Dynamik des optimalen Wirtschafts- und Rechtsraums und der Wunsch nach „Außen“-handel	148
Abb. 57:	Das internationale Tausch-Dilemma (Ereignismatrix); siehe grauer Bereich (Ausschnitt des Großen Anarchiemodells)	151
Abb. 58:	Das internationale Tausch-Dilemma (Nutzenmatrix); siehe grauer Bereich (Ausschnitt des Großen Anarchiemodells)	152
Abb. 59:	Das Tausch-Spiel bzw. Tausch-Dilemma	153
Abb. 60:	Das Super-Tausch-Spiel	154
Abb. 61:	Die Bedeutung von Absatzmittlern	158
Abb. 62:	Typen von Außenhandelsketten	160
Abb. 63:	Funktionsweise des Dokumentenakkreditivs	162
Abb. 64:	Das Tausch-Spiel mit Geiseln	164
Abb. 65:	Institutionelle Alternativen für internationale Transaktionen	166
Abb. 66:	Recht und der Transaktionsmöglichkeitenraum	177
Abb. 67:	Recht, Verträge und die Produktionsmöglichkeiten der Welt	179

Einleitung

E.1 Ziel des Buches

Ziel des Buches ist die Vermittlung der grundlegenden Bedeutung der Regeln des Rechts und von Institutionen in der Ökonomie. Dies betrifft sowohl die Wirkungsanalyse, die Entstehung wie auch die Frage, wie anreizkompatible bzw. koordinations-effiziente Institutionen/Organisationen/Regeln beschaffen sein sollten. Das Buch erhebt nicht den Anspruch, sämtliche Institutionen, die in Ökonomie bzw. Gesellschaft beobachtet werden können, zu behandeln. Das wäre unmöglich. Gleichwohl will es das Rüstzeug vermitteln, mit dem der Leser sich auch solchen Institutionen analytisch nähern kann, die hier aus Platzgründen nicht näher behandelt werden. In seiner Herangehensweise an institutionelle Fragestellungen greift das Buch vorwiegend zurück auf Theoriebausteine aus der Neuen Politischen Ökonomie, der Verfassungsökonomik, der Ökonomischen Analyse des Rechts und der Transaktionskostenökonomik, die als Teile einer umfassenden Institutionenökonomik dargestellt werden. Als grundlegend werden die weitgehend komplementären Schriften von F. A. v. Hayek, J. M. Buchanan und O.E. Williamson betrachtet. Die in diesem Buch verwandte Methodik folgt in weiten Teilen dem Muster spieltheoretischer Erklärungen. Es werden Grundkenntnisse der Mikroökonomik vorausgesetzt.

E.2 Zum Begriff der „Institution“

Was liegt näher, als zu Beginn eines Buches zur Institutionenökonomik den Begriff der „Institution“ zu klären? Ein Begriff, der so häufig so selbstverständlich verwendet wird, dass mitunter auf eine Definition völlig verzichtet wird, selbst in einschlägigen Lehrbüchern geschätzter Kollegen. Ich will dagegen meine Leser nicht im Unklaren darüber lassen, was ich darunter verstehe, jedenfalls zum Zwecke dieses Buches. Diese Definition ist weder wahr noch kann sie vernünftigerweise als falsch angesehen werden; sie erscheint mir vielmehr zweckmäßig vom Standpunkt dessen, was dieses Buch gemäß der Schlussentenz des Vorworts verfolgt.

Um sich meiner Definition zu nähern, greife ich zurück auf eine Übung, die ich in vielen Vorlesungen vorgenommen habe, in dem ich zunächst die Studierenden gefragt habe, was *sie* unter einer „Institution“ verstehen? Sozusagen um herauszufinden, was das landläufige Verständnis dieses Begriffes ist und was Menschen damit assoziieren und darunter zu subsumieren bereit sind.

Die Ergebnisse dieser Befragungen klingen auf den ersten Blick vielleicht etwas überraschend: Eine Studierende sagte z. B., der Papst sei eine Institution, ein ande-

rer erwähnte seine Eltern, ein Dritter hielt die öffentliche Verwaltung dafür. Dann folgten Vorschläge wie die Europäische Union, die Europäische Zentralbank oder der Internationale Währungsfonds. Andere sahen und sehen in der Familie eine Institution genauso wie in der Ehe. Andere wiederum gingen eher in Bereiche, die wir als Regeln bezeichnen würden: die Moral, das Strafrecht, das Bürgerliche Gesetzbuch, das Handelsgesetzbuch und das Grundgesetz. Koalitionsverträge, die Parteien miteinander schließen, der Bundestag, das Landesparlament, das alles sind, die Gebäude der Letztgenannten eingeschlossen, ausgewählte geäußerte Beispiele dafür, was Studierende auf die Frage geantwortet haben, was sie als Beispiele für eine Institution ansehen. Diese Aufzählung ist also keineswegs erschöpfend, und die Welt der Institutionen ist offensichtlich vielfältig und bunt. Aus ökonomischer Sicht sollten wir natürlich Kaufverträge, Arbeitsverträge, Gesellschaftsverträge, die Firma, Regulierungsbehörden, den Markt und das Monopol, gleichfalls als nicht erschöpfende Aufzählung, erwähnen.

Damit komme ich nun endgültig zur Beantwortung der Frage, was ich im Rahmen dieses Buches unter einer Institution verstehen will. Diese Definition wird als Anwendungsfall alle die Beispiele umfassen, die oben von Studierenden angeführt worden sind: *Institution ist, was begründete Erwartungen an das Verhalten Dritter ermöglicht*. Man kann es alternativ und gleichwertig noch kürzer formulieren: *Institution ist, was soziale Mustervoraussagen zulässt*, wobei ich auf den Begriff der Mustervoraussage aus Hayeks (1972) Theorie komplexer Phänomene zurückgreife.

Wenden wir, sozusagen als Probe, diese Definition auf die oben angeführten Beispiele an. Nehmen wir zunächst den Papst und beantworten die Frage, ob es begründete Erwartungen an sein Verhalten gibt? Nun, er ist in der Regel in einer gewissen Weise gekleidet, und er verhält sich zumeist im Rahmen eines gewissen Zeremoniells, so dass man also gewisse begründete, nämlich auf Erfahrungen beruhende Erwartungen darüber hegen kann, wie sich der Papst in künftigen Situationen eines öffentlichen Auftritts verhält. Nach meiner Definition kann also kein Zweifel daran bestehen, dass der Papst darunter fällt, also eine Institution ist.

Dasselbe gilt für Eltern. Auch Eltern verhalten sich, eingedenk kultureller Unterschiede, erwartbar. Man kann in bestimmten Situationen vorhersagen, dass Eltern sich gegenüber ihren Kindern in bestimmter Weise verhalten. Auch die öffentliche Verwaltung begründet Erwartungen an ihr Verhalten: Wenn Sie „aufs Amt“ gehen, dann haben Sie schon vorher eine Vorstellungswelt darüber, was sie in der Verwaltung erwartet, wie Sie dort eintreten, wann und wie Sie dort an die Reihe kommen und wie Sie dort behandelt werden. Das gilt für das Finanzamt, die privatisierte Deutsche Post, und das gilt natürlich auch für die anderen oben genannten Institutionen. Genauso gibt es begründete Erwartungen an das Verhalten der Wirtschaftssubjekte, die durch die Regeln des Steuerrechts oder des Bürgerlichen Gesetzbuches erzeugt werden. Im BGB ist z. B. das Schuldrecht geregelt und klarerweise gilt: Wenn Sie jemandem Geld verleihen, dann erwarten Sie, dass Sie das Geld eines Tages wieder zurückerhalten. Das ist eine begründete Erwartung, weil es das Schuldrecht gibt und Organe, die es durchsetzen. Deshalb ist das Schuldrecht eine Institution. Es soll auch Menschen geben, die geliehene Gelder völlig unabhängig vom Schuldrecht deshalb zurückzahlen, weil sie das als moralisch korrekt empfinden. Sofern ein solches Empfinden besteht, erfüllt natürlich auch diese Moral mein Kriterium, eine Institution zu sein.

E.3 Zum Aufbau des Buches

Um die Verortung des Gegenstands der Darstellung zu gewährleisten, gliedert sich das Lehrbuch in vier große Teile, die aufeinander aufbauen.

Teil I dient der methodischen Grundlegung und Aufbereitung des Instrumentenkastens der Institutionenökonomik. Ausgangspunkt bildet das neoklassische Wirtschaftsmodell, welches Institutionen aus seinem Betrachtungsfeld ausblendet. Dieses Modell ist organisationsneutral, denn die sogenannten Transaktionskosten sind Null. Die Institutionenökonomik hebt diese Annahme auf mit der Folge: „Institutions matter!“ In diesem Teil geht es um Fragen wie: Was ist eine Transaktion? Was sind Transaktionskosten? Wie können sie durch geeignete Institutionenwahl optimiert werden? Um solcherlei Fragen zu beleuchten, schauen wir grundlegend auf die Pionier-Ansätze von J. M. Buchanan, der zwischen der konstitutionellen und postkonstitutionellen Entscheidungsebene unterscheidet, F. A. v. Hayek, der die Dialektik von spontaner und geplanter Ordnung fokussiert, und O. E. Williamson, der den Gegensatz von marktlicher versus hierarchischer Bereitstellung von Gütern analysiert. Aus diesen Ansätzen wird eine Synthese hergestellt, die im Weiteren als Instrumentenkasten fungiert.

Die Teile II und III wenden sich vertiefend konkreten Institutionen zu und orientieren sich dabei in Anlehnung an L. M. Lachmann (1963, S. 67)² am Unterschied zwischen den sogenannten „äußeren Institutionen“ (Teil II) und den „inneren Institutionen“ (Teil III) und behandeln diese.

Als „äußere Institutionen“ verstehe ich hier die Rechtsetzung der obersten Verfassungs- bzw. Gesetzgebungsebene und das dazugehörige Vollzugsorgan „Staat“ als Umhüllende aller anderen Institutionen, nämlich der „inneren Institutionen“, wie nachgeordnete Rechtsetzungen und Gebietskörperschaften und Organisationen sowie deren Rechtsetzungen. Innere Institutionen sind auch Unternehmen und Verbände, konkrete Kaufverträge und Arbeitsverträge, weil sie eingebettet sind in die äußere Institution der allgemeinen, staatlich bewährten Rechtsordnung, sofern sie entsprechende Spielräume eröffnet.

Teil II des Buches beschäftigt sich mit den „äußeren“ Institutionen, d. h. den Institutionen oberster Ordnung: der allgemeinen Rechtsordnung und dem Staat als Garant dieser Rechtsordnung, sowohl in protektiver Hinsicht als auch in produktiver Hinsicht, also in seiner Funktion als Bereitsteller von Kollektivgütern. Ausgangspunkt bildet die Theorie der Anarchie, also eine Welt ohne die Institutionen des Rechts und den Staat.

Die sich daran anschließenden Kernfragen lauten: Wieso gibt es Staaten? Wie müssen sie strukturiert sein, um die Wohlfahrt zu maximieren? Hier geht es um die „good governance“ auf staatlicher Ebene.

Teil III des Buches beschäftigt sich im Anschluss daran mit den „inneren“ Institution, die als Möglichkeit durch die äußeren Institutionen ggf. erst eröffnet werden: nachgeordnete Gesetzgebung am Beispiel des Schadensrechts; zur Produktion

² Lachmann, L. M. (1963): Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, in: ORDO 14, S. 63–77.

privater Güter die Firma als Profit-Organisation (PO) oder auch deren marktliche oder vertraglich-relationale Bereitstellung; im Bereich kollektiver Güter deren Bereitstellung durch Verbände vom Typ Nonprofit-Organisation (NPO) bzw. auch hier relationale Organisationsformen, die loserer Natur als NPOs sind.

Hier geht es um die Kernfragen: Welche Organisationsformen gibt es und wozu? Einen gewissen Zweck vorausgesetzt: Welches ist für diesen die beste Organisationsform? Also eine Frage hinsichtlich der „good governance“ oder auch des „institutional choice“ (Institutionenwahl) auf der Ebene der inneren Institutionen.

Ziel der Teile II und III ist die Vermittlung der grundlegenden Bedeutung der Regeln des Rechts, ihre Wirkungsanalyse, wie auch die Frage der Anreizkompatibilität beziehungsweise der Koordinationseffizienz von Regeln beziehungsweise Institutionen.

Teil IV des Buches widmet sich schließlich der Erweiterung der institutionellen Fragestellungen, die in den Teilen II und III aufgeworfen worden sind, um die internationale Dimension. Während wir es in den Teilen II und III mit geschlossenen Volkswirtschaften zu tun haben, die auf Basis einer für alle Wirtschaftssubjekte geltenden Rechtsordnung agieren, werden in Teil IV Fragen aufgeworfen, die sich aus der Tatsache ergeben, dass es eine Vielzahl von (Territorial-)Staaten gibt. Insofern gelebter Wirtschafts- und tatsächlicher Rechtsraum inkongruent sind, sehen sich Wirtschaftssubjekte mit „Außen“-Wirtschaftsbeziehungen im Unterschied zu „Binnen“-Wirtschaftsbeziehungen konfrontiert, kurzum also mit dem Phänomen der konstitutionellen Unsicherheit im Außenhandel, deren Bewältigung ganz besondere Institutionen hervorgebracht hat wie z. B. die Multinationale Unternehmung oder das Dokumentenakkreditiv.

Die Kernfragen lauten daher: Wieso gibt es eine Vielzahl von Staaten und Rechtsordnungen auf der Welt? Welches Recht gilt bei internationalen Transaktionen, also Transaktionen zwischen Rechtsordnungsfremden, und wer setzt es durch? Wie sieht die „good governance“ aus, wenn Private/Rechtsordnungsfremde sich selber helfen (müssen)? Und: Wie kann die internationale Staatengemeinschaft einen etwaigen grenzüberschreitenden Kooperationswillen von Privaten/Rechtsordnungsfremden mit den Mitteln des Rechts unterstützen? Kurzum: Wie kann die konstitutionelle Unsicherheit im Außenhandel überwunden werden?

Das Buch endet mit einer kurzen Schlussbetrachtung.

E.4 Einführende Basisliteratur

Wer sich mit der Theorie der Anarchie und der Rolle des Staates beschäftigen möchte, ist bei Buchanan (1975) an der richtigen Adresse. Hayek (1980/81) ist einschlägig für die Frage, wie ein Rechtssystem entsteht und beschaffen ist, das die Grundlage einer freiheitlichen und wohlfahrtsfördernden Marktwirtschaft bildet. Williamson (1975) knüpft an den frühen Beitrag von Coase (1937) an und geht der Frage nach, wieso es eigentlich Unternehmen gibt, die dem Markt gewisse Transaktionen entziehen. Die Transaktionskosten spielen dabei die entscheidende Rolle (Alchian/

Demsetz 1972). Auch das Unternehmen hat seine (internen) Probleme, wie durch die Sichtweise des Prinzipal-Agenten-Ansatzes erkennbar wird (Jensen/Meckling 1976). Geht es bei diesen Ansätzen um die Bereitstellung privater Güter, ist Olson (1965) Pionier in der Untersuchung der Bereitstellung von Kollektivgütern, womit wir in den Bereich von Clubs/Vereinen, siehe Buchanan (1965) und Sandler/Tschirhart (1980), und den Bereich der demokratischen Entscheidungsfindung (Downs 1968) und der bürokratischen Ausführung (Niskanen 1971) kommen. Meine eigenen Beiträge betreffen die Bereitstellungsorganisation von Kollektivgütern durch Delegaten (Schmidt-Trenz 1996) und die Erweiterung der Institutionenökonomik um die internationale Dimension (Schmidt-Trenz 1990). Neumann/Morgenstern (1944) und Rapoport/Chammah (1965) haben schließlich die Grundlagen der Spieltheorie gelegt, wie sie hier als heuristisches Instrument bei der Analyse institutioneller Fragestellungen zur Anwendung kommt.

Ergänzend seien in den angehängten Literaturhinweisen einige Lehrbücher aufgeführt, die in den letzten Jahren zur Institutionenökonomik erschienen sind. Im Unterschied zu diesen wird hier keine vorwiegend eklektische Darstellung der verschiedenen Gebiete der Institutionenökonomik vorgenommen, sondern dem Ansatz gefolgt, möglichst viele institutionelle Fragestellungen – nationale und internationale, marktliche wie relationale Lösungen, selbst-geschaffene oder politische Regelmechanismen – *weitestgehend* „aus einem Guss“, d. h. aus einem spieltheoretischen Modellansatz und seinen Modifikationen heraus zu bearbeiten. Dabei ist die Figur des sogenannten „Gefangenendilemmas“ Leitmotiv und roter Faden des Buches.

Basis-Literatur:

Alchian, A. A. u. H. Demsetz (1972): Production, Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review* 62, S. 777–795.

Buchanan (1965): An economic theory of clubs, in *Economica* 32, S. 1–14.

Buchanan, J. M. (1975): *Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*, Chicago u. London.

Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, in: *Economica* 4, S. 386–405.

Downs, A. (1968): *Theorie der Demokratie*, Tübingen.

Hayek, F. A. v. (1972): *Die Theorie komplexer Phänomene*, Tübingen.

Hayek, F. A. v. (1980/1981): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Bd. I–III, München u. Landsberg.

Jensen, M. u. W. Meckling (1976): Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost, and capital structure, in: *Journal of Financial Economics* 3, S. 305–360.

Lachmann, L. M. (1963): Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, in: *Ordo* 14, S. 63–77.

Neumann, J. und O. Morgenstern (1944): *Theory of Games and Economic Behavior*.

Niskanen, W. (1971): *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago.

Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge.

Rapoport, A. und A. Chammah (1965): *Prisoner's Dilemma. A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor.

Sandler, T. u. T. Tschirhart (1980): The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey, in: Journal of Economic Literature 18, S. 1481–1521.

Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts, Baden-Baden.

Ders. (1996): Die Logik kollektiven Handelns bei Delegation, Tübingen.

Williamson, O. E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York u. London.

Ausgewählte Gesamtdarstellungen zur Institutionenökonomik:

Erlei, M., M. Leschke u. D. Sauerland (2016): Neue Institutionenökonomik, 3. Aufl. Stuttgart.

Cooter, R. u. T. Ulen (2016): Law and Economics, 6. Aufl. Berkeley.

Göbel, E. (2021): Institutionenökonomik, Stuttgart.

Kasper, W., M. E. Streit u. P. J. Boettke (2012): Institutional Economics. Property, Competition, Policies, 2. Aufl. Cheltenham u. Northampton.

Mercurio, N. u. S. G. Medema (2006): Economics and the Law, Princeton u. Oxford.

Richter, R. u. E. Furubotn (1996): Neue Institutionenökonomik, Tübingen.

Voigt, S. (2009): Institutionenökonomik, 2. Aufl. Stuttgart.