Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 298

Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung

Von

Thomas Apolte, Horst Brezinski, Herbert Brücker, Martin Leschke, Hans G. Nutzinger, Werner Pascha, Philipp J. H. Schröder, Margot Schüller, Theresia Theurl, Stefan Voigt, Uwe Vollmer, Dirk Wentzel

Herausgegeben von

Thomas Eger

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 298

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 298

Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung

Von

Thomas Apolte, Horst Brezinski, Herbert Brücker,
Martin Leschke, Hans G. Nutzinger, Werner Pascha,
Philipp J. H. Schröder, Margot Schüller, Theresia Theurl,
Stefan Voigt, Uwe Vollmer, Dirk Wentzel

Herausgegeben von

Thomas Eger



Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2003 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 3-428-11361-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Der Ausschuss für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik des Vereins für Socialpolitik hielt seine 34. Jahrestagung vom 15. bis 17. September 2002 in Kühtai / Tirol zum Rahmenthema „Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung". Der vorliegende Sammelband enthält die überarbeiteten Fassungen aller Referate sowie die schriftlichen Ausarbeitungen der meisten Korreferate.

Besonderen Dank schulde ich Sina Imhof, Sarah Kuhn, Björn Schallock und Eva-Maria Steiger (Universität Hamburg) sowie Heike Frank (Verlag Duncker & Humblot) für ihre zuverlässige Unterstützung bei der Erstellung der endgültigen Druckvorlagen.

Hamburg, im Juni 2003 *Thomas Eger*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

Von *Thomas Eger,* Hamburg 9

Erster Teil

Theoretische Konzepte und empirische Befunde

Der Einfluss von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre

Referat von *Martin Leschke,* Bayreuth 23

Korreferat von *Horst Brezinski,* Freiberg 57

Versprechen glaubhaft machen – zwei neue Indikatoren zur Messung von Justizunabhängigkeit

Referat von *Stefan Voigt,* Kassel 59

Korreferat von *Werner Pascha,* Duisburg 85

Wirtschaftliche Entwicklung und Selbstregulierung

Referat von *Dirk Wentzel,* Pforzheim 91

Kommentar von *Hans G. Nutzinger,* Kassel 125

Externe Konditionalität und weiche Budgetrestriktionen: Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der EU-Osterweiterung

Referat von *Herbert Brücker,* Berlin, und *Philipp J. H. Schröder,* Aarhus 129

Korreferat von *Thomas Apolte,* Münster 159

Zweiter Teil

Institutionen des Finanzsektors, Kapitalallokation und wirtschaftliche Entwicklung

Finanzintermediation und wirtschaftliche Entwicklung

Referat von *Uwe Vollmer,* Leipzig 165

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der institutionelle Wandel der Finanzintermediation in der VR China

Referat von *Margot Schüller,* Hamburg 183

Internationale Finanzmarktregulierung: Begründung und Institutionalisierung

Referat von *Theresia Theurl,* Münster 219

Zu den Autoren 239

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einleitung

Von *Thomas Eger,* Hamburg

Die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Institutionen und wirtschaftlicher Entwicklung ist keineswegs neu, sondern wurde bereits durch einen der Gründungsväter der Wirtschaftswissenschaften, Adam Smith, vor über 200 Jahren thematisiert. Doch mit der Entwicklung der Neoklassik hat sich bei den Wirtschaftswissenschaften im 19. und 20. Jahrhundert eine Denkrichtung als „Mainstream" durchgesetzt, die gerade nicht an spezifischen Institutionen interessiert war, sondern die vielmehr auf deduktivem Wege allgemeine ökonomische Gesetzmäßigkeiten herleiten wollte, die unabhängig von Raum und Zeit gültig sind. Kritiker, wie insbesondere Vertreter der neueren und jüngeren historischen Schule in Deutschland sowie des amerikanischen Institutionalismus, die sich an den realitätsfernen Annahmen der Modelle störten, mussten sich den Vorwurf der „Theoriefeindlichkeit" gefallen lassen und verloren deutlich an Einfluss. Konsequenz war, dass die Auswirkungen von Institutionen auf individuelles und kollektives Verhalten im allgemeinen und auf die wirtschaftliche Entwicklung im besonderen bis in die siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts von der überwiegenden Mehrheit der Ökonomen als ein uninteressantes und unergiebiges Thema angesehen wurden.

Seit den 80er und insbesondere den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts hat sich die Situation radikal geändert. Institutionenökonomik ist an vielen Universitäten fester Bestandteil des wirtschaftswissenschaftlichen Curriculums, zahlreiche Lehrbücher wurden publiziert, eine „International Society for the New Institutional Economics" wurde gegründet und die Weltbank, die sich lange Zeit bei ihren Politikempfehlungen sowohl für Lateinamerika als auch für die mittel- und osteuropäischen Transformationsländer auf den sogenannten „Washingtoner Konsens" stützte und institutionellen Fragen wenig Beachtung schenkte, versieht einen ihrer letzten Reports mit dem Titel „Building Institutions for Markets" (*World Bank* 2002).

Die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Institutionen und wirtschaftlicher Entwicklung setzt sich letztlich aus zwei Teilfragen zusammen. Der erste Teil betrifft die Frage, welche institutionellen Arrangements sich über welche Anreizstrukturen positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken („institutional comparison"). Daran schließt sich die Frage an, warum sich derartige Institutionen bisher nur in bestimmten Teilen der Welt durchgesetzt haben und was allgemein die Bestimmungsgründe für die Entwicklung von Institutionen sind („institutional change").[1]

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beginnen wir mit der ersten Teilfrage. Weitgehend Einigkeit scheint darüber zu bestehen, dass klar spezifizierte und durchsetzbare Eigentumsrechte eine wesentliche Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung haben. Eine Abwesenheit von klaren Eigentumsrechten ermöglicht die Externalisierung von Kosten – mit der Konsequenz, dass die privaten Grenzerträge wirtschaftlicher Handlungen von den sozialen Grenzerträgen abweichen und dadurch die wirtschaftliche Entwicklung behindert wird. Häufig diskutiert wird in diesem Zusammenhang etwa die Bedeutung des Patentschutzes für die wirtschaftliche Entwicklung, der zu einer Annäherung der privaten Ertragsrate von Innovationen an deren soziale Ertragsrate und damit zu einer Förderung gesellschaftlich sinnvoller Innovationen beitragen kann. Ein anderes Beispiel betrifft die Eigentumsrechte bezüglich Grund und Boden. *North* und *Thomas* (1973) haben in ihrer bahnbrechenden Arbeit am Beispiel der Mesta, der Gilde der spanischen Schafhirten, gezeigt, dass die mangelnde Exklusivität von Eigentumsrechten die wirtschaftliche Entwicklung behindern kann. König Alfonso X. gewährte im 18. Jahrhundert den in dieser Gilde zusammengeschlossenen Schafhirten das Recht, ihre Schafe weiden zu lassen, wo sie wollten. Dadurch wurde den Bodenbesitzern jeder Anreiz genommen, langfristige Investitionen in die Qualität der Böden vorzunehmen – sie mussten immer damit rechnen, dass ein Teil der Erträge durch vagabundierende Schafherden zerstört würde. Neben diesem Problem der *Übernutzung* knapper Ressourcen als Folge eines freien Zugangs, das unter dem etwas irreführenden Titel „tragedy of the commons" Eingang in die Wirtschaftswissenschaften gefunden hat (*Hardin* 1968), wird seit einigen Jahren das symmetrische Problem der „tragedy of the anticommons" als Entwicklungshemmnis diskutiert. Hierbei entsteht ein Problem der *Unternutzung* knapper Ressourcen, weil mehrere Personen zugleich das Recht haben, andere von der Nutzung dieser Ressourcen auszuschließen.[2] *Heller* (1998) thematisierte dieses Phänomen erstmals, nachdem er sich mit der Frage auseinandergesetzt hatte, warum in Moskau viele privatisierte Ladengeschäfte leer stehen, während sich in unmittelbarer Nachbarschaft zahlreiche provisorische Kioske etablierten. Heller fand den Grund für diese Entwicklung in der starken Fragmentierung der Eigentumsrechte, was zur Folge hatte, dass zu viele Personen beim Verkauf oder bei der Verpachtung der Ladengeschäfte ein Wörtchen mitzureden hatten. Ein ähnliches Problem identifizieren *Heller/Eisenberg* (1998) bei der biomedizinischen Forschung, wo eine Vielzahl sich teilweise überlappender Patente auf Ergebnisse der Grundlagenforschung die Entwicklung nützlicher medizinischer Produkte behindert.

Um die wirtschaftliche Entwicklung zu fördern, sind somit Eigentumsrechte erforderlich, die zu einer möglichst weitgehenden Internalisierung der Kosten und Erträge wirtschaftlicher Aktivitäten beitragen. Es reicht aber nicht aus, dass der-

[1] Gute Einführungen in die Thematik finden sich bei *Erlei/Leschke/Sauerland* (1999), Kapitel 9, *Voigt* (2002), Kapitel 5, sowie *Martiensen* (2000), insbesondere Kapitel 3.

[2] Zu einem formalen Nachweis der Symmetrie zwischen „Commons" und „Anticommons" vgl. *Buchanan/Yoon* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

artige Eigentumsrechte in den Gesetzbüchern klar spezifiziert sind, sie müssen auch schnell und unbürokratisch durchgesetzt und wirkungsvoll gegen Verletzungen geschützt werden können. Nach Beobachtungen von *de Soto* (2000) wirkt es sich in zahlreichen Entwicklungsländern negativ auf deren wirtschaftliche Entwicklung aus, dass sehr viel Zeit und das Ausfüllen sehr vieler Formulare erforderlich sind, bis ein rechtlich anerkannter Eigentumstitel an Immobilien gewährt wird. Ein Eigentumstitel ist aber erforderlich, um die Objekte beleihen und um ohne große Schwierigkeiten wertsteigernde Transaktionen wie Vermietung und Verpachtung durchführen zu können. Aus diesen Überlegungen und Beobachtungen folgt, dass wirtschaftliche Entwicklung positiv durch die Existenz eines Staates beeinflusst wird, der einerseits stark genug ist, wachstumsfördernde Eigentumsrechte zu garantieren und gegen Verletzungen zu schützen, der andererseits aber auch in der Lage ist, sich selbst zu binden und den Betroffenen glaubwürdig zu versprechen, den Schutz ihrer Eigentumsrechte in Zukunft nicht zwecks Unterstützung irgendwelcher Sonderinteressen einzuschränken. Alternative politische Institutionen lassen sich daraufhin untersuchen, ob sie eine glaubwürdige Selbstbindung des Staates unterstützen oder erschweren.

Abgesehen von der glaubwürdigen Durchsetzung effizienter Eigentumsrechte wird die wirtschaftliche Entwicklung durch eine Vielzahl spezifischer Institutionen positiv beeinflusst, welche die Funktion haben, Transaktionskosten in großen, anonymen Märkten zu senken – indem die Marktparteien dabei unterstützt werden, einen geeigneten Kooperationspartner zu finden, und indem der Abschluss und die Durchsetzung komplexer vertraglicher Vereinbarungen erleichtert werden[3] – und den Wettbewerb um geeignete Vertragspartner zu fördern. Fehlen diese Institutionen und besteht kein hinreichendes Vertrauen in die Durchsetzbarkeit von Verträgen mit relativ anonymen Vertragspartnern, so werden nicht alle potentiellen Vorteile der Arbeitsteilung und Spezialisierung ausgenutzt. Es besteht vielmehr ein Anreiz, seine Marktaktivitäten auf einen relativ kleinen Kreis vertrauenswürdiger Personen zu beschränken, Markttransaktionen durch vertikale Integration zu ersetzen oder durch erhöhte Lagerhaltung auf die unzureichende Vertrauenswürdigkeit der Vertragsparteien zu reagieren.[4]

Die zweite Teilfrage, die in dem vorliegenden Sammelband allerdings nur am Rande behandelt wird, betrifft die Bestimmungsgründe institutioneller Entwicklung („institutional change"). Insbesondere ist die Frage von Interesse, warum sich in vielen Teilen der Welt Institutionen verfestigt haben, welche die wirtschaftliche Entwicklung ganz offensichtlich behindern. Institutionenökonomen lehnen Stufentheorien, die den institutionellen Wandel als Resultat feststehender Entwicklungs-

---

[3] Vgl. im einzelnen *Eger* (1995). *Jones* (1987) sieht insbesondere das Entstehen von Boden- und Arbeitsmärkten als förderlich für das wirtschaftliche Wachstum in Europa im Vergleich zu anderen Teilen der Welt an.

[4] Zu derartigen Problemen in den Transformationsländern siehe auch *Blanchard/Kremer* (1997), *Stiglitz* (1999) und *Roland* (2000, S. 189 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesetzmäßigkeiten auffassen, ab und konzentrieren sich vielmehr – angeregt durch Überlegungen von *Demsetz* (1967)[5] – auf den Zusammenhang zwischen Veränderungen der relativen Kosten und Preise und dem institutionellen Wandel:

> „... property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization. Increased internalization, in the main, results from changes in economic values, changes which stem from the development of new technology and the opening of new markets, changes to which old property rights are poorly attuned." (*Demsetz* 1967, S. 350).

„Property rights" können in diesem Zusammenhang stellvertretend für Institutionen im allgemeinen angesehen werden. Begreift man somit das Zitat von Demsetz als Vorschlag, wie man aus ökonomischer Sicht an die Analyse des institutionellen Wandels herangehen könnte, so fällt der Optimismus auf, der diesem Ansatz zugrunde liegt: Ändern sich die Umstände, so werden schlecht angepasste Institutionen durch besser angepasste Institutionen ersetzt. Diese effizienzorientierte Sichtweise, die in den früheren Arbeiten von North noch eine Rolle spielte, versperrt allerdings den Blick dafür, über welche Mechanismen die genannten Veränderungen der relativen Kosten und Preise in Handlungen transformiert werden, welche die bestehenden Institutionen entweder bestätigen oder verändern. Will man einen derartigen „kollektivistischen Fehlschluss" vermeiden[6] und erklären, warum Institutionen, welche die wirtschaftliche Entwicklung ganz offensichtlich behindern, teilweise über Jahrhunderte bestehen bleiben, so kommt man nicht umhin, genau diese Mechanismen explizit zu modellieren. Um eine Antwort auf die Frage zu finden, welche Merkmale der politischen und informellen Institutionen eine effiziente Anpassung der property rights an veränderte Umstände begünstigen bzw. behindern, ist die Analyse der ökonomischen Anreizwirkungen alternativer Arrangements von property rights somit durch eine Analyse der relevanten Merkmale der Gesetzgebung, der Rechtsprechung und der öffentlichen Verwaltung sowie des Wandels informeller Institutionen wie tradierter Verhaltensweisen und „(culturally determined) mental constructs" (*North* 1990) zu ergänzen.

So wird beispielsweise die These vertreten, dass durch das (erfolgreiche) Bemühen etablierter Interessengruppen, die sich in Rent-Seeking engagieren und sich dadurch dem Wettbewerbsdruck mit staatlicher Unterstützung entziehen, wirtschaftliche Entwicklung behindert wird (*Olson* 1982). Andere Arbeiten diskutieren das Interesse von Regierungen an Gewaltenteilung und deren Anreiz, einen Teil ihrer Macht zu delegieren (*Voigt/Salzberger* 2002; *Barzel* 2002). Dies ist insoweit von Interesse für den Zusammenhang zwischen Institutionen und wirtschaftlicher Entwicklung, als Rechtsstaatlichkeit und Gewaltenteilung eine glaubwürdige Selbstbindung staatlicher Autoritäten begünstigen und damit das Vertrauen der Bevölkerung in die Kontinuität der bestehenden property rights stärken könnten. Eine

---

[5] *North/Thomas* (1973) beziehen sich in ihrer Analyse des institutionellen Wandels explizit auf Demsetz.

[6] Vgl. in diesem Zusammenhang insbesondere *Opp* (1983, S. 93 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weitere Forschungsrichtung widmet sich der Frage, inwiefern der Charakter der Rechtsnormen („rules" vs. „standards") und damit die Arbeitsteilung zwischen Legislative und Judikative durch den Entwicklungsstand eines Landes beeinflusst werden (*Schäfer* 2002). Dabei wird deutlich, dass Gesetzesdirektiven („rules"), die für zahlreiche, eng definierte Rechtskonflikte jeweils spezifische Verhaltensregeln vorgeben und die aufgrund ihrer Inflexibilität häufig als Entwicklungshemmnis angesehen werden, ihrerseits durch die wirtschaftliche Rückständigkeit eines Landes erklärt werden können. Schließlich wird seit einiger Zeit auch die Frage diskutiert, wie es zu Korruption kommt und wie sich Korruption auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirkt.[7] Der Einfluss informeller Institutionen auf den institutionellen Wandel und die wirtschaftliche Entwicklung war bereits Gegenstand der letzten Tagung des Ausschusses für Wirtschaftssysteme (*Eger* 2002).

Der vorliegende Sammelband ist in zwei Teile gegliedert: Während im ersten Teil der Einfluss einiger wesentlicher institutioneller Variablen auf das Wirtschaftswachstum theoretisch hergeleitet und in wesentlichen Teilen auch empirisch überprüft wird, konzentriert sich der zweite Teil auf den spezifischen Zusammenhang zwischen Institutionen des Finanzsektors und wirtschaftlicher Entwicklung. Der erste Teil beginnt mit dem Beitrag „Der Einfluss von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre" von Martin Leschke (Bayreuth), der insbesondere an den zentralen Erkenntnissen von Eucken, v. Hayek, Buchanan und North anknüpft und drei institutionelle Ebenen identifiziert, die den Wohlstand der Nationen beeinflussen: die Marktverfassung, die Verfassung im politischen Sektor und die informellen Institutionen in Verbindung mit etablierten Kommunikationsnetzen. Im Unterschied zu herkömmlichen empirischen Arbeiten auf diesem Gebiet, die zahlreiche institutionelle Variablen mehr oder weniger theorielos in ihre Regressionen einbeziehen, verdichtet Leschke diese Variablen zu zwei Faktoren, nämlich „Enthaltsamkeit des Staates bezüglich willkürlicher Marktinterventionen zugunsten einzelner Gruppen" und „Schaffung und Verbesserung von Wettbewerbsprozessen durch den Staat", deren empirische Relevanz mit Hilfe einer Hauptkomponentenanalyse bestätigt wird. Zur Erklärung der Wohlstands- und Wachstumsunterschiede zwischen 80 Ländern in den 90er Jahren bezieht Leschke noch Variablen der politischen Verfassung als Gradmesser der Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit des Staates, die „ethnisch-linguistische Zersplitterung" als Proxie für die (mangelnde) Qualität informeller Institutionen sowie einige Variablen der traditionellen Wachstumstheorie ein. Die anschließenden Regressionsanalysen zeigen, dass die beiden institutionellen Faktoren einen erheblichen Einfluss auf Wohlstand und Wachstum der Nationen haben, dass aber die Variation einzelner institutioneller Variablen das Wachstum kaum beeinflusst.

Horst Brezinski (Freiberg) begrüßt in seinem Kommentar den innovativen Schritt Leschkes, die Vielfalt institutioneller Variablen zu zwei Faktoren zu kom-

---

[7] Vgl etwa *Rose-Ackerman* (1999), sowie für Transformationsländer *Roland* (2000, S. 187 ff.) und *Åslund* (2002, S. 348 – 359).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

primieren, merkt allerdings kritisch an, dass noch einige wesentliche Punkte offen blieben. Hierbei handele es sich insbesondere um die Verteilungsaspekte alternativer institutioneller Arrangements, um den Einfluss wirtschaftspolitischer Maßnahmen, die sich nicht unmittelbar in den verwendeten institutionellen Variablen niederschlagen, die stiefmütterliche Behandlung informeller Institutionen sowie um die relative Wertigkeit alternativer wohlfahrtssteigernder Institutionen.

Wirtschaftswachstum wird positiv beeinflusst durch einen Staat, der zwar stark genug ist, private Eigentumsrechte zu definieren und Institutionen bereitzustellen, die den Inhabern dieser Rechte deren Durchsetzung erleichtern, der aber zugleich davon abgehalten wird, seine Stärke zur Förderung von Sonderinteressen zu missbrauchen. Eine unabhängige Justiz könnte dazu beitragen, einen Missbrauch staatlicher Gewalt zu verhindern und das staatliche Versprechen, in Zukunft die Durchsetzung privater Eigentumsrechte zu garantieren, in den Augen der Investoren glaubwürdig zu machen. Stefan Voigt (Kassel) hat sich in seinem Beitrag „Versprechen glaubhaft machen – zwei neue Indikatoren zur Messung der Justizunabhängigkeit" das Ziel gesetzt, zuverlässige und möglichst objektive Indikatoren zur Messung des Grades der Unabhängigkeit der Justiz in verschiedenen Ländern zu entwickeln. Zu diesem Zweck wurden Verfassungsexperten aus 94 Ländern detaillierte Fragen vorgelegt, die die Unabhängigkeit des jeweils höchsten Gerichts des Landes betrafen. Aus den Antworten wurden ein „de jure Indikator", der sich ausschließlich auf die entsprechenden gesetzlichen Bestimmungen bezieht, sowie ein „de facto Indikator", der die Unabhängigkeit der obersten Richter in der Praxis betrifft, entwickelt. Die Ergebnisse der Auswertung sind zum Teil überraschend. So schneiden beim de jure Indikator einige etablierte Demokratien sehr schlecht ab, während sich in der Spitzengruppe kein einziges OECD-Mitglied befindet. Der de facto Indikator entspricht zwar in stärkerem Maße den A-priori-Erwartungen, enthält aber ebenfalls einige überraschende Ergebnisse. Voigt nimmt diese Abweichungen zum Anlass, die Eignung der genutzten Variablen und die Ambivalenz einiger Antworten zur Diskussion zu stellen. Erste empirische Ergebnisse, die Voigt an anderer Stelle publiziert hat, zeigen, dass der Wert des de jure Indikators keinen systematischen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum hat, während sich beim de facto Indikator ein robuster Einfluss auf das wirtschaftliche Wachstum nachweisen lässt.

In seinem Kommentar stimmt Werner Pascha (Duisburg) zwar der Überlegung, dass eine unabhängige Justiz zu einer glaubhaften Selbstbindung des „starken Staates" führen könnte, grundsätzlich zu. Er gibt aber zu bedenken, dass neben dem „Dilemma des starken Staates" auch ein „Dilemma der starken Justiz" bestehen könne, das von Voigt lediglich am Rande erwähnt wird. Aus diesem Grunde wäre es für zukünftige Untersuchungen wünschenswert, in stärkerem Maße das institutionelle Umfeld zu untersuchen, das die Richter in mehr oder weniger starkem Maß zu Verfassungs- und Gesetzestreue veranlasst.

Dirk Wentzel (Pforzheim) betrachtet in seinem Beitrag „Wirtschaftliche Entwicklung und Selbstregulierung" den Zusammenhang zwischen Institutionen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftlicher Entwicklung aus einer etwas anderen Perspektive. Wie Voigt sieht auch Wentzel das Problem, dass Regierungen und Parlamente durch einflussreiche Interessengruppen kontrolliert werden, was zu mangelndem Vertrauen in den zukünftigen Schutz privater Eigentumsrechte und in die Stabilität der Spielregeln, an denen sich die wirtschaftlichen Aktivitäten orientieren, führt. Darüber hinaus weist Wentzel auf die Informationsprobleme staatlicher Regulierung hin, die dazu führen, dass staatliche Eingriffe in komplexe Systeme häufig unintendierte und unerwünschte Nebenwirkungen haben. Aus diesem Grunde geht er der Frage nach, ob es sich nicht positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken könnte, wenn staatliche Regulierung in stärkerem Maße durch freiwillige Kooperation zwischen den Betroffenen ersetzt wird. Eine derartige „Selbstregulierung als Ausdruck institutionalisierter Freiheit" lässt sich als ein simultanes Zwei-Ebenen-Spiel auffassen, wobei die Spieler sowohl Wettbewerber sind, die um Marktanteile kämpfen, als auch Kooperationspartner, die einen gemeinsamen Ordnungsrahmen erhalten wollen. Wentzel diskutiert eine Reihe erfolgreicher Anwendungsbeispiele von Selbstregulierung: die Almwirtschaft in der Schweiz und die Küstenfischerei in Alanya (Türkei) als selbstorganisatorische Lösungen des Allmende-Problems, die Selbstorganisation von Verhaltensregeln im Internet und die „Neue Lex Mercatoria", d. h. durch die Kaufleute selbst geschaffene Regeln für internationale Transaktionen. Aufgrund des Misstrauens in den Erfolg staatlicher Interventionen und aufgrund der zahlreichen Beispiele für erfolgreiche Selbstregulierung schlägt Wentzel vor, die wirtschaftliche Entwicklung in stärkerem Maße als bisher durch die Unterstützung von Formen der Selbstregulierung zu fördern.

Hans G. Nutzinger (Kassel) stimmt der von Wentzel vertretenen Grundidee, dass sich Selbstregulierung förderlich auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken kann, durchaus zu, sieht aber Schwierigkeiten bei der praktischen Umsetzung, da die von Wentzel verwendeten Begriffe sehr abstrakt seien. So vermisst Nutzinger beispielsweise ein klares Ex-ante-Kriterium dafür, wie man handlungsermöglichende von handlungseinschränkenden (formellen und informellen) Institutionen unterscheiden kann. Klärungsbedarf sieht Nutzinger darüber hinaus in Bezug auf die Aussagekraft ökonomischer Freiheitsindizes, den Zusammenhang zwischen Eigentumsrechten und Rent-seeking sowie die kognitive Seite des Wirtschaftens.

Herbert Brücker und Philipp J. H. Schröder (Berlin) gehen schließlich in ihrem Beitrag „Externe Konditionalität und weiche Budgetrestriktionen: Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der EU-Osterweiterung" der Frage nach, ob der erwartete EU-Beitritt mittel- und osteuropäischer Transformationsländer zu verbesserten Institutionen und erhöhten Entwicklungsaussichten dieser Länder beiträgt. Die theoretische Analyse bedient sich dabei des spieltheoretischen Modells des „Abnutzungs-" bzw. „Zermürbungskrieges". Hierbei wird unterstellt, dass die Regierung harte Budgetrestriktionen präferiert, dabei aber ein Durchsetzungsproblem hat, weil die repräsentative Unternehmung weiche Budgetrestriktionen bevorzugt, und dass sowohl die Regierung als auch die Unternehmen an einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

EU-Mitgliedschaft interessiert sind, wobei die Beitrittsverhandlungen ausschließlich von der Regierung geführt werden. Der „Zermürbungskrieg" besteht dann darin, dass die Regierung durch eine Verzögerung des EU-Beitritts harte Budgetrestriktionen durchsetzen will, während die Unternehmen den EU-Beitritt ohne Regimewechsel erreichen wollen. Letztlich gewinnt das Spiel diejenige Partei, die die andere davon überzeugen kann, dass sie es sich leisten kann, länger zu warten. Die theoretische Analyse führt zu dem Ergebnis, dass die Option einer EU-Mitgliedschaft in Verbindung mit harten Beitrittskriterien die Wahrscheinlichkeit, dass ein Land harte Budgetrestriktionen einführt, erhöhen *kann,* aber nicht notwendigerweise erhöhen *muss.* Im empirischen Teil des Beitrages wird getestet, ob die Option des EU-Beitritts zu einer verstärkten Durchsetzung finanzieller Disziplin (harter Budgetrestriktionen) im Unternehmenssektor der Kandidatenländer führte. Mangels geeigneter direkter Indikatoren wird dabei die Härte der Budgetrestriktionen indirekt, über die Anpassung der Beschäftigung an die Entwicklung des Output, gemessen. Die Hypothese, dass für Beitrittsländer zur EU im langfristigen Gleichgewicht ein geringeres Verhältnis von Beschäftigung zu Output sowie eine schnellere Anpassung an das langfristige Gleichgewicht zu erwarten ist als für Nicht-Beitrittsländer, wurde für eine Stichprobe von 21 Transformationsländern (davon 10 Beitrittskandidaten) über den Zeitraum 1990 bis 1999 getestet und bestätigt.

Thomas Apolte (Münster) erkennt in seinem Kommentar an, dass sowohl das spieltheoretische Modell als auch die empirische Schätzung wertvolle Hinweise geben und bisher verborgene Strukturen erhellen. Er macht aber auch deutlich, dass das ambivalente Ergebnis der Modellanalyse von recht spezifischen Modellannahmen abhängt. So werde insbesondere angenommen, dass ausschließlich die Unternehmen die Macht hätten, harte Budgetrestriktionen zu implementieren, dass die Unternehmen sich glaubhaft an die künftige Entwicklung eines Regimes harter Budgetrestriktionen binden könnten und dass die Regierung grundsätzlich an harten Budgetrestriktionen interessiert sei. Andere, nicht weniger plausible Annahmen dürften zu grundlegend anderen Ergebnissen führen. Zur empirischen Analyse merkt Apolte an, dass zwar ein systematischer positiver Einfluss der Erlangung des EU-Kandidatenstatus auf die Härtung der Budgetrestriktionen nachgewiesen wurde. Er weist aber gleichzeitig darauf hin, dass es offen bleibt, ob der Grund hierfür tatsächlich in den durch das Modell spezifizierten Anreizstrukturen zu finden ist.

Im zweiten Teil des Bandes wird der Einfluss der Institutionen nationaler Finanzsysteme sowie des internationalen Finanzsystems auf Kapitalallokation und wirtschaftliche Entwicklung etwas eingehender untersucht. Uwe Vollmer (Leipzig) beschäftigt sich in seinem Beitrag „Finanzintermediation und wirtschaftliche Entwicklung" mit der Frage, auf welche Weise die Institutionen des Finanzsystems die wirtschaftliche Entwicklung beeinflussen. Vollmer knüpft dabei an zahlreiche theoretische und empirische Arbeiten an, die zum größten Teil in den letzten zehn Jahren entstanden sind und sich zu folgenden vier Grundpositionen ausdifferen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziert haben: Nach der „bank-based view" sind Geschäftsbanken insbesondere deshalb ein erfolgreicher Motor der wirtschaftlichen Entwicklung, weil sie Skaleneffekte bei der Ex-ante-Auswahl neuer und der Ex-post-Kontrolle bestehender Investitionsprojekte ausnutzen können. Demgegenüber betonen Vertreter der „market-based view" die komparativen Vorteile kapitalmarktorientierter Finanzsysteme für die Kapitalallokation und verweisen kritisch auf die starke Verhandlungsmacht der Geschäftsbanken gegenüber den Kreditnehmern sowie auf ihre Präferenz für konservative, wenig risiko- und wenig ertragreiche Investitionsprojekte. Im Unterschied zu diesen beiden Sichtweisen konzentrieren sich Vertreter der „financial services view" auf den Umfang und die Qualität von Finanzdienstleistungen als Wachstumsdeterminante und messen der institutionellen Ausgestaltung des Finanzsystems (bankdominiert oder kapitalmarktorientiert) eine geringe Bedeutung bei. Auch gemäß der „law and finance view" sind die Struktur des Finanzsektors sowie die Gewichte von Geschäftsbanken und Kapitalmärkten bei der Investitionsfinanzierung von untergeordneter Bedeutung für das wirtschaftliche Wachstum. Wesentlich ist vielmehr – dieser Sichtweise zufolge – der rechtliche Schutz der Kapitalgeber gegenüber den Kapitalnehmern. Hierbei lassen sich grundsätzliche Unterschiede zwischen dem angelsächsischen Common Law und den verschiedenen Ausprägungen des (kontinentaleuropäischen) Zivilrechts – der französischen, der deutschen und der skandinavischen Rechtsfamilie – feststellen. Während die verfügbaren empirischen Studien keine signifikanten Unterschiede in den Wachstumsraten zwischen Ländern mit bankdominierten und solchen mit kapitalmarktdominierten Finanzsystemen erkennen lassen, deuten andere Studien darauf hin, dass der rechtliche Schutz der Kapitalgeber, der am stärksten in den angelsächsischen Common Law Ländern und am schwächsten in den Ländern der französischen Zivilrechtsfamilie ausgeprägt ist, einen positiven Einfluss auf das Volumen und die Tiefe der Kapitalmärkte sowie auf das Wirtschaftswachstum hat.

In ihrem Beitrag „Der institutionelle Wandel der Finanzintermediation in der VR China" untersucht Margot Schüller (Hamburg), inwiefern spezifische Institutionen des Finanzsystems in China dazu beigetragen haben, ein im Vergleich zu den anderen Transformationsländern hohes Wirtschaftswachstum zu sichern, obwohl die Finanzintermediation in China durch die gleichen Erblasten gekennzeichnet ist wie in den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas: mangelnder Wettbewerb zwischen den Banken, hoher Anteil notleidender Kredite, Diskriminierung von privaten Unternehmensneugründungen sowie mangelnde Fähigkeit der Banken, Informations- und Kontrollfunktionen auszuüben. Es wird deutlich, dass die zweigleisige und graduelle Reformstrategie in China, die durch eine Dezentralisierung von Verfügungsrechten, lokale Experimente und ein Nebeneinander von Markt und zentraler Planung in praktisch allen Bereichen der Transformation gekennzeichnet ist, auch die Entwicklung der Finanzintermediation prägte. Die herausragende Rolle der regionalen Prinzipale blieb auch beim Umbau des Finanzsystems erhalten. Obwohl die Staatsbanken auch nach den Reformen Mitte der 90er Jahre vorwiegend Staatsunternehmen mit „weichen" Krediten versorgten und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Privatwirtschaft systematisch vernachlässigten, trugen Privatunternehmen dennoch entscheidend zum Wirtschaftswachstum und zur Dynamik des Strukturwandels bei. Dies wurde insbesondere durch die Institution des „anonymous banking" und die Nutzung informeller Kreditmärkte ermöglicht. Um den privaten Haushalten Anreize zum Sparen zu geben, wurde bereits 1956 die Einrichtung von anonymen Sparkonten zugelassen, die seit Anfang der 80er Jahre zu einer wichtigen Quelle der Finanzierung privatwirtschaftlicher Aktivitäten wurden. Aufgrund der Anreize zu Steuerhinterziehung, Geldwäsche und Korruption sind die anonymen Konten allerdings seit dem Jahr 2000 wieder verboten. Mit dem WTO-Beitritt Chinas und der damit verbundenen vorgesehenen weiteren Öffnung des Landes für ausländische Finanzinstitute besteht heute ein permanenter Druck auf die Regierung, die Staatsbanken rechtlich umzustrukturieren und auf einen starken Wettbewerb vorzubereiten.

Theresia Theurl (Münster) analysiert abschließend das Phänomen der Internationalisierung der Kapitalbewegungen in ihrem Beitrag „Internationale Finanzmarktregulierung: Begründung und Institutionalisierung" in drei Schritten. In einem ersten Schritt wird konstatiert, dass Informationsasymmetrien auf Finanzmärkten zu Marktversagen führen, welches sich insbesondere in adverser Selektion und Moral Hazard äußert. Dieses Marktversagen wird als ökonomischer Rechtfertigungsgrund für eine (wohlfahrtssteigernde) Regulierung der Finanzmärkte angeführt. Dabei wird von der Beobachtung ausgegangen, dass die Entwicklung von Finanzsystemen (bankdominiert vs. kapitalmarktdominiert) pfadabhängig ist und dass Unterschiede in der Struktur der Finanzsysteme auch mit entsprechenden Unterschieden in der (nationalen) Regulierung der Finanzmärkte verbunden sind. Darüber hinaus wird berücksichtigt, dass jede Regulierung Substitutionshandlungen provoziert, die durch eine Verbesserung der „Finanztechnologie" (z. B. Wertpapierfonds, Hedge-Funds) erleichtert werden. In einem zweiten Schritt geht Theurl der Frage nach, wie sich bei gegebenen Strukturen der nationalen Finanzsysteme eine zunehmende internationale Kapitalmobilität auswirkt. Dabei diskutiert sie neben den wohlfahrtserhöhenden Effekten (verbesserte internationale Kapital- und Risikoallokation) auch wohlfahrtssenkende Effekte, die einen Regulierungsbedarf auf internationaler Ebene begründen. Marktversagen auf internationalen Finanzmärkten entsteht nicht nur aufgrund solcher Merkmale, die Finanzmärkten generell inhärent sind. Vielmehr gibt es – so Theurl – spezifische Unvollkommenheiten auf internationalen Finanzmärkten, die auf abgeschlossenen nationalen Finanzmärkten in dieser Form nicht bestehen (z. B. zunehmende Informationsasymmetrien, spezifische Formen von Herdenverhalten). In einem dritten Schritt werden schließlich die Probleme einer Internationalisierung der Finanzmarktregulierung erläutert. Da die Etablierung eines effizienten internationalen Regulierungsregimes alles andere als eine triviale Aufgabe ist, werden immer wieder nationale Restriktionen des internationalen Kapitalverkehrs praktiziert sowie freiwillige Standards und Kodizes vereinbart. Trotz aller Schwierigkeiten bleibt nach Theurl die adäquate Regulierungsebene die internationale, wobei es von der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konkreten Ausgestaltung der Regulierung abhängt, auf welche Weise die Finanzmärkte zur wirtschaftlichen Entwicklung beitragen.

Literatur

Åslund, A. (2002): Building Capitalism. The Transformation of the Former Soviet Bloc, Cambridge.

Barzel, Y. (2002): A Theory of the State. Economic Rights, Legal Rights, and the Scope of the State, Cambridge.

Blanchard, O. / *Kremer,* M. (1997): Disorganization, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, S. 1091 – 1126.

Buchanan, J. M. / *Yoon,* Y. J. (2000): Symmetric Tragedies: Commons and Anticommons, in: Journal of Law and Economics, Vol. 43, S. 1 – 13.

Demsetz, H. (1967): Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review, Vol. 57, S. 347 – 359.

Eger, Th. (1995): Wieviel Normierung braucht der Markt? Ökonomische Aspekte der Vertragsfreiheit, in: Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 11: Markt, Norm und Moral, S. 47 – 92.

– (2002) (Hg.): Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 291, Berlin.

Erlei, M. / *Leschke,* M. / *Sauerland,* D. (1999): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart.

Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons, in: Science, Vol. 162, S. 1243 – 1248.

Heller, M. A. (1998): The Tragedy of the Anticommons: Property in the Transition from Marx to Markets, in: Harvard Law Review, Vol. 111, S. 622 – 688.

Heller, M. A. / *Eisenberg,* R. S. (1998): Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research, in: Science, Vol. 280. S. 698 – 701.

Jones, E. L. (1987): The European Miracle: Environments, Economics, and Geopolitics in the History of Europe and Asia, Cambridge.

Martiensen, J. (2000): Institutionenökonomik, München.

North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.

North, D. C. / *Thomas,* R. P. (1973): The Rise of the Western World. A New Economic History, Cambridge.

Olson, M. (1982): The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities, New Haven.

Opp, K. D. (1983): Die Entstehung sozialer Normen, Tübingen.

Roland, G. (2000): Transition and Economics. Politics, Markets, and Firms, Cambridge.

Rose-Ackerman, S. (1999): Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform, Cambridge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schäfer, H.-B. (2002): Direktiven und Standards aus rechtsökonomischer Perspektive, in: Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 18: „Alles käuflich", S. 97 – 107.

Soto, H. de (2000): The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else, London.

Stiglitz, J. E. (1999): Wither reform? Ten Years of Transition, Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economies, World Bank, Washington D. C.

Voigt, S. (2002): Institutionenökonomik, München.

Voigt, S. / *Salzberger,* E. (2002): Choosing Not to Choose: When Politicians Choose to Delegate Powers, in: Kyklos, Vol. 55, S. 281 – 310.

World Bank (2002): World Development Report 2002: Building Institutions for Markets, Washington D. C.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Teil

Theoretische Konzepte und empirische Befunde

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Einfluss von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum

Eine empirische Analyse für die 90er Jahre

Von *Martin Leschke,* Bayreuth

A. Einleitung

Ökonomische Analysen zur Entwicklung von Volkswirtschaften werden üblicherweise im Rahmen der Wachstumstheorie unternommen. Die Wachstumstheorie geht hierbei von stark idealisierten Modellen aus und leitet auf dieser Basis gleichgewichtige Wachstumspfade ab. Ihr Ziel ist es zu analysieren, wie sich der gleichgewichtige Wachstumspfad einer Volkswirtschaft ändert, wenn sich bestimmte Inputfaktoren ändern. Als Inputs werden vor allem neben einem exogenen technischen Fortschritt die Investitionsquote und im Rahmen der neuen Wachstumstheorie das Humankapital identifiziert. Bisherige empirische Analysen bestätigen dann auch weitgehend den Einfluss von Real- und Humankapital auf den Wohlstand und das Wachstum von Volkswirtschaften. Dennoch lässt sich nicht leugnen, dass der durch diese Schätzungen nicht erklärte Teil der Verteilung des Wachstums bzw. Wohlstands erheblich ist. Das bedeutet: Gravierende Unterschiede im Wohlstand und Wachstum der Nationen lassen sich nicht alleine mit Investitionen in Sach- und Humankapital erklären. Entscheidende erklärende Variablen werden in den üblichen empirischen Analysen im Rahmen der Wachstumstheorie nicht erfasst. Die diesem Beitrag zu Grunde liegende Hypothese ist, dass dies vor allem institutionelle Faktoren sind.

Institutionen verstanden als Regeln, die das Handeln der Individuen kanalisieren und auf diese Weise die Erwartungssicherheit erhöhen und Transaktionskosten senken, schaffen nicht nur die Voraussetzung für Tauschakte und Investitionen, sondern erhöhen zugleich auch deren Produktivität. Dies soll – soweit es die derzeitige Datenlage erlaubt – empirisch gezeigt werden. Im Detail ergibt sich die folgende Vorgehensweise:

Im nächsten Abschnitt werden die wesentlichen Hypothesen der Neuen Institutionenökonomik bezüglich der Entwicklung von Volkswirtschaften dargelegt. Sodann wird in Abschnitt C ein Überblick über die empirische Institutionenforschung gegeben. In Abschnitt D wird dann argumentiert, dass der Einfluss zahlreicher institutioneller Variablen auf Wohlstand und Wachstum nur dann adäquat erfasst werden kann, wenn diese mit Hilfe einer Faktorenanalyse in Form einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hauptkomponentenanalyse zu zentralen institutionellen Faktoren zusammengefasst werden. Anschließend werden die Ergebnisse der Faktorenanalyse präsentiert und erläutert. Der Einfluss der auf diese Weise ermittelten institutionellen Faktoren auf den Wohlstand und das Wachstum von Volkswirtschaften wird nachfolgend in Abschnitt E mit Hilfe von Regressionsanalysen untersucht, der Einfluss der einzelnen institutionellen Variablen mit Hilfe von Korrelationen. Am Ende des Beitrags werden die Ergebnisse zusammengefasst, und es wird ein Ausblick auf noch weitere notwendige Forschung gegeben.

B. Institutionen und Prosperität: zentrale Hypothesen

Während die Wachstumstheorie modellgestützt zu zeigen versucht, unter welchen Bedingungen sich Wachstumspfade gleichgewichtig entwickeln und wann sich die Pfade gegebenenfalls verändern, argumentiert die Institutionen- oder Konstitutionenökonomik, unter welchen institutionellen Voraussetzungen Volkswirtschaften prosperieren. Als Hauptprotagonisten dieser Forschungsrichtung können Walter Eucken, Friedrich A. von Hayek, James M. Buchanan sowie Douglass C. North genannt werden.

Walter Eucken (1952, 1968), Kopf der ordoliberalen Freiburger Schule, unterschied deutlich zwischen Ordnungspolitik und Prozesspolitik, also der Etablierung und Weiterentwicklung der Wettbewerbsregeln auf der einen und direkten Interventionen in die Marktergebnisse auf der anderen Seite. Die erste Aufgabe sieht er als eine legitime Staatsaufgabe an, direkten Marktinterventionen hingegen steht er ablehnend gegenüber. Zur Stabilisierung einer funktionsfähigen Wettbewerbsordnung soll sich der Staat, so *Eucken* (1952, 1968; S. 334 und 336), an folgende zwei Grundsätze halten:

> *„Erster Grundsatz: Die Politik des Staates sollte darauf ausgerichtet sein, wirtschaftliche Machtgruppen aufzulösen oder ihre Funktionen zu begrenzen. ...*
>
> *Zweiter Grundsatz: Die wirtschaftliche Tätigkeit des Staates sollte auf die Gestaltung der Ordnungsformen der Wirtschaft gerichtet sein, nicht auf die Lenkung des Wirtschaftsprozesses"* (H.i.O.).

Konkret bedeutet dies, dass sich der Staat bei seiner Politik an bestimmten Prinzipien orientieren soll, die der Etablierung bzw. Beibehaltung einer funktionsfähigen Wettbewerbsordnung dienen. Als wichtigste konstituierende Prinzipien nennt *Eucken* (1952, 1968; S. 254 ff.):

- Währungsstabilität (Vermeidung von Kosten der Inflation),
- Offene Märkte (bestreitbare Märkte über nationalstaatliche Grenzen hinaus),
- Privateigentum (Gewährung von privaten Verfügungsrechten, um Investitionsanreize zu schaffen),

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Vertragsfreiheit (Tauschakte zum wechselseitigen Vorteil ermöglichen),
- Haftung (Vermeidung von Gefahrenkosten und anderen Externalitäten durch weitreichende Haftungsregeln),
- Konstanz der Wirtschaftspolitik (Erwartungssicherheit durch vorhersehbare, an Prinzipien ausgerichtete Wirtschaftspolitik).

Zwar ist es aus Euckens Sicht im gemeinsamen Interesse der Politiker und Wirtschaftsakteure, sich an diese Prinzipien zu halten, jedoch können der Konkurrenzdruck auf den Güter- und Kapitalmärkten sowie auf den politischen Märkten Anreize generieren, von der langfristig vernünftigen Wirtschaftsordnungspolitik zu Gunsten einer kurzfristigen Prozesspolitik abzuweichen. Um dies zu verhindern, soll sich insbesondere die von der Tagespolitik unabhängige (Wirtschafts-)Wissenschaft für den Erhalt einer Wettbewerbsordnungspolitik einsetzen (*Eucken* 1952, 1968; S. 325 ff.).[1]

Friedrich August von Hayek[2] argumentiert ähnlich wie *Eucken,* dass der Staat sich darauf beschränken solle, mittels abstrakter Regeln Freiheit zu sichern, die eine zentrale Voraussetzung für produktive Markthandlungen darstellt. Nur wenn die Regeln abstrakt sind, d. h. unabhängig von bestimmten räumlichen, zeitlichen und personellen Gegebenheiten allgemein gelten, kann die dezentrale marktliche Koordination den Individuen langfristig Vorteile bringen. *Hayek* (1973, 1980, Kap. V) bezeichnet diese abstrakten Regeln auch als „nomos", die „Regeln des gerechten Verhaltens", gerecht, weil sie völlig unterschiedlichen Menschen Vorteile bringen und weil unterschiedliche Menschen nur über die Ausgestaltung solcher allgemeinen Regeln eine größtmögliche Übereinstimmung erzielen können, nicht jedoch über die Planung von Endzuständen. Ungerecht und letztlich Wohlstand mindernd sind für *Hayek* (1976, 1981) hingegen willkürliche Einzelfallgesetze, die nur dem Wohl bestimmter organisierter Gruppen dienen und gegen den allgemeinen Charakter des Ordnungsrahmens verstoßen. Eine zunehmende interventionistische Einzelfallgesetzgebung zerstört nach und nach die Funktionsfähigkeit der Marktwirtschaft. Letztlich werden durch diese Markteingriffe die Anreize für Unternehmen gemindert, sich aktiv am Konkurrenzkampf um die Erfüllung von Kundenwünschen zu beteiligen. Stattdessen werden von politischer Seite Anreize gesetzt, sogenannte Rent-seeking-Aktivitäten zu entfalten.[3] Dadurch entstehen letztlich nicht nur Ineffizienzen, sondern verstärkt auch immer größere Ungerechtigkeiten, denn es existieren keine konsensualen Prinzipien und damit keine moralischen Grundlagen für fortwährende Eingriffe in die Marktergebnisse (*Hayek*

---

[1] Daneben nennt Eucken vor allem noch die Kirchen als mögliche ordnende Potenz.

[2] Vgl. *Hayek* (1960, 1971), (1973, 1980), (1976, 1981), (1979, 1981).

[3] Der Begriff „Rent Seeking" geht auf *Anne Krueger* (1974) zurück. Verbreitet wurde der Rent-Seeking-Gedanke im ökonomischen Raum durch die Arbeiten von *Gordon Tullock* (vgl. derselbe, 1993). Die These, dass die Rent-Seeking-Aktivitäten organisierter Gruppen sogar den Niedergang einer Nation bewirken können, geht auf die Arbeiten von *Mancur Olson* (1965, 1968) und (1982, 1985) zurück.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1976, 1981; S. 183 ff.). Letztlich kommt es zu „legalisierter Korruption" unter dem Deckmantel „sozialer Gerechtigkeit".

Damit der Staat nicht zum „Spielball der Gruppeninteressen" wird, muss das rechts- und leistungsstaatliche Handeln verfassungsmäßigen Schranken unterliegen. Hierbei sieht *Hayek* nicht nur einklagbare Grundrechte und einen föderalen Staatsaufbau als wichtig an,[4] sondern vor allem die klassische Gewaltenteilung (*Hayek* 1979, 1981). Nur wenn die Trennung zwischen Legislative, Exekutive und Judikative gewährleistet ist, wird die Politik im Sinne der „rule of law" die abstrakten Regeln zur Verbesserung der spontanen Marktordnung weiterentwickeln und keine Interventionen in die Marktergebnisse durchführen. Neben der Verfassung setzt *Hayek* genau wie *Eucken* auf wissenschaftliche Aufklärung. Nur wenn die Mehrheit der Bevölkerung erkennt und akzeptiert, dass große moderne Gesellschaften nicht auf denselben Prinzipien fußen wie die Familie und andere Kleingruppen, kann eine funktionsfähige Wettbewerbsordnung etabliert und erhalten werden.[5]

Auch für James *Buchanan* sind produktive Beschränkungen der Politik ein zentrales Anliegen seiner Verfassungsökonomik.[6] *Buchanan* argumentiert ähnlich wie *Eucken* und *Hayek,* dass sich die Politiker in einer Dilemmasituation befinden. Ohne bindende Verfassungsschranken geben sie nicht selten dem tagespolitischen Druck nach und entscheiden sich für eine kurzfristig ausgerichtete Privilegienpolitik auf Kosten des Gemeinwohls. Der Gesetzgeber sucht nicht länger nach konsensualen Regeln zur Verbesserung der Wettbewerbsprozesse, sondern betreibt eine Vergünstigungspolitik, die letztlich zu einer allseitigen kollektiven Selbstschädigung führt. Dies lässt sich mittels folgender Abbildung 1 verdeutlichen:

		Politiker B	
		Gemeinwohlpolitik	Vergünstigungspolitik
Politiker A	Gemeinwohlpolitik	8/8	0/12
	Vergünstigungspolitik	12/0	0/0

Abbildung 1: Gemeinwohl- und Vergünstigungspolitik aus Sicht der Politiker

Um solchem Staatsversagen entgegenzuwirken, schlagen *Buchanan* und *Congleton* (1998) die Verankerung des Gleichheitsgrundsatzes (principle of generality) vor. Hierdurch wird die Idee der „rule of law", der Gleichbehandlung durch das Gesetz, auf die Maßnahmen der Politik ausgedehnt. Eine fallweise Privilegienpolitik soll auf diese Weise sanktioniert und weitgehend unterbunden werden.

---

4 Vgl. *Hayek* (1944, 1991; S. 271 ff.), (1960, 1971; S. 232) und (1979, 1981; S. 198 f.).

5 Vgl. *Hayek* (1976, 1981; S. 181 ff.), (1979, 1981; S. 223 ff. sowie grundlegend (1988).

6 Vgl. *Buchanan* (1975, 1986) und (1995) sowie *Brennan* und *Buchanan* (1985, 1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Douglass C. North (1990, 1992) sieht ebenso wie Hayek und Buchanan die verfassungsmäßigen Beschränkungen der Politiker als eine zentrale Variable für die wirtschaftliche Entwicklung von Staaten an. Darüber hinaus stellt er stärker als andere Konstitutionenökonomen auf die zentrale Bedeutung informeller Regeln ab. Informelle Regeln umfassen neben Sitten und Gebräuchen handlungsleitende moralische Empfindungen und Gerechtigkeitsvorstellungen, die u. a. durch Ideologien beeinflusst werden. Letztlich werden sich vernünftige Regeln der Güter-, Kapital- und politischen Märkte nur dann durchsetzen können, wenn die informellen Regeln solch eine Entwicklung stützen. Umgekehrt kann nicht erwartet werden, dass weitreichende Änderungen der formellen Regeln zu wirtschaftlichen Veränderungen führen, wenn die informellen Regeln solchen Reformen entgegenstehen. Nach *North* verändern sich informelle Regeln deutlich langsamer als formelle Regeln. Ineffiziente Entwicklungspfade, die über Jahre begangen werden, sind daher nicht allein durch Reformen der formellen Regelstruktur umzukehren. Vielmehr bedarf es u. a. einer beharrlichen Überzeugungsarbeit, um auch eine allmähliche Änderung der informellen Regeln herbeizuführen.

Es ist unbestritten *North'* Verdienst, auf die zentrale Rolle von informellen Regeln und deren Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung aufmerksam gemacht zu haben. Er lässt jedoch die Frage offen, warum sich in manchen Regionen produktive anpassungsfähige informelle Regeln und in anderen Regionen sehr starre informelle Regeln herausgebildet haben, die Wachstum und Wohlstand eher hemmen als unterstützen. In diesem Zusammenhang haben vor allem *James Coleman* (1988) und (1990) sowie *Robert Putman* (1993) auf eine bisher in den Wirtschaftswissenschaften wenig beachtete Variable aufmerksam gemacht: das Sozialkapital einer Volkswirtschaft. Was ist darunter zu verstehen?

Unter Sozialkapital versteht man auf der einen Seite den Umfang des Vertrauens der Bürger in die gesellschaftlichen Ordnungsregeln. Diese Komponente des Sozialkapitals lässt sich problemlos auch unter die informellen Regeln subsumieren. Auf der anderen Seite umfasst das Sozialkapital Kommunikationsnetze, also beispielsweise organisierte Gruppen und sonstige Vereinigungen. Diese Netze bieten eine Plattform zum Informationsaustausch über öffentliche Belange, wodurch das Interesse an der Politik und die Bereitschaft, auf die eine oder andere Weise in diesem Bereich mitzuwirken, steigt. So interpretiert ist Sozialkapital die Plattform, um eine mündige, verantwortungsvolle Bürgergesellschaft erst möglich zu machen.

Organisierte Gruppen verfolgen oftmals jedoch noch eine andere Aufgabe: Sie versuchen, die Politik im Sinne ihrer Klientel zu beeinflussen. In der ökonomischen Literatur spricht man dann von Rent-Seeking-Gruppen oder in Anlehnung an die gruppentheoretischen Arbeiten von *Mancur Olson* (1965, 1968) auch von „Olson-Groups". Wird der Gruppenegoismus sehr blindwütig betrieben oder handelt es sich bei den Gruppen gar um sehr heterogene Enklaven mit eigenen Sitten, Gebräuchen, Semantiken und einer eigenen Religion, so ist anzunehmen, dass die Gruppenaktivitäten negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eines Landes haben. Dies wird genau dann der Fall sein, wenn den einzelnen Gruppen der Wille und die Fähigkeit zur Kooperation mit den anderen Gruppen fehlen. Es entsteht dann eine Dilemmasituation. Die Gruppen sind nicht in der Lage, mittels Kooperation gemeinsame Interessen z. B. in Form notwendiger institutioneller Reformen zur Geltung zu bringen. Die wirtschaftliche Entwicklung erlahmt, im schlimmsten Fall drohen sogar Bürgerkriege.

Um organisierte Pressure Groups von kommunikationsfördernden Vereinigungen abzugrenzen, haben sich in der Literatur die Begriffe „Olson Groups" und „Putnam Groups" durchgesetzt. In der Realität sowie in der empirischen Forschung fällt die Unterscheidung einzelner Gruppen jedoch i.d.R. schwer. Gerade Gruppen, die auf dem politischen Parkett zu Hause sind, fördern ohne Zweifel das Interesse an Politik, unternehmen zugleich jedoch auch Rent-Seeking-Aktivitäten. Man darf jedoch nicht übersehen, dass auch organisierte Gruppen vom Olson-Typ der wirtschaftlichen Entwicklung dienen, weil sie notwendig sind, um die Präferenzen aufzunehmen, auf Probleme aufmerksam zu machen und Lösungsvorschläge in die öffentliche Debatte einzuspeisen. Zudem können sie gemeinsame Interessen mit anderen Gruppen auf dem Verhandlungsweg identifizieren und institutionelle Reformen anstoßen. Voraussetzung hierfür ist aber – wie oben erwähnt – eine gewisse Kooperationsfähigkeit der Gruppen.

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass der Wohlstand einer Nation von der Qualität der Institutionen abhängt, wobei drei institutionelle Ebenen als zentral anzusehen sind:

- die Marktverfassung,
- die Verfassung im politischen Sektor und
- die informellen Institutionen i.V.m. mit den Kommunikationsnetzen (Sozialkapital).

Nur wenn diese institutionellen Ebenen die Etablierung und stetige Verbesserung des Wettbewerbs fördern, werden sich Wachstum und Wohlstand in einer Volkswirtschaft einstellen. Mit anderen Worten: Die Politik muss glaubhaft machen (können), zwei zentrale Aufgaben[7] zu erfüllen, nämlich

(1) nicht willkürlich zu Gunsten einzelner Gruppen in Marktprozesse einzugreifen (Abwesenheit willkürlicher Interventionen) und

(2) die Regeln des Marktes im langfristigen Interesse der Bürger weiterzuentwickeln (Regelsetzung zur Verbesserung der Wettbewerbsprozesse).

Eine Politik im Sinne dieser beiden zentralen Aufgaben kann die Regierung bzw. der Gesetzgeber jedoch nur bewerkstelligen, wenn die Verfassung den Wettbewerb im politischen Sektor produktiv beschränkt, die informellen Institutionen mit der Idee einer Wettbewerbsordnung kompatibel sind und die Politik sich durch

[7] Vgl. zu diesen beiden zentralen Aufgaben auch *Vanberg* (1999; S. 220).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prinzipien bis zu einem gewissen Grad selbst bindet. In einem solchen Fall sind die Chancen, kollektive Selbstschädigungsprozesse durch eine Ad-hoc-Politik zu vermeiden, vergleichsweise groß; denn der Wettbewerb wird mittels geeigneter institutioneller Arrangements gezielt auf den traditionellen Märkten und in der Politik als Entdeckungsverfahren eingesetzt.

Ökonomisch betrachtet ist der Liberalismus also genau deshalb erfolgreich, d. h. er wirkt wohlstandsfördernd, weil das Prinzip „Freiheit in Verbindung mit Wettbewerb" auf traditionellen und politischen Märkten durch kluge Gestaltung der Spielregeln zur Geltung gebracht wird. Die Setzung bzw. Verbesserung der Spielregeln ist hierbei als eine permanente Aufgabe anzusehen, denn auf Märkten entstehen nicht nur ständig neue Produkte und Verfahren, sondern auch neue (soziale) Probleme, die institutionell gelöst werden müssen. Ein Staat, der an einer Ordnung, sei sie auch noch so freiheitlich, starr festhält, wird über kurz oder lang im Vergleich zu anderen Staaten, die institutionelle Anpassungen vornehmen, wirtschaftlich zurückfallen. Die Gestaltung eines Ordnungsrahmens zur Etablierung produktiver Wettbewerbsprozesse ist daher eine niemals endende Daueraufgabe von höchster Priorität, weil durch die institutionelle Struktur zum einen Anreize für Investitionen in Real- und Humankapital gegeben werden, die sonst womöglich ganz unterblieben, und weil geeignete Institutionen zum anderen die Produktivität von unausweichlichen Investitionen in Real- und Humankapital erhöhen. Auf diese Art und Weise wirken geeignete Institutionen wachstums- und wohlstandsfördernd. Abbildung 2 verdeutlicht dies noch einmal.

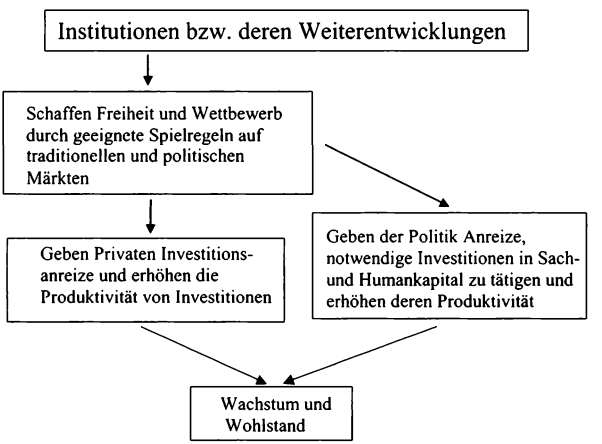


Abbildung 2: Der Einfluss von Institutionen auf Wachstum und Wohlstand

Ein Großteil des institutionellen Rahmens wird durch politische – zumeist parlamentarische – Entscheidungen geprägt und unterliegt permanenten Änderungen. Die Verfassung und die informellen Regeln, die i.d.R. nur relativ selten geändert

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden (können), geben hierbei den politischen Agenten den Anreiz, institutionelle Anpassungen zu (Un-)Gunsten des Gemeinwohls vorzunehmen. D. h. sie beeinflussen die Qualität der politischen Entscheidungen.

Im Folgenden wird der Versuch unternommen, die Institutionen möglichst vieler Staaten empirisch zu erfassen. Anknüpfungspunkt sind hierbei vier Bereiche:

(a) die Qualität der Regeln der traditionellen Märkte,

(b) der Umfang der direkten Marktinterventionen,

(c) die Qualität der politischen Verfassung (rechtsstaatliche Demokratie oder autokratische Willkürherrschaft), die ein Gradmesser für die Glaubwürdigkeit der Politik innerhalb der Bereiche (a) und (b) darstellt,

(d) die informellen Institutionen in Verbindung mit dem Sozialkapital.

Anschließend wird dann untersucht, inwiefern die gemessene institutionelle Struktur Einfluss auf Wohlstand und Wachstum hat. Vorher soll jedoch im anschließenden Abschnitt auf bisherige empirische Analysen zur Wirkung institutioneller Variablen auf Wohlstand und Wachstum eingegangen werden.

C. Bisherige wichtige Ergebnisse der empirischen Institutionenforschung

Insbesondere seit Anfang der 1990er Jahre prosperiert die empirische Institutionenforschung. Dies hat vor allem zwei Gründe. Zum einen können mit den traditionellen Variablen Arbeit, Kapital und Humankapital die Wohlstands- und Wachstumsunterschiede der Länder der Welt nur zum Teil erklärt werden. Zum anderen hat insbesondere in den letzten 12 Jahren die Erhebung und damit Verfügbarkeit von Daten über institutionelle Variablen deutlich zugenommen. Viele Organisationen stellen mittlerweile ihre Daten zum „downloaden" auf Internetseiten kostenlos zur Verfügung, andere Anbieter ermöglichen einen „Download" nach Zahlung einer Gebühr.

Die meisten institutionellen Variablen stehen als Indices zur Verfügung. Ein Grundproblem ihrer Verwendung in empirischen Analysen besteht somit darin, dass sie ordinal skaliert sind, die zu erklärenden Variablen Wohlstand und Wachstum hingegen sind kardinal skaliert. Es kann daher bei den empirischen Analysen nur darum gehen, Hypothesen über Richtungsaussagen abzulehnen bzw. durch Nicht-Ablehnung indirekt zu bestätigen. Abbildung 3 gibt einen Überblick über empirische Analysen zum Einfluss institutioneller Variablen auf Wohlstand und Wachstum.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Variable (unabhängige Variable)	Einfluss auf (abhängige Variable)	Autor / Quelle
Bürgerliche und politische Rechte	positiver Einfluss auf Wachstum und / oder Investitionen	Kormendi / Meguire (1985), Scully (1988), Gastil (1990)
Bürgerliche und politische Rechte	unbestimmter Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro / Lee (1994)
Demokratie	unbestimmter Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro (1996), (1997)
Economic Freedom Index	kein Einfluss auf BIP-Wachstum	Haan / Sturm (2000)
Economic Freedom Index	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Gwartney / Lawson / Holcombe (1999)
Economic Freedom Index	positiver Einfluss auf BIP-Niveau	Hanke / Walters (1997)
Economic Freedom Index	positiver Einfluss auf Lebensqualität	Esposto / Zaleski (1999)
Economic Freedom Index	positiver Einfluss auf BIP, BIP-Wachstum, Lebensqualität, Beschäftigung	Grubel (1998)
Economic Freedom Index einzelne Komponenten (stable monetary environment, small government production, freedom to transact with foreigners)	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Eliezer / Karras (1998)
Economic Freedom Index: Veränderungen	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Haan / Sturm (2000)
Ethnische Zersplitterung	negativer Einfluss auf Qualität der Politik	Easterly / Levine (1997), La Porta / Lopez-de-Salines / Shleifer / Vishny (1999)
Ethnische Zersplitterung	negativer Einfluss auf öffentliche Güter	Alesina / Baqir / Easterly (1999)
Fiskalischer Föderalismus	positiver Einfluss auf Qualitätsindikatoren staatlicher Tätigkeit (political freedom and stability, corruption, bureaucratic quality, judicial efficiency, quality of life, dept, openness, central bank independence)	Shah (1998)
Glaubwürdigkeit der Politik	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum und Investitionen	Brunetti / Kisunko (1997)
Inflation	negativer Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro (1995), Bruno / Easterly (1996), (1998), Fischer (1993), Grimes (1991)
Korruption	Positiver Einfluss auf unproduktive öffentliche Investitionen verbunden mit negativem Einfluss auf BIP-Wachstum	Mauro (1995), Tanzi / Davoodi (1997), Wei (1999)
Offenheit	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Sachs / Warner (1995), Edwards (1998)
Offenheit	positiver Einfluss auf Arbeitsproduktivität	Hall / Jones (1998)
Offenheit	unbestimmter Einfluss auf BIP-Wachstum	Rodrik / Rodriguez (1999)

Abbildung 3: Empirische Studien zum Einfluss institutioneller Variablen auf Wohlstand und Wachstum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Variable (unabhängige Variable)	Einfluss auf (abhängige Variable)	Autor / Quelle
Politische / institutionelle Instabilität / Unsicherheit	negativer Einfluss auf Investitionen / BIP-Wachstum	Barro (1991), Brunetti / Weder (1994), Alesina et al. (1996), Barro / Sala-i-Martin (1995)
Politische Restriktionen (Verfassung)	Positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Henisz (2000)
Preis- und Kapitalmarktkontrollen	negativer Einfluss auf BIP-Wachstum	Roubini / Sala-i-Martin (1991), Easterly (1993)
Privateigentum	positiver Einfluss auf Arbeitsproduktivität	Hall / Jones (1999)
Qualität der Bürokratie	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Mauro (1995), Evans / Rauch (1999), (2000)
Qualitätsindikatoren staatlicher Tätigkeit (rule of law, bureaucratic quality, corruption in government, risk of expropriation, government repudiation)	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro (1996), Knack / Keefer (1995), Sachs / Warner (1997)
Qualitätsindikatoren staatlicher Tätigkeit (rule of law, voice and accountability, political instability, government effectiveness, graft, regulatory burden)	positiver Einfluss auf BIP und Lebensqualität	Kaufmann / Kraay / Zoido-Lob aton (1999)
Rule of Law	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro (1996), (1997)
Soziale Kontrolle	positiver Einfluss auf Qualität der Institutionen	Ritzen / Easterly / Woolcock (2000)
Sozialkapital	Positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Hellivell / Putnam (1995), Fukuyama (1995), Easterly / Levine (1997), Knack / Keefer (1997), Zak / Knack (1998)
Staatsquote	negativer Einfluss auf Arbeitsproduktivität	Hall / Jones (1999)
Unabhängigkeit der Justiz	Positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Feld / Voigt (2002)
Unabhängigkeit der Zentralbank	negativer Einfluss auf die Inflation	Bade / Parkin (1988), Cukierman (1992), Cukierman et. al. (1993),
Ursprung des Rechts (french and socialist)	negativer Einfluss auf Qualität der Staatstätigkeit	La Porta / Lopez-de-Salines / Shleifer / Vishny (1998)
Wettbewerb	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Dutz / Hayri (1999)
Wirtschaftssystem: Sozialistisches System	negativer Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro (1991)
Wirtschaftssystem: Marktwirtschaft	positiver Einfluss auf BIP-Wachstum	Barro (1991)

Anmerkung: Viele der angegebenen Quellen können als Working Papers (z.T. als Vorversionen) aus dem Internet im PDF-Format geladen werden. Eine ergänzende Übersicht befindet sich auf der Internetseite: http: // faculty-web.at.northwestern.edu / economics / chung / growth / growth.html.

Abbildung 3: (Fortsetzung)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die beispielhaft angeführten empirischen Studien weisen nicht nur eine große Heterogenität bezüglich der erklärenden institutionellen Variablen auf, auch die Vorgehensweise zur Feststellung eines Einflusses bzw. Nicht-Einflusses der erklärenden Variablen auf die endogenen, zu erklärenden Variablen ist höchst unterschiedlich. Einige wenige Studien arbeiten ausschließlich mit Korrelationen, so beispielsweise das Fraser Institute und die Heritage Foundation. Andere stärker wissenschaftlich orientierte Studien verwenden i.d.R. Einfachregressionen, wobei neben der (den) institutionellen Variable(n) Kontrollvariablen als erklärende Variablen hinzugefügt werden. Nicht selten wird auch auch ein Standardmodell der Wachstumstheorie, z. B. ein um Humankapital erweitertes Solow-Modell, verwendet und der Einfluss institutioneller Variablen getestet, indem diese zusätzlich in das Modell eingefügt werden.

Ohne Zweifel vermitteln diese empirischen Studien die Botschaft „institutions matter". Aus institutionenökonomischer Perspektive können die Analysen jedoch nicht vollständig überzeugen. Nicht immer wird institutionenökonomisch begründet, warum zu erwarten ist, dass institutionelle Variablen einen spürbaren Einfluss auf Wachstum und Wohlstand haben. Dementsprechend werden relativ unsystematisch einzelne Variablen aus dem gesamten Spektrum herausgegriffen und auf ihren validen Einfluss hin getestet.

Werden mehrere institutionelle Variablen zugleich untersucht, so werden diese zumeist zu einem Gesamtindex zusammengefasst, auch um dem Problem der z.T. sehr hohen Korreliertheit der Variablen untereinander zu entgehen. So ermitteln das Fraser Institute und die Heritage Foundation jeweils einen Freiheitsindex, der sich aus vielen einzelnen Variablen zusammensetzt. Hierbei werden die einzelnen Variablen nach dem Eindruck von Experten mit Gewichten versehen und dann aggregiert. Dahinter steht die leitende Idee, dass Freiheit Wohlstand schafft. Institutionenökonomisch betrachtet ist dies jedoch zu undifferenziert. Wie oben erwähnt sind vier institutionelle Bereiche von zentraler Bedeutung: (a) das glaubwürdige Versprechen des Staates, die Verfassung der Märkte stetig zwecks Verbesserung der Wettbewerbsprozesse weiterzuentwickeln, (b) das glaubwürdige Versprechen des Staates, nicht willkürlich in die Marktergebnisse einzugreifen, (c) die Verfassung des politischen Sektors, die ein Maß für die Glaubwürdigkeit der Ankündigungen des Staates darstellt, und (d) die informellen Regeln i.V.m. dem Sozialkapital.

Ohne Zweifel ist die Entwicklung und Analyse einzelner institutioneller Variablen sowie aggregierter Freiheitsindices wichtig für die institutionenökonomische Forschung. Um die wirtschaftliche Entwicklung, genauer: die Unterschiede in den wirtschaftlichen Entwicklungen der Länder der Welt, zu erklären, ist jedoch eine umfassendere, institutionenökonomisch angeleitete Analyse notwendig.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Die Verdichtung der institutionellen Variablen zu Faktoren mit Hilfe der Hauptkomponentenanalyse

Ziel ist es, den systematischen Einfluss institutioneller Variablen auf Wohlstand und Wachstum der Länder der Welt darzustellen. Hierbei existieren zwei Probleme: Erstens kann man nicht mehrere institutionelle Variablen gleichzeitig in eine Regressionsschätzung aufnehmen. Weil viele dieser Variablen untereinander z.T. sehr hoch korreliert sind, lässt sich ein signifikanter Einfluss einzelner Variablen so nicht ermitteln. Zweitens führt eine relativ beliebige Aggregation einzelner Variablen zu genau einem institutionellen Faktor zu einem nicht unwesentlichen Informationsverlust. Denn möglicherweise ist es gar nicht sinnvoll, alle Variablen zu genau einem Faktor zu verdichten.

Aus institutionenökonomischer Sicht sind es – bezogen auf die Verfassung der Märkte – zwei zentrale Aufgaben (Faktoren), die der Staat (Gesetzgeber, Regierung) zu berücksichtigen hat, nämlich:

Faktor 1: Enthaltsamkeit bei den direkten Marktinterventionen,

Faktor 2: Weiterentwicklung der Spielregeln zur Schaffung und Verbesserung von Wettbewerbsprozessen.

Als Gradmesser der Glaubwürdigkeit oder Verlässlichkeit werden neben Variablen, die die institutionelle Umgebung der Wirtschaft erfassen, Variablen der politischen Verfassung mit einbezogen.

Ein gängiges Verfahren, um aus einer großen Anzahl von Variablen wenige zentrale Faktoren zu erzeugen, ist die Faktorenanalyse. Sie zählt zu den klassischen Verfahren der multivariaten Statistik (vgl. z. B. *Backhaus, Erichson, Plinke, Weiber* 2000). Zweck dieses Verfahrens ist die Strukturierung umfangreicher Datenmengen und die Herleitung zunächst hypothetischer Größen, so genannter Faktoren, welche die vorgegebenen Daten hinsichtlich ihrer Variation erklären können. Hierbei soll mit möglichst wenigen Faktoren der Hauptanteil an Variation der Merkmale (Variablen) erklärt werden. Bei der Hauptkomponentenanalyse als einer einfachen und weit verbreiteten Form der Faktorenanalyse, die im Folgenden angewandt wird, erfolgt die Faktorenextraktion nach dem Kriterium, dass der erste extrahierte Faktor möglichst viel der gemeinsamen Variation der Messwerte erklären soll, der zweite möglichst viel jener gemeinsamen Variation, die übrig bleibt, wenn der erste Faktor bereits berücksichtigt wurde, usw. Zudem wird vorausgesetzt, dass die gesuchten Faktoren unabhängig voneinander sind. Zur Durchführung der Hauptkomponentenanalyse werden folgende Schritte durchgeführt:

(1) Auswahl der institutionellen Variablen nach inhaltlichen Kriterien (passen sie zu den genannten zwei Faktoren?) und dem Kriterium der Verfügbarkeit.

(2) Betrachtung der Korrelationsmatrix und Analyse der Beziehungen: Es sollten nur untereinander korrelierte Variablen in die Analyse einbezogen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(3) Ermittlung der optimalen Faktoren-Anzahl: Zwar ist aufgrund der institutionenökonomischen Überlegungen die Anzahl der Faktoren auf zwei festgesetzt; jedoch muss überprüft werden, ob dies auch aus empirischer Sicht die optimale Anzahl ist.

(4) Ermittlung und Rotation der Faktor-Matrix: Dies ist notwendig, um die Ergebnisse nachvollziehbarer darstellen und interpretieren zu können.

(5) Errechnung der Faktorwerte und Darstellung des rotierten Faktorladungsplots.

Variable	Erläuterung	Quelle
gp	Staatsproduktion im Verhältnis zum BIP	Fraser Institute: James Gwartney und Robert Lawson, zusammen mit Dexter Samida; http: // www.freetheworld.com / download.html
pc	Umfang direkter Preiskontrollen	
tt	Einnahmen durch „Besteuerung" des Außenhandels bezogen auf Ex- bzw. Importe	
pb	Anteil der Einlagen, die bei privaten Banken gehalten werden	
cc	Konvertierungsfreiheit	
fa	Freiheit, Fremdwährungseinlagen im In- und Ausland zu halten	
cf	Freiheit, Portfolioinvestitionen mit Ausländern zu tätigen	
rc	Schutz der Eigentumsrechte, auch Risiko der Enteignung durch den Staat	
vc	Sicherung von Verträgen; auch Risiko, daß der Staat selbst Verträge / Versprechen bricht	
rl	Rechtsstaatlichkeit und unabhängige Gerichtsbarkeit	
si	Volatilität der Inflation, gemessen als Standardabweichung der jährlichen Inflationsrate	
bq	Qualität der Verwaltung	International Country Risk Guide, General Collection of Political Risk Indicators; http: // www.countrydata.com / datasets /
fp	Freie Presse	Freedom House; http: // www.freedomhouse.org /
polco	Index politischer Restriktionen	Witold J. Henisz http: // www-management.wharton.upenn.edu / henisz / POLCON / ContactInfo.htm

Abbildung 4: Institutionelle Variablen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit die empirischen Analysen aussagekräftig sind, müssen drei Voraussetzungen bezüglich der institutionellen Daten erfüllt sein: (a) Sie sollten für möglichst viele Länder und auch für möglichst viele Zeitpunkte verfügbar sein. (b) Sie sollten in einem inhaltlichen Zusammenhang zu den genannten Faktoren stehen und auch untereinander eine gewisse Korreliertheit aufweisen. (c) Die Anbieter der Daten sollten über eine gewisse Reputation verfügen. Unter Berücksichtigung dieser Punkte wurden folgende Variablen ausgewählt (siehe Abbildung 4).

Die Variable gp (Staatsproduktion zu BIP) drückt den Umfang öffentlicher Produktion aus. Dahinter steht die Auffassung, dass der Staat zwar öffentliche Güter bereitstellen muss, d. h. für die Finanzierung und den Umfang sowie die Qualität von Kollektivgütern sorgen muss, aber die direkte Produktion den Privaten überlassen soll. Der Umfang willkürlicher und somit annahmegemäß schädlicher Eingriffe in die Preisstruktur der Volkswirtschaft wird durch die Variable pc (Umfang direkter Preiskontrollen) ausgedrückt. Für den Bankensektor beschreibt dies die Variable pb (Anteil der Einlagen, die bei privaten Banken gehalten werden). Ob ein freier Güterhandel mit ausländischen Handelspartnern möglich ist, wird von der Variable tt (Einnahmen durch „Besteuerung" des Außenhandels bezogen auf Ex- bzw. Importe) ausgedrückt.

Die Kapitalverkehrsseite des Außenhandels wird durch die Variablen cc (Konvertierungsfreiheit), fa (Freiheit, Fremdwährungseinlagen im In- und Ausland zu halten) sowie cf (Freiheit, Portfolioinvestitionen mit Ausländern zu tätigen) gemessen. Die Möglichkeit, das Kapital von der heimischen Volkswirtschaft in eine ausländische zu transferieren, stellt einen zentralen Disziplinierungsmechanismus für die Regierungen dar. Die drei Variablen rc (Schutz der Eigentumsrechte, auch Risiko der Enteignung durch den Staat), vc (Sicherung von Verträgen; auch Risiko, dass der Staat selbst Verträge / Versprechen bricht) und rl (Rechtsstaatlichkeit und unabhängige Gerichtsbarkeit) geben Auskunft, in welchem Umfang Eigentumsrechte gewährt und private Tauschakte zum wechselseitigen Vorteil ermöglicht werden. Es handelt sich mithin um grundlegende Voraussetzungen für die Funktionsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Mit der Variable si (Volatilität der Inflation, gemessen als Standardabweichung der jährlichen Inflationsrate) wird ausgedrückt, dass eine Inflationspolitik, die zu hohen volatilen Inflationsraten führt, negativ auf die Investitionen und das Wachstum wirkt. Dieser Zusammenhang ist mittlerweile durch die empirische Forschung in der Geldpolitik gut abgesichert.

Diese Variablen werden alle vom „Fraser Institute" erhoben und veröffentlicht. Es sind Indexreihen mit dem höchsten bzw. besten Wert 10 und dem niedrigsten bzw. schlechtesten Wert 0.

Vom „International Country Risk Guide" wird die Variable bq (Qualität der Verwaltung) gemessen. Es wird hierbei versucht, die Ausbildung der Verwaltungsbeamten, die Unabhängigkeit von politischem Druck bzw. von Repressalien und die Kontinuität der Verwaltungsarbeit, vor allem wenn die Regierung wechselt, zu erfassen. Die Variablen fp (freie Presse) und polco (Index politischer Restriktio-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen) stellen konstitutionelle Variablen dar. Die Möglichkeit, die Regierungsarbeit kritisch zu begleiten, ist nur gegeben, wenn Pressefreiheit gegeben ist. Dies wird von der Variable fp erfasst, die vom „Freedom House" veröffentlicht wird. Weitere Restriktionen gegen willkürliches staatliches Handeln werden von Withold Henisz mit der Variable polco gemessen. Henisz macht die politische Stabilität anhand des Umfangs der Veto-Spieler gegen willkürliches Regierungshandeln fest. Diese Variablen wurden so transformiert, dass der Kleinstwert wiederum jeweils 0 und der Maximalwert jeweils 10 beträgt. Sie sind für 80 Staaten (der Staaten-Sample ist in Anhang 1 abgedruckt) erhältlich sowie für die Jahre 1990, 1995 und 1999.

Bevor nun die Variablen zu Faktoren verdichtet werden, müssen sie auf ihre Geeignetheit getestet werden. Daher soll zuerst die Korrelationsmatrix betrachtet werden (Abbildung 5).

Die Korrelationsmatrix belegt, dass alle Variablen positiv miteinander korreliert sind. Die Korrelationskoeffizienten schwanken in einer Bandbreite von 0,226 bis 0,940. Einen genaueren Anhaltspunkt für die Geeignetheit der Variablen bietet über die Korrelationsmatrix hinaus das MSA-Kriterium (Measure of Sampling Adequacy). Die MSA-Werte können an der Diagonalen der Anti-Image-Korrelationsmatrix abgelesen werden.[8] Nach *Kaiser* und *Rice* (1974) gilt folgende Bewertung für die Diagonal-Elemente: 0,9 erstaunlich, 0,8 verdienstvoll, 0,7 ziemlich gut, 0,6 mittelmäßig, 0,5 kläglich, und kleiner als 0,5 gilt als untragbar. Die MSA-Werte der Variablen sind in Abbildung 6 aufgeführt. Der kleinste Wert liegt immer noch klar über 0,8. Damit steht der Durchführung der Faktorenanalyse in Form der Hauptkomponentenanalyse nichts mehr im Wege.

Wie oben erwähnt, ist die Anzahl der zu extrahierenden Faktoren aufgrund theoretischer Überlegungen vorgegeben. Die Variablen sollen zu den beiden Faktoren „Abwesenheit willkürlicher Eingriffe des Staates in die Wirtschaft" und „Qualität der Spielregeln für den Markt" verdichtet werden. Es muss jedoch geprüft werden, ob diese Faktorenanzahl auch mit empirischen Kriterien in Einklang steht. Ein gängiges Kriterium zur Festlegung der optimalen Anzahl zu extrahierender Faktoren ist der Eigenwert der Faktoren. Dieser gibt an, wieviel von der Gesamtvarianz aller Variablen durch diesen Faktor erfasst werden. Abbildung 7 zeigt, wie die Eigenwerte pro hinzugefügtem Faktor sukzessive abnehmen.

Ist der Eigenwert eines Faktors kleiner als 1, erklärt er weniger als die Varianz einer einzigen Variablen, er wird deshalb nach dem Kaiser-Kriterium (vgl. *Kaiser* 1960) für unbedeutend erklärt. D.h. nur Faktoren, die Eigenwerte größer als eins besitzen, sollen gemäß des Kaiser-Kriteriums berücksichtigt werden. Dies gilt noch für Faktor 2, nicht jedoch für die Faktoren 3, 4 und alle weiteren. Die optimale Faktoranzahl ist somit aus empirischer Sicht ebenfalls zwei.

---

[8] Die Anti-Image-Korrelation zweier Variablen ist gleich dem negativen Wert des partiellen Korrelationskoeffizienten dieser Variablen, bei dem der Einfluss der anderen restlichen Variablen herausgerechnet ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	cc	Cf	pb	tt	rl	vc	rc	fa	si	pc	gb	polco	bq	fp
cc	1													
cf	0,697	1												
pb	0,502	0,555	1											
tt	0,560	0,573	0,369	1										
rl	0,447	0,531	0,307	0,482	1									
vc	0,564	0,592	0,406	0,614	0,628	1								
rc	0,498	0,575	0,440	0,574	0,694	0,840	1							
fa	0,940	0,675	0,504	0,500	0,459	0,542	0,502	1						
si	0,281	0,397	0,314	0,285	0,388	0,546	0,451	0,278	1					
pc	0,579	0,615	0,607	0,408	0,444	0,510	0,507	0,580	0,269	1				
gb	0,519	0,585	0,651	0,351	0,329	0,479	0,399	0,499	0,363	0,5488	1			
polco	0,541	0,569	0,495	0,462	0,442	0,584	0,612	0,503	0,226	0,561	0,520	1		
bq	0,408	0,470	0,473	0,484	0,593	0,718	0,699	0,398	0,499	0,457	0,451	0,517	1	
fp	0,498	0,630	0,533	0,454	0,519	0,591	0,644	0,488	0,377	0,528	0,545	0,732	0,535	1

Erläuterung: Die Korrelationen basieren auf drei Zeitpunkten (1990, 1995, 1999) und 80 Staaten. Alle Korrelationen sind signifikant auf einem 1%-Niveau.

Abbildung 5: Die Korrelationsmatrix

Variable	cc	Cf	pb	tt	rl	vc	rc	fa	si	pc	gb	polco	bq	fp
MSA	0,820	0,958	0,889	0,941	0,935	0,887	0,891	0,824	0,888	0,957	0,918	0,907	0,944	0,922

Abbildung 6: MSA-Werte der Variablen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anzahl der Faktoren	1	2	3	4	5	6
Eigenwert	7,72	1,34	0,96	0,80	0,53	0,53

Abbildung 7: Eigenwerte der Faktoren

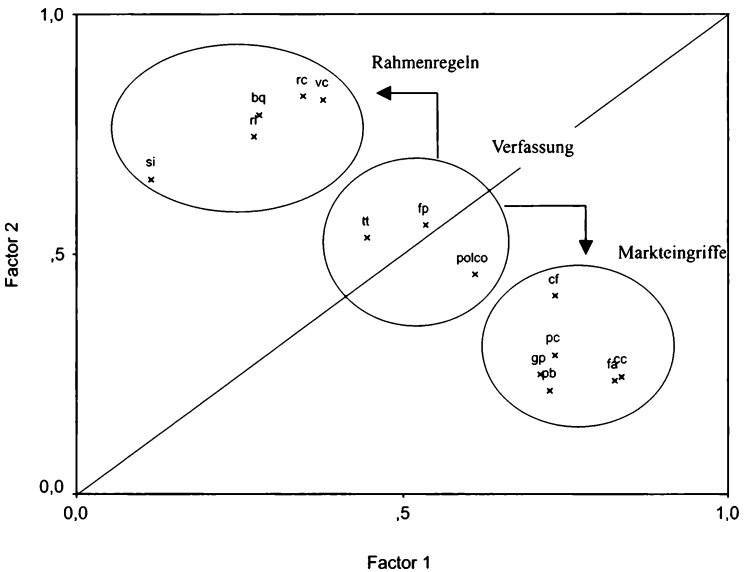


Abbildung 8: Rotierter Plot der Faktorladungen

Das Ergebnis der Hauptkomponentenanalyse ist in Abbildung 8 dargestellt. Es zeigt sich, dass Faktor 1 in einer relativ engen Beziehung zu den Variablen cf (Freiheit, Portfolioinvestitionen mit Ausländern zu tätigen), pc (Umfang direkter Preiskontrollen), gp (Staatsproduktion im Verhältnis zum BIP), pb (Anteil der Einlagen, die bei privaten Banken gehalten werden), fa (Freiheit, Fremdwährungseinlagen im In- und Ausland zu halten) und cc (Konvertierungsfreiheit) steht. Dieser Faktor lässt sich somit als der Umfang direkter Markteingriffe von Seiten des Staates interpretieren. Oder anders ausgedrückt: als der Umfang der durch den Staat gewährten Freiheiten.

Faktor 2 wird vorwiegend von den Variablen si (Variablilität der Inflationsrate), rl (Rule of Law), bq (Qualität der Bürokratie), rc (Schutz der Eigentumsrechte, auch Risiko der Enteignung durch den Staat) und vc (Sicherung von Verträgen; auch Risiko, dass der Staat selbst Verträge / Versprechen bricht) getragen. Dieser Faktor kann daher als Indikator für die Qualität der Spielregeln des Marktes interpretiert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Variablen tt („Besteuerung" des Außenhandels), fp (freie Presse) und polco (politische Restriktionen) wirken auf beide Faktoren. Sie können als Verfassungsvariablen interpretiert werden. Bei polco und fp liegt diese Interpretation nahe. Dass tt in einem engen Verhältnis zu den anderen Verfassungsvariablen steht und auch als eine solche Verfassungsvariable interpretiert werden kann, erklärt sich durch die disziplinierende Wirkung des Außenhandels auf die Politik: Eine Politik, die eine wenig verlässliche Rahmenordnung für den Markt schafft und dazu noch in die Marktergebnisse direkt eingreift, wird solche Ineffizienzen bei der Güterproduktion generieren, dass eine Gütersubstitution zu Gunsten des Auslands eintreten wird. Das wiederum hat eine disziplinierende Wirkung, denn die wirtschaftliche Situation und damit die Zufriedenheit der Bevölkerung verschlechtern sich. Die Außenhandelsfreiheit kann daher als eine Verfassungsvariable i.w.S. aufgefasst werden. Wird Außenhandelsfreiheit nicht oder nur in einem sehr geringen Umfang gewährt, entfällt ein wichtiger Anreiz, Politik im Sinne der Bürger zu machen.

E. Der Einfluss zentraler institutioneller Faktoren auf Wohlstand und Wachstum: Regressionen und Korrelationen

Nachdem im vorherigen Abschnitt die zwei zentralen institutionellen Faktoren „Umfang staatlicher Interventionen in die Marktergebnisse" (Faktor 1) und „Qualität der Spielregeln des Marktes" (Faktor 2) mittels einer Hauptkomponentenanalyse aus zahlreichen institutionellen Variablen extrahiert wurden, stellt sich nun die Frage des Einflusses dieser Faktoren auf den Wohlstand und das Wachstum der Nationen. Es wurde jedoch oben bereits erwähnt, dass nicht nur die formellen, sondern auch die informellen Institutionen i.V.m. dem Sozialkapital einen spürbaren Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung der Staaten haben. Hinsichtlich dieser Variablen bestehen jedoch erhebliche Messprobleme. Für kleine Staatensample sind Vertrauensindices oder Indexreihen über die Organisiertheit in Gruppen verfügbar, nicht jedoch für die Bandbreite von 80 Ländern. Wir müssen uns daher hier damit begnügen, die informellen Institutionen bzw. das Sozialkapital mit der alleinigen Variable Eth „ethnisch-linguistische Zersplitterung" abzubilden.[9] Diese Variable, die angibt, wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, dass zwei Gesellschaftsmitglieder, die sich zufällig treffen, ein und derselben ethnisch-linguistischen Gruppe angehören, wurde aufgrund ihrer extremen Streuung logarithmiert und vorher linear transformiert.

Neben den institutionellen Variablen sollen im Folgenden auch traditionelle Variablen der Wachstumstheorie in die empirische Analyse einbezogen werden.[10]

---

[9] Die Verwendung dieser Variable als eine Art „Proxie" ist allerdings keineswegs unüblich.

[10] Diese Vorgehensweise entspricht dem so genannten „extreme bounds test", der von *Leamer* (1983) und (1985) in die Literatur eingeführt und von *Levine* und *Renelt* (1992) ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es handelt sich zum einen um die Variablen Inv, die Investitionsquote (Investitionen zu BIP), School, die Schulbesuchsquote, die angibt, wieviel Prozent der Population, die eine Grund- oder weiterführende Schule besuchen könnten bzw. müssten, dies tun. Und zum anderen handelt es sich bei den Wachstumsschätzungen um das Bevölkerungswachstum Pop, von dem angenommen wird, dass es sich proportional zum Arbeitskräftepotential entwickelt und negativ auf Wohlstand und Pro-Kopf-Wachstum wirkt, und um das Niveau des realen BIP pro Kopf zu Beginn des betrachteten Zeitraums, von dem angenommen wird, dass es aufgrund von Aufholprozessen mit einem negativen Vorzeichen in die Wachstumsschätzungen eingeht. Des weiteren wird ein Dummy Öl für die Öl exportierenden Länder (Congo Rep., Gabon, Iran, Oman, Trinidad and Tobago, Venezuela) und ein Dummy Trans für die mittel- und osteuropäischen Transformationsländer (Bulgaria, CzechRep., Hungary, Poland, Romania) in den Schätzansatz aufgenommen. Die Quellen der Daten können der Abbildung 9 entnommen werden.

Die abhängigen Variablen sind zum einen das logarithmierte reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf zu konstantem Dollar und zum anderen die Wachstumsrate des realen Pro-Kopf-BIP als Differenzen des natürlichen Logarithmus'. Weil davon auszugehen ist, dass institutionelle und andere Variablen mit Zeitverzögerungen auf Wachstum und Wohlstand wirken, werden Time Lags im Schätzansatz berücksichtigt. Zudem wird bei den Wachstumsschätzungen ein Error-Correction-Term (ECT) berücksichtigt, der in ähnlicher Form aus den Engel-Granger-Kointegrations-Ansätzen bekannt ist.[11] Der ECT stellt das Residuum der Schätzung Ia dar. Ein positiver (negativer) ECT zeigt an, dass das geschätzte Pro-Kopf-BIP kleiner (größer) ist als das tatsächliche. Wenn das Schätzmodell eine gute Approximation der Realität darstellt, wird eine Anpassung in Richtung der geschätzten Größe erfolgen, d. h. der ECT wird mit einem negativen Vorzeichen in die Wachstumsschätzung eingehen. Abbildung 10 zeigt die Ergebnisse von 4 Schätzgleichungen.

---

breitet wurde. Weist eine neue Variable – hier die institutionellen Variablen – bei diesem Verfahren eine hinreichende Signifikanz auf, so wird sie als valide angesehen, d. h. die Hypothese, dass sie das Wachstum direkt beeinflusst, kann nicht abgelehnt werden. Besteht hingegen eine neue (institutionelle) Variable nicht den „extreme bounds test", bedeutet das nur, dass sie keinen direkten zusätzlichen Einfluss auf das Wachstum ausübt. Keinesfalls darf man den voreiligen Schluss ziehen, dass diese Variable in keinem Zusammenhang zum Wachstum steht. Um dies zu ergründen, sind weitere Analysen notwendig, wobei die Zahl der „klassischen" Einflussvariablen sukzessive reduziert wird. Vgl. hierzu *Sala-i-Martin* (1997). Eine Analyse des Einflusses der beiden institutionellen Faktoren ohne die üblichen Einflussvariablen der Wachstumstheorie findet sich bei *Leschke* (2000).

[11] Normaler Weise ist der ECT das verzögerte Residuum bei Zeitreihenanalysen. Hier wird das Residuum aus einer Querschnittsanalyse gewonnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Variable		Quelle
Eth	Ethnisch-linguistische Zersplitterung	Global Development Network Growth Database, Social Indicators and Fixed Factors, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm.
Inv	Investitionsquote	Global Development Network Growth Database, Macro Time Series, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm.
School	Durchschnittliche Schulbesuchsquote	Barro, Robert J. and Jong-Wha Lee, International Data on Educational Attainment: Updates and Implications (April 2000), http: // www.cid.harvard.edu / ciddata / ciddata.html; Global Development Network Growth Database, Social Indicators and Fixed Factors, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm; United Nations Development Project (1999): Human Development Report 1999: Getty Center for Education in the Arts, http: // www.undp.org / hdro / indicators.html.
Pop	Bevölkerungswachstum	Global Development Network Growth Database, Macro Time Series, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm.
Öl	Dummy für Öl exportierende Länder	Global Development Network Growth Database, Social Indicators and Fixed Factors, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm.
Trans	Dummy für Transformationsländer	Global Development Network Growth Database, Social Indicators and Fixed Factors, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm.
Y	Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, umgerechnet zu Kaufkraftparitäten als Log	Global Development Network Growth Database, Macro Time Series, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm; United Nations Development Project (1999) Human Development Report 1999: Getty Center for Education in the Arts, http: // www.undp.org / hdro / indicators.html.
$Y_t - Y_{t-1}$	Reales Pro-Kopf-Wachstum, konstanter $ als Log-Diff.	Global Development Network Growth Database, Macro Time Series, William Easterly and Hairong Yu, World Bank, http: // www.worldbank.org / research / growth / GDNdata.htm; Internationaler Währungsfonds, http: // www.imf.org / external / pubs / ft / weo / 2002 / 01 / data / .

Abbildung 9: Weitere Variablen und deren Quellen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Regression	Ia	Ib	IIa	IIb
abhängige Variable (log.)	*Y*90	*Y*99	*Y*99 – *Y*90	*Y*99 – *Y*90
Konstante	6.824 (17.35)	7.159 (16.59)	n.s.	961.301 (965.74)
Faktor1 / 90	0.474 (8.52)	0.550 (9.68)	n.s.	n.s.
Faktor1 / 95 – Faktor1 / 90		0.221** (1.90)	0.110* (2.28)	0.122 (2.73)
Faktor1 / 99 – Faktor1 / 95		n.s.	n.s.	n.s.
Faktor2 / 90	0.519 (8.92)	0.674 (11.08)	0.097 (4.38)	n.s.
Faktor2 / 95 – Faktor2 / 90		0.437 (4.02)	0.277 (5.77)	0.173 (4.10)
Faktor2 / 99 – Faktor2 / 95		n.s.	0.149 (3.08)	0.117 (2.79)
Eth (log.)	0.336 (3.48)	0.355 (4.12)	0.049 (3.25)	n.s.
School7590 (log.)	0.442 (3.44)			n.s.
School7590 – School8599 (log.)				n.s.
School7599 (log.)		0.325* (2.28)		
Inv7590 (log.)	n.s.			0.216 (2.76)
Inv8599 – Inv7590 (log.)				0.566 (5.52)
Inv7599 (log.)		n.s.		
Öl	0.508 (2.75)	0.423* (2.52)	n.s.	n.s.
Trans	n.s.	n.s.	960.217* (962.37)	960.199* (962.39)
ECT			960.211 (964.20)	960.242 (964.97)
*Y*90 (log.)			n.s.	0.088 (4.47)
Pop75 – 90 (log.)	n.s.			
Pop75 – 99		n.s.		n.s.
DW	1.68	1.99	2.11	1.96
aR2	0.84	0.90	0.49	0.61

Alle Koeffizienten sind auf dem 1%- Niveau gesichert, bis auf:
* signifikant auf dem 5%-Niveau,
** signifikant auf dem 10%-Niveau,
n.s. nicht signifikant auf dem 10%-Niveau.

Abbildung 10: Regressionen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die abhängige Variable in Schätzansatz Ia ist das reale Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt des Jahres 1990 von 80 Staaten. Von den unabhängigen Variablen weisen die Konstante, der Dummy der Öl exportierenden Länder sowie die Variablen „durchschnittliche Schulbesuchsquote der Jahre 1975 bis 1990" (School7590), „ethnisch-linguistische Zersplitterung" (Eth) sowie die beiden institutionellen Faktoren (Faktor1/90 und Faktor2/90) eine hinreichende Signifikanz (5%-Niveau) auf. Erstaunlich ist, dass die Investitionsquote nicht diese Signifikanz erreicht. Obschon diese Variable in vielen Schätzungen, die keine institutionellen Variablen berücksichtigen, eine zentrale Rolle spielt, verliert sie anscheinend diese Rolle, wenn man institutionelle Variablen systematisch berücksichtigt. Mit Blick auf die Politik lässt sich somit sagen, dass neben dem Humankapital die Institutionen maßgeblich für den Wohlstand verantwortlich sind. Sie stellen die Bedingungen dar, die Investitionen und Wohlstand initiieren.

Schätzgleichung Ib mit dem realen Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt des Jahres 1999 als abhängige Variable zeigt ein ähnliches Ergebnis. Wiederum besitzen die institutionellen Faktoren eine sehr große Erklärungskraft. Und wiederum weist die Investitionsquote keine hinreichende Signifikanz auf. Weiterhin fällt auf, dass die institutionellen Faktoren zeitverzögert auf das Bruttoinlandsprodukt wirken: Faktor 1 und Faktor 2 des Jahres 1990 sind signifikant, genau wie die Faktordifferenzen „Faktor195 – Faktor190" und „Faktor295 – Faktor290". Nicht signifikant sind hingegen die Faktordifferenzen „Faktor199 – Faktor195" und „Faktor299 – Faktor295". Der zeitliche Abstand zum Jahr 1999 scheint zu kurz zu sein. Bezogen auf die Politik bedeutet dies, dass institutionelle Reformen zumeist erst nach einigen Jahren den Wohlstand spürbar beeinflussen.

Auch die Schätzungen des Wachstums des realen Pro-Kopf-BIP – gemessen als Log-Differenz des realen BIP pro Kopf der Jahre 1999 und 1990 – zeigen interessante Ergebnisse. In Schätzgleichung IIa werden keine Investitionen in Real- und Humankapital berücksichtigt, und auch das Bevölkerungswachstum bleibt unberücksichtigt. Die Konstante weist genau wie der Öl-Dummy nicht die notwendige Signifikanz auf (5%-Niveau), der Transformations-Dummy hingegen hat einen signifikanten Einfluss, d. h. die Transformationsstaaten wachsen bei sonst gleichen Bedingungen langsamer als die anderen Staaten. Das ist unmittelbar verständlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Transformation eine komplette Umgestaltung der Institutionen bedeutet und die Anpassung der informellen Regeln erst mit einiger Zeitverzögerung erfolgen kann. Bezüglich der institutionellen Faktoren ist zu erkennen, dass lediglich das 1999er Niveauwert von Faktor 2 einen schwachen Einfluss auf das Wachstum ausübt. Einen vergleichsweise starken Einfluss weisen dem gegenüber die Faktordifferenzen „Faktor1/95 – Faktor1/90" und „Faktor2/95 – Faktor2/90" aus. Die Faktordifferenz „Faktor2/99 – Faktor2/95" übt hingegen nur einen schwächeren Einfluss auf das Wachstum aus, und die Faktordifferenz „Faktor1/99 – Faktor1/95" liefert überhaupt keinen signifikanten Erklärungsbeitrag. Einen schwachen signifikanten Einfluss hat auch Eth, die ethnisch-linguistische Zersplitterung. Dass ärmere Staaten gegenüber reicheren auf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

holen, kann hier nicht ohne weiteres bestätigt werden, der 1990er Startwert des Pro-Kopf-BIP ist nicht signifikant. Signifikant hingegen ist der Fehlerkorrekturterm „ECT". Das bedeutet: Staaten die im Startjahr 1990 reicher (ärmer) sind als es ihre Institutionen und die Humankapitalausbildung erwarten lassen, wachsen langsamer (schneller). Insgesamt können mit diesem einfachen Schätzansatz knapp 50% der Wachstumsvarianz der 80 Staaten erklärt werden. Das Schätzmodell gibt einen ersten Hinweis darauf, dass Institutionen, genauer: institutionelle Reformen, zeitverzögert das Wachstum beeinflussen.

Es stellt sich jedoch die Frage, welchen Stellenwert die institutionellen Faktoren in einem Schätzansatz, der zusätzlich Real- und Humankapitalinvestitionen sowie das Bevölkerungswachstum berücksichtigt, einnehmen. Ökonomisch gesehen wird mittels eines solchen Ansatzes überprüft, ob die institutionellen Variablen neben dem Investitionskanal (Anreize für Investitionen) einen weiteren Einflusskanal auf Wachstum und Wohlstand besitzen. Oben wurde diesbezüglich die Hypothese aufgestellt, dass Institutionen die Produktivität von Investitionen erhöhen und auf diese Weise wachstumsfördernd wirken.

Auch die Einbeziehung der traditionellen Variablen der Wachstumstheorie in die Regressionsgleichung IIb widerlegt nicht die These, dass Institutionen das Wachtum spürbar beeinflussen. Erstens zeigt sich, dass die „School"-Variablen keinen signifikanten Erklärungsbeitrag liefern; wahrscheinlich ist ihre Wirkung nur langfristiger feststellbar; jedoch beeinflussen sowohl die Investitionsquote „Inv7590" als auch die Veränderung der Investitionsquote „Inv8599 – Inv7590" das Wachstum. Wiederum keinen signifikanten Erklärungsbeitrag liefert das Bevölkerungswachstum. Ebenso ist auch kein signifikanter Beitrag der ethnisch-linguistischen Zersplitterung feststellbar.[12] Wiederum signifikant ist hingegen der Transformations-Dummy und diesmal auch die Konstante. Der Einfluss der institutionellen Faktoren ist ähnlich wie in Schätzgleichung IIa. Die 1990er Startwerte der Faktoren sind nicht signifikant, die Faktorveränderungen zwischen 1990 und 1995 hingegen schon. Einen schwächeren signifikanten Einfluss liefert die Faktordifferenz „Faktor2/99 – Faktor2/95". Während sich der Einfluss von Faktor 1, genauer: der Differenz „Faktor1/95 – Faktor1/90", im Vergleich zur Regression IIa noch verstärkt hat, ist der Einfluss von Faktor 2 leicht gesunken. Insgesamt ist der Erklärungswert der institutionellen Faktoren weiterhin hoch, zumal der Koeffizient des Fehlerkorrekturterms sogar betragsmäßig größer geworden ist. Aufholprozesse ärmerer Staaten sind c.p. wiederum nicht auszumachen. Im Gegenteil: Der Startwert des 1990er Pro-Kopf-BIP ist sogar positiv. Das heißt, reichere Staaten wachsen schneller. Dies gilt jedoch nur, wenn dieser Wohlstand in Einklang mit den institutionellen Bedingungen steht; denn ansonsten sorgt der Fehlerkorrekturterm für einen gegenteiligen Einfluss.

Insgesamt kann die Hypothese, dass institutionelle Faktoren einen wichtigen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Entwicklung leisten, nicht abgelehnt werden.

---

[12] Dies deutet darauf hin, dass diese Variable vorwiegend über den Investitionskanal wirkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Um Wachstumsprozesse zu initiieren, muss der Ordnungsrahmen stetig verbessert werden. Ein Land, dass seine Institutionen nicht ständig anpasst, fällt im Wachstum zurück. Hierbei reicht es in keinem Fall aus, dass sich der Staat aus dem Wirtschaftsgeschehen mehr und mehr zurückzieht, vielmehr muss er eine verlässliche Rahmenordnung verankern, durch welche erwünschte Wettbewerbsprozesse erst ermöglicht werden, und diese stetig an neue Gegebenheiten anpassen. Das ist seine wichtigste Aufgabe.

Nach der Präsentation der Ergebnisse der Cross-Country-Analyse mit den beiden zentralen institutionellen Faktoren „Umfang staatlicher Interventionen in die Marktergebnisse" (Faktor 1) und „Qualität der Spielregeln des Marktes" (Faktor 2) stellt sich abschließend noch die Frage, welche der einzelnen institutionellen Variablen einen besonderen Erklärungsgehalt haben. Ein erster Eindruck lässt sich gewinnen, wenn man die Faktorladungen aus Abbildung 8 betrachtet. Hier laden die Variablen rc, vc, bq und rl relativ hoch auf den Faktor 2 hoch, der wiederum in einer verhältnismäßig engen Beziehung zu Wachstum und Wohlstand steht. Genauer soll nun anhand von Korrelationen mit dem realen Bruttoinlandsprodukt pro Kopf getestet werden. Zuerst werden einfache Korrelationen nach Pearson vorgenommen, dann kontrollierte, partielle Korrelationen, wobei die Variablen „Investitionsquote" (Inv7590 und Inv7599), „Humankapital" (school7590 und School7599), „ethnisch-linguistische Zersplitterung" (eth) (alle in gelogter Form) und der Dummy Öl exportierender Länder als Kontrollvariablen fungieren. Die Korrelationen zwischen der jeweiligen institutionellen Variable und dem realen Bruttoinlandsprodukt pro Kopf werden für die Jahre 1990 und 1999 ausgewiesen. Abbildung 11a zeigt die Ergebnisse.

Die Korrelationen zeigen, dass jede einzelne Variable eine signifikante Beziehung zu der Wohlstandsvariable „BIP pro Kopf" aufweist, wobei die Beziehungen der Variablen bq (Qualität der Verwaltung), vc (Vertragssicherheit) und gp (Staatsproduktion) zum BIP pro Kopf als besonders eng einzustufen sind. Weniger enge Beziehungen zum Pro-Kopf-BIP weisen hingegen die Variablen si (Varianz der Inflationsrate) für das Jahr 1990 und die Verfassungsvariablen tt (Außenhandelsfreiheit) sowie polco (politische Restriktionen) für das Jahr 1999 auf, wenn man auf den partiellen Korrelationskoeffizienten abstellt.

Wie sieht nun das Ergebnis aus, wenn man nicht Niveau-, sondern Wachstumsgrößen betrachtet? Um den Einfluss der institutionellen Variablen auf das Wachstum des realen BIP pro Kopf zu testen, werden wiederum Korrelationen angeführt, und zwar zwischen der gelogten Differenz des Pro-Kopf-BIP von 1999 und 1990 (Wachstum innerhalb dieses Zeitraums) und dem 1990er-Niveau der institutionellen Variablen auf der einen und den Differenzen der institutionellen Variablen der Jahre 1995 und 1990[13] auf der anderen Seite. Die Ergebnisse zeigt Abbildung 11b.

[13] Dieser Zeitraum wurde gewählt, weil ein Ergebnis der oben dargelegten Regressionsanalysen ist, dass die institutionellen Variablen erst mit Verzögerung auf das BIP wirken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Variable		cc	cf	pb	pc	gp	rl	vc	rc	fa	si	bq	tt	fp	polco
Korrelations-koeffizienten nach Pearson	1990	0,60	0,67	0,57	0,59	0,62	0,57	0,78	0,77	0,61	0,30	0,72	0,70	0,66	0,71
	1999	0,59	0,66	0,61	0,58	0,61	0,63	0,77	0,76	0,53	0,53	0,77	0,70	0,79	0,60
Partieller Korrelations-koeffizienten	1990	0,42	0,56	0,43	0,43	0,54	0,40	0,66	0,54	0,45	0,32	0,67	0,47	0,40	0,48
	1999	0,40	0,41	0,49	0,50	0,64	0,45	0,52	0,46	0,40	0,53	0,65	0,35	0,54	0,26

Erläuterungen: Sample umfasst 80 Staaten – siehe Anhang 1.

Kontrollvariablen der partiellen Korrelationen sind „Inv" und „School" in Log-Form der Jahre 1975 – 1990 und 1975 – 1999 sowie „eth" in Log-Form und der Dummy ÖL exportierender Länder.

Alle Korrelationskoeffizienten sind auf einem 1%-Niveau gesichert.

Abbildung 11a: Korrelationen zwischen den institutionellen Variablen und dem realen Bruttoinlandsprodukt pro Kopf für die Jahre 1990 und 1999

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Variable		cc	cf	pb	pc	gp	rl	vc	rc	fa	si	bq	tt	fp	polco
Korrelations-koeffizienten nach Pearson	Niveau 1990	0,31	0,31	0,30	0,32	0,35	n.s.	0,30	0,28	0,28	0,33	n.s.	n.s.	0,34	0,32
	Veränderung	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0,26	0,33	0,22	n.s.	0,24	0,33	n.s.	n.s.	n.s.
Partieller Korrelations-koeffizienten	Niveau 1990	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0,25	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
	Veränderung	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0,23	0,33	0,25	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

Erläuterungen: Sample umfasst 80 Staaten – siehe Anhang 1.

Kontrollvariablen der partiellen Korrelationen sind „Inv" und „School" als Log-Differenzen der Jahre 1975 – 1990 und 1985 – 1999 sowie „eth" in Log-Form und der Dummy Trans der Transformationsländer.

n.s. steht für „nicht signifikant" auf einem 5%-Niveau.

Alle Koeffizienten sind mindestens auf einem 5%-Niveau gesichert.

Abbildung 11b: Korrelationen zwischen dem 1990er-Niveau bzw. den Veränderungen der institutionellen Variablen 1990 bis 1995 und dem Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts pro Kopf in Log-Form der Jahre 1990 bis 1999

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abbildung 11b verdeutlicht, dass der Einfluss einzelner institutioneller Variablen auf das Wachstum weitaus schwächer ist als auf das Niveau des Bruttoinlandsprodukts. Bei den einfachen Korrelationen (nach Pearson) zwischen dem Wachstum und dem Niveau der institutionellen Variablen liegen die signifikanten Korrelationskoeffizienten zumeist knapp über 0,30. Die Koeffizienten der Variablen rl (Rule of Law), bq (Qualität der Bürokratie) und tt (Freihandel) sind nicht signifikant auf einem 5%-Niveau. Betrachtet man die Beziehung der Veränderungen der institutionellen Variablen zum Wachstum auf der Basis der einfachen Korrelation, so ist zu erkennen, dass lediglich die Variablen rl (Rule of Law), vc (Vertragssicherheit), bq (Qualität der Bürokratie), si (Inflationsvariabilität) und tt (Besteuerung der Außenhandels) signifikante Korrelationskoeffizienten aufweisen. Den höchsten Korrelationskoeffizienten weist hier die Variable vc auf. Eine signifikante Beziehung zwischen den institutionellen Variablen und dem Wachstum des realen BIP pro Kopf ist kaum noch feststellbar, wenn nicht einfache, sondern partielle Korrelationen, d. h. Korrelationen inklusive der o.g. Kontrollvariablen, betrachtet werden. Bei den Niveaugrößen weist lediglich si (Inflationsvariabilität) eine signifikante Beziehung auf; bei den Veränderungen lediglich rl (Rule of Law), vc (Vertragssicherheit) und rc (Schutz der Eigentumsrechte).

Insgesamt können aus den Ergebnissen der Korrelationen folgende Schlüsse gezogen werden: Die Vermutung, dass die ausgewählten institutionellen Variablen in einer systematischen Beziehung zum Wohlstand, gemessen als reales BIP pro Kopf, stehen, kann aufgrund der Korrelationen nicht zurückgewiesen werden. Dass einzelne institutionelle Variablen bzw. deren Veränderung mit dem Wachstum des realen Pro-Kopf-BIP in einer engen Beziehung stehen, kann für die meisten Variablen nicht bestätigt werden, einzige Ausnahme sind die drei grundlegenden Variablen des Ordnungsrahmens rl (Rule of Law), vc (Vertragssicherheit) und rc (Schutz der Eigentumsrechte).

Damit lässt sich festhalten, dass institutionelle Variablen in einer systematischen Beziehung zum Wohlstand stehen. Die Variation einzelner institutioneller Variablen scheint das Wachstum jedoch kaum zu beeinflussen. Die gleichzeitige gleichgerichtete Variation mehrerer institutioneller Variablen, die eine spürbare Veränderung mindestens eines der beiden institutionellen Faktoren „Umfang der Interventionen in die Marktergebnisse" und „Qualität der Wettbewerbsregeln" bewirkt, hat dem gegenüber einen spürbaren Einfluss auf das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts pro Kopf.

F. Zusammenfassung und Ausblick

„Institutions matter!" Das ist die Kernaussage der Neuen Institutionenökonomik. Damit ist gemeint, dass Institutionen die Wettbewerbsprozesse im Markt und in der Politik steuern. Sie bestimmen damit, ob ein produktiver Ideenwettbewerb auf den beiden Ebenen stattfindet oder nicht. Der Wohlstand einer Nation und damit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Möglichkeiten der Individuen, ihre unterschiedlichen Ziele zu verwirklichen, hängen mithin von der Qualität der Institutionen ab, wobei drei institutionelle Ebenen als zentral anzusehen sind: (a) die Marktverfassung, (b) die Verfassung im politischen Sektor und (c) die informellen Institutionen zusammen mit den Kommunikationsnetzen (Sozialkapital). Nur wenn diese institutionellen Ebenen zur Förderung des Ideenwettbewerbs beitragen, werden sich Wachstum und Wohlstand in einer Volkswirtschaft einstellen. Eine erfolgreiche Politik für den Markt unterscheidet sich von einer ineffizienten Politik dadurch, dass sie glaubhaft machen kann, (1) nicht willkürlich zu Gunsten einzelner Gruppen in Marktprozesse bzw. Marktergebnisse einzugreifen und (2) die Regeln des Marktes im langfristigen Interesse der Bürger weiterzuentwickeln.

Die empirischen Analysen (Cross-Country-Analysen für 80 Staaten) führten nicht zu einer Ablehnung der zentralen Thesen der Neuen Institutionenökonomik. Mit Hilfe einer Faktoren- bzw. Hauptkomponentenanalyse wurden aus einer Fülle institutioneller Variablen die zwei zentralen Faktoren „Abwesenheit willkürlicher Interventionen" und „Qualität der Spielregeln des Marktes" gebildet. Anhand von Regressionen wurde sodann gezeigt, dass diese beiden institutionellen Faktoren einen erheblichen Einfluss auf den Wohlstand und das Wachstum von Staaten haben. Die nachfolgende Untersuchung einzelner Variablen führte zu dem Ergebnis, dass die Variation einzelner institutioneller Variablen das Wachstum kaum beeinflusst. Die gleichzeitige gleichgerichtete Variation mehrerer institutioneller Variablen führt hingegen zu einer spürbaren Veränderung mindestens eines der beiden institutionellen Faktoren und beeinflusst so das Wachstum.

Damit könnte man die Schlussfolgerung für die Politik ziehen, dass wirtschaftliche Reformen in Staaten, deren Wirtschaft „lahmt", nicht punktuell, sondern umfassend angelegt sein müssen, um erfolgreich zu sein. Dieser Ratschlag kann, aber er muss nicht in jedem Fall rational sein. Derartige Politikempfehlungen können nicht auf der Basis relativ grober Cross-Country-Analysen getroffen werden. Ebenso wenig sind Rankings von Staaten, wie sie vom Fraser Institute, von der Heritage Foundation oder von anderen Organisationen veröffentlicht werden, als wirklich hilfreich anzusehen. Sie lassen zwar erkennen, dass die großen Unterschiede im Wohlstand und Wachstum auf der Welt zu einem großen Teil auf institutionelle Faktoren zurückzuführen sind, man kann und darf aber nicht behaupten, dass damit tatsächlich relativ kleine Unterschiede im Wohlstand und Wachstum zwischen den reichsten (ärmsten) Staaten gut erklärt werden könnten. Hierzu muss man viel genauere Länderanalysen – auch im Zeitablauf (Längsschnittanalysen) – vornehmen. Allerdings erscheint es vor dem Hintergrund der hier vorgenommenen Untersuchung ratsam, bei derartigen Länderanalysen ebenfalls das Hauptaugenmerk auf die institutionellen Faktoren zu legen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Alesina, A. / *Baquir,* R. / *Easterly,* W. (1999) Public Goods and Ethnic Divisions, Papers, World Bank – Country Economics Department.

Alesina, A. / *Ozler,* S. / *Roubini,* N. / *Swagel,* P. (1996): Political Instability and Economic Growth, in: Journal of Economic Growth 1, S. 189 – 211.

Alesina, A. / *Summers,* L. H. (1993): Central Bank Independence and Macro-economic Performance: Some Comparative Evidence, in: Journal of Money, Credit, and Banking 25, S. 151 – 162.

Backhaus, K. / *Erichson,* B. / *Plinke,* W. / *Weiber,* R. (2000): Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung, 9. Auflage, Berlin u. a. O.

Bade, R. / *Parkin,* M. (1988): Central Bank Laws and Monetary Policy, University of Western Ontario, Manuskript.

Barro, R. J. (1995): Inflation and Economic Growth, Bank of England Quarterly Bulletin 35, May, S. 166 – 176.

– (1991): Economic Growth in a Cross Section of Countries, in: Quarterly Journal of Economics 106, S. 407 – 433.

– 1996): Democracy and Growth, in: Journal of Economic Growth 1, S. 1 – 27.

– (1997): Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study, Cambridge, Mass.

Barro, R. J. / *Lee,* J.-W. (1994): Sources of Economic Growth, in: Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 40, S. 1 – 57.

Barro, R. J. / *Sala-I-Martin,* X. (1995): Economic Growth, New York / London.

Brennan, G. / *Buchanan,* J. M. (1985, 1993): Die Begründung von Regeln. Konstitutionelle politische Ökonomie, Tübingen.

Brunetti, A. / *Kisunko,* G. (1997): Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector, World Bank Working Papers – Governance. Corruption, legal reform No. 1760.

Brunetti, M. / *Weder,* B. (1997): Investment and Institutional Unmcertainty. A Comparative Study of Different Uncertainty Measures, International Finance Corporation, Technical Papers 4, Washington DC.

Bruno, M. / *Easterly,* W. (1996): Inflation and Growth: in search of a stable relationship. Federal Reserve Bank of St. Louis Review 78, S. 139 – 146.

– (1998): Inflation Crises and Long-run Growth, in: Journal of Monetary Economics 41, S. 3 – 26.

Buchanan, J. M. (1975, 1986): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen.

– (1995): Individual Rights, Emergent Social States, and Behavioral Feasibility, in: Rationality and Society 7, 141 – 150.

Buchanan, J. M. / *Congleton,* R. (1998): Politics by Principle, Not Interest: Towards Nondiscriminatory Democracy. Cambridge, Mass.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Coleman, J. C. (1988): Social capital in the creation of human capital, in: American Journal of Sociology 94, S. 95 – 120.

Coleman, J. S. (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge, Mass.

Cukierman, A. (1992): Central Bank Strategy, Credibility, and Independence, Theory and Evidence, Cambridge, MA, MIT.

Cukierman, A. et al. (1993): Central Bank Independence, Growth, Investment, and Real Rates, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 39, S. 95 – 140.

Dutz, M. A. / *Hayri,* A. (1999): Does more intense competition lead to higher growth?, CEPR Discussion Paper No. 2249.

Easterly, W. (1993): How Much Do Distortions Affect Growth?, in: Journal of Monetary Economics 32, S. 187 – 212.

Easterly, W. / *Levine,* R. (1997): Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions, in: The Quarterly Journal of Economics 112, S. 1203 – 1250.

Edwards, S. (1998): Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?, in: Economic Journal 108, S. 383 – 398.

Eliezer B. A. / *Karras,* G. (1998): Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study, in: Journal of Developing Areas 32, S. 327 – 338.

Erlei, M. / *Leschke,* M. / *Sauerland,* D. (1999): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart.

Esposto, A. / *Zaleski,* P. (1999): Economic Freedom and the Quality of Life, in: Constituional Political Economy 10, S. 185 – 197.

Eucken, W. (1952, 1968): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 4. Auflage, Tübingen.

Evans, P. / *Rauch,* J. E. (1999): Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of Weberian State Structures on Economic Growth, in: American Sociological Review 64, S. 748 – 765.

Feld, L. / *Voigt,* S. (2002): Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators, Unveröffentlichtes Manuskript, Marburg und Bochum.

Fischer, S. (1993): The Role of Macroeconomic Factors in Growth, in: Journal of Monetary Economics 32, S. 485 – 511.

Fukuyama, F. (1995): Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York.

Gastil, R. D. (1990): The Comparative Survey of Freedom: Experiences and Suggestions, in: Studies in Comparative International Development, 25, S. 25 – 50.

Grimes, A. (1991): The Effects of Inflation on Growth: Some International Evidence, in: Weltwirtschaftliches Archiv 127, S. 631 – 644.

Grubel, H. G. (1998): Economic Freedom and Human Welfare: Some Empirical Findings, in: The Cato Journal 18, S. 287 – 304.

Gwartney, J. / *Holcombe,* R. / *Lawson,* R. (1999): Economic Freedom and the Environment for Economic Growth, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 155, S. 643 – 663.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Haan, J. de / *Sturm,* J. E. (2000): On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth, in: European Journal of Political Economy 16, S. 215 – 241.

Hall, R. E. / *Jones,* C. I. (1999): Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?, in: The Quarterly Journal of Economics 114, S. 83 – 116.

Hanke, S. / *Walters,* S. (1997): Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey, in: Cato Journal 17, S. 117 – 146.

Hayek, F. A. von (1944, 1991): Der Weg zur Knechtschaft, München.

– (1960, 1971): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen.

– (1973, 1980): Recht, Gesetzgebung und Freiheit 1. Regeln und Ordnung, Landsberg am Lech.

– (1976, 1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit 2. Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech.

– (1979, 1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit 3. Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen, Landsberg am Lech.

Helliwell, J. / *Putnam,* R. (1995): Economic Growth and Social Capital in Italy, in: Eastern, Economic Journal 21, S. 295 – 307.

Henisz, W. (2000): The Institutional Environment for Economic Growth, in: Economics and Politics 12, S. 1 – 31.

Kaiser, H. F. (1960): The application of electronic computers to factor analysis, in: Educational and Psychological Measurement 20, S. 141 – 151.

Kaiser, H. F. / *Rice* J. (1974): Little Jiffy, Mark IV, in: Educational and Psychological Measurement 34, S. 111 – 117.

Kaufmann, D. / *Kraay,* A. / *Zoido-Lobaton,* P. (1999): Governance Matters, World Bank Policy Research Working Paper No. 2196.

Knack, S. / *Keefer,* P. (1995): Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, in: Economics and Politics 7, S. 207 – 227.

– (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, in: Quarterly Journal of Economics 112, S. 1251 – 1288.

Kormendi, R. / *Meguire,* P. (1985): Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence, in: Journal of Monetary Economics 16, S. 141 – 163.

Krueger, A. O. (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking-Society, in: American Economic Review 64, S. 291 – 303.

LaPorta, R. / *Lopez-de-Salines,* F. / *Shleifer,* A. / *Vishny,* R. W. (1999): The Quality of Government, in: Journal of Law Economics & Organization 15, S. 222 – 279.

Leamer, E. E. (1983): Let's take the Con out of Econometrics, in: American Economic Review 73, S. 31 – 43.

– (1985): Sensitive Analysis would Help, in: American Economic Review 75, S. 308 – 313.

Leschke, M. (2000): Constitutional Choice and Prosperity: A Factor Analysis, in: Constitutional Political Economy 11, S. 165 – 180.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Levine, R. / *Renelt,* D. (1992): A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions, in: American Economic Review 82, S. 942 – 963.

Mauro, P. (1995): Corruption and Growth, in: The Quarterly Journal of Economics CX, S. 681 – 712.

North, D. C. (1990, 1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.

Olson, M. (1965, 1992): Die Logik des kollektiven Handelns, 3. Auflage, Tübingen.

– (1982, 1985): Aufstieg und Niedergang von Nationen, Tübingen.

Putnam, R. (1993): Making Democracy Work, Princeton.

Rauch, J. E. / *Evans,* P. B. (2000): Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries, in: Journal of Public Economics 75, S. 49 – 71.

Ritzen, J. / *Easterly,* W. / *Woolcock,* M. (2000): On „Good" Politicians and „Bad" Policies: Social Cohesion, Institutions, and Growth, World Bank Working Papers – Governance. Corruption, Legal Reform. No. 2448.

Rodriguez, F. / *Rodrik,* D. (1999): Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence, NBER Working Paper No.w7081.

Roubini, M. / *Sala-i-Martin,* X. (1991): Financial Development, the Trade Regime and Economic Growth, NBER Working Paper No. 3876.

Sachs, J. D. / *Warner,* A. M. (1997): Fundamental Sources of Long-Run Growth, in: American Economic Review 87, S. 184 – 188.

Sachs, J. / *Warner,* A. (1995): Economic Reform and the Process of Global Integration, Brookings Papers on Economic Activity, S. 1 – 118.

Sachs, J. D. / *Warner,* A. M. (1997): Fundamental Source of Long-Run Growth, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, May, S. 184 – 188.

Sala-i-Martin, X. (1997): I just Ran Two Million Regressions, in: American Economic Review 87, S. 178 – 183.

Scully, G. W. (1988): The Institutional Framework and Economic Development, in: Journal of Political Economy 96, S. 652 – 662.

Shah, A. (1998): Fiscal Federalism and Macroeconomic Governance, Policy Research Working Paper No. 2005, Washington, DC: World Bank.

Tanzi, V. / *Davoodi,* H. (1997): Corruption, Public Investment, and Growth, IMF Working Paper 139.

Tullock, G. (1993): Rent seeking, Cambridge.

Vanberg, V. (1999): Markets and Regulation. On the Contrast between Free-Market Liberalism and Constitutional Liberalism, in: Constitutional Political Economy 10, S. 219 – 243.

Wei, J. S. (1999): Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle?, World Bank Policy Research Working Paper 2048.

Zak, P. J. / *Knack,* S. (1998): Trust and Growth, IRIS Center Working Paper No. 219.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang 1: Staaten-Sample

Argentina	Ecuador	Kenya	South Africa
Australia	Egypt	Luxembourg	South Korea
Austria	Finland	Malawi	Spain
Belgium	France	Malaysia	Sri Lanka
Bolivia	Gabon	Mali	Sweden
Brazil	Germany	Mexico	Switzerland
Bulgaria	Ghana	Morocco	Syria
Cameroon	Greece	Netherlands	Taiwan
Canada	Guatemala	New Zealand	Tanzania
Chad	Hong Kong	Niger	Thailand
Chile	Hungary	Norway	Trinidad and Tobago
China	Iceland	Oman	Tunisia
Colombia	India	Panama	Turkey
Congo, Dem. R.	Indonesia	Philippines	Uganda
Congo, Rep. of	Iran	Poland	United Kingdom
Costa Rica	Ireland	Portugal	United States
Cote d' Ivoire	Israel	Romania	Uruguay
Czech. Rep.	Italy	Senegal	Venezuela
Denmark	Japan	Sierra Leone	Zambia
Dominican Rep.	Jordan	Singapore	Zimbabwe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Beitrag von *Martin Leschke*

Der Einfluss von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre

Von *Horst Brezinski,* Freiberg

Im Rahmen der Transformationsanalyse hat man in den neunziger Jahren des 20. Jahrhunderts sehr schnell erkannt, dass Stabilität, strukturelle Veränderungen in Form der Liberalisierung und der Privatisierung sowie die Ausgangsbedingungen nur in unzureichendem Maße erklären können, warum in einzelnen Transformationsländern sehr schnell ein Wachstumsprozess in Gang gesetzt worden ist, während in anderen Ländern dieser Wachstumsprozess nur in unzureichendem Maße vonstatten gegangen ist.[1] Die Arbeit von Martin Leschke nimmt sich dieses Problems in intensiver Form an, indem er gerade die wachstumstheoretischen Erklärungsversuche, die nur auf Investitionen in Sach- und Humankapital abstellen und damit nur eine unzureichende Erklärung für die realen Entwicklungsprozesse liefern, durch das Vorhandensein von institutionellen Faktoren ergänzt. Dabei bezieht sich seine Arbeit aber nicht nur auf Transformationsländer, sondern generell auf alle Volkswirtschaften.

Seiner Hypothese, dass Institutionen für die Erklärung des wirtschaftlichen Wachstums eine zentrale Bedeutung zukommt, ist prinzipiell zuzustimmen, wobei Martin Leschke zu Recht herausstellt, dass der Wohlstand von Nationen von der Qualität der Institutionen, die in formelle wirtschaftliche und politische als auch informelle Institutionen unterteilt sind, abhängig ist. Studien, die im Rahmen von Regressionsanalysen von institutionellen Faktoren und der Entwicklung des Bruttoinlandsporoiduktes aufzeigen, existieren in erheblichem Umfange und werden kritisch von dem Verfasser hinterfragt. Aus institutionenökonomischer Sicht sind diese Ergebnisse mit Vorsicht zu betrachten, denn sie können nicht immer begründen, warum einzelne oder ein Bündel von institutionenökonomischen Variablen einen signifikanten Einfluss auf das Wachstum und den Wohlstand haben. Die entscheidendende Innovation von Martin Leschke besteht darin, mit Hilfe der Faktorenanalyse die beiden zentralen institutionellen Faktoren „Umfang staatlicher Interventionen in die Marktergebnisse" und „Qualität der Spielregeln des Marktes" identifiziert zu haben. Die statistische Aufbereitung seiner Daten führt dann auch zu

[1] Vgl. *Brunetti,* A. / *Kisunko,* G. / *Weder,* B. (1997), S. 2 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem eigentlich nicht überrraschenden Ergebnis, dass die Variation einzelner institutioneller Variablen das Wachstum kaum zu beeinflussen scheint, gleichwohl aber eine gleichzeitige gleichgerichtete Variation mehrerer institutioneller Variablen.

So sehr die Arbeit durch ihre klare Vorgehensweise und die saubere und sorgfältige Aufbereitung und Verarbeitung der Daten besticht so bleiben doch noch einige Punkte offen bezüglich des Erkenntniswertes der Analyse.

1. Die Qualität von Institutionen wird nicht durch Eigenschaften determiniert, die Gleichgewicht und Effizienz verbürgen.[2] Institutionen sind nämlich nicht nur dann als gut zu klassifizieren, wenn sie im Ergebnis ihren Zweck erfüllen, sondern sie müssen auch ihre Qualität im Rahmen der Prozessabläufe nachweisen, wenn sie nämlich allen beteiligten Akteuren in unparteiischer Weise einen Anteil am Effizienzgewinn sichern.[3] Es kommt also nicht nur auf allokative Effizienz an, sondern auch auch auf Verteilungsaspekte, die Handlungsspielräume ermöglichen.
2. Nicht nur die institutionellen Rahmenbedingungen sind wichtig für die Generierung des Wirtschaftswachstums, sondern auch die Implementierung von geeigneten wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist erforderlich, um Wachstum zu erzeugen, wie es die Studie von Havrylyshyn und van Rooden belegt.[4]
3. Es bleibt auch die Frage unbeantwortet, wie informelle Institutionen, die sich als effizient erweisen, entstehen, gestaltet werden und sich an veränderte Bedingungen anpassen.
4. Ferner stellt sich das Problem, ob es innerhalb der Gruppe von wohlstandssteigernden Insitutionen solche gibt, die wichtiger sind als andere.

Die aufgetretenen Fragen und Desiderata zeigen, dass die Institutionenökonomik noch ein weites Forschungsfeld für systemtheoretische Analysen bietet.

Literatur

Brunetti, A. / *Kisunko,* G. / *Weder,* B. (1997): Institutions in Transiton – Reliability of Rules and Economic Performance in Former Socialist Countries-, World Bank Policy Research Working Paper No.1809, Washington D.C.

Durth, R. / *Körner,* H. / *Michaelowa,* K. (2002): Neue Entwicklungsökonomik, Stuttgart.

Havrylyshyn, O. / *van Rooden,* R. (2000): Institutions Matter in Transition, but so do Policies, IMF Working Paper No. 2000 / 70, International Monetary Fund, Washington D.C.

Stiglitz, J. (2001): Challenges in the Analysis of the Role of Institutions in Economic Development, in: Kochendörfer-Lucius, G. / Pleskovic, B. (Hrsg.): The Institutional Foundations of a Market Economy, Berlin, S. 15 – 28.

---

2 Vgl. *Durth,* R. / *Körner,* H. / *Michaelowa,* K. (2002), S. 215.

3 Vgl. *Stiglitz,* J., (2001), S. 20 ff.

4 Vgl. *Havrylshyn,* O. / *van Rooden,* R. (2000), S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Versprechen glaubhaft machen – zwei neue Indikatoren zur Messung von Justizunabhängigkeit

Von *Stefan Voigt,* Kassel

A. Einleitung

Wachsende Volkswirtschaften beruhen auf starken Staaten, die in der Lage sind, private Eigentumsrechte und deren freiwilligen Austausch zu garantieren. Die Stärke von Staaten kann aber auch ein großer Nachteil sein: wenn ein Staat stark genug ist, private Eigentumsrechte zu garantieren, dann dürfte er oft auch stark genug sein, private Eigentumsrechte auszudünnen oder vollständig zu missachten (*Weingast* 1993). Ein Versprechen von Vertretern des Staates, private Eigentumsrechte in Zukunft zu achten, ist an sich nicht glaubwürdig: die Bürger wissen, dass der Staat Anreize hat, sich nicht an seine Versprechen zu halten, sobald sie einmal investiert haben. Bei einem solchen Interaktionsproblem hat eine unabhängige Justiz das Potential, alle betroffenen Akteure besserzustellen. Falls die Justiz dazu beiträgt, dass die Vertreter des Staates sich an ihre Versprechen halten, würde mehr investiert, was zu höherem Einkommen und Wachstum führen würde; gleichzeitig würden auch die Steuereinnahmen zunehmen, so dass alle betroffenen Akteure sich besserstellten.

Man sollte folglich annehmen, dass rationale Politiker ein großes Interesse an einer unabhängigen Justiz haben – und sie bereits seit langer Zeit existiert. Die Ankündigung, eine unabhängige Justiz einzuführen, mag aber nicht hinreichend sein, um Regierungsversprechen glaubhafter zu machen: solange potentielle Investoren nicht glauben, dass die Justiz tatsächlich unabhängig sein wird, werden sie ihr Investitionsverhalten nicht ändern. Folglich erscheint es sinnvoll, zwei Arten der Justizunabhängigkeit (JU) zu unterscheiden, nämlich *de jure* und *de facto* JU. Während *de jure* JU durch eine Analyse formalen Rechts ermittelt werden kann, ist *de facto* JU die Unabhängigkeit, die Richter in ihrer Praxis tatsächlich genießen. Sie ist eine Konsequenz aus effektiver Amtsdauer, dem Umfang, zu dem ihre Urteile umgesetzt werden usw.

Die Mess- und Vergleichbarkeit der beiden Indikatoren ist aus verschiedenen Gründen von Interesse: Konstitutionenökonomen würden *de jure* JU als abhängige Variable modellieren und fragen, mit Hilfe welcher unabhängiger Variablen deren Varianz erklärt werden kann (*Smithey* und *Ishiyama* 2000 behandeln diese Frage in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bezug auf die Länder Mittel- und Osteuropas). Institutionell orientierte Wachstumstheoretiker könnten fragen, ob *de facto* (oder *de jure*) JU die Varianz in Investitionsquoten, Einkommen und Wachstumsraten erklären kann (siehe dazu *Feld* und *Voigt* 2003). Falls es eine Divergenz zwischen *de jure* und *de facto* JU gibt, wären Institutionenökonomen daran interessiert, die Gründe für den Unterschied zwischen den Variablen zu ermitteln (ein erster Versuch in dieser Richtung ist *Hayo* und *Voigt* 2003).

In diesem Beitrag wird je ein Indikator zur Messung von *de jure* und *de facto* JU vorgeschlagen. In den vergangenen Jahren hat es verschiedene Versuche gegeben, JU, aber vor allem verwandte Konzepte wie Rechtsstaatlichkeit, auf der Basis von Daten, die vom International Country Risk Guide (ICRG) bereitgestellt werden, zu messen (siehe z. B. *Knack* und *Keefer* 1995). Diese Daten werden von ausländischen Investoren genutzt, um länderspezifische Risiken einschätzen zu können. Die Nutzung dieser Daten hat zu sehr interessanten Ergebnissen geführt: *Knack* und *Keefer* (1995) etwa zeigen, dass der ICRG-Indikator statistisch signifikant mit Wachstum korreliert ist. Aber diese Daten haben einen gewichtigen Nachteil: es sind subjektive Daten. Sie werden generiert durch die Befragung von Länderexperten. Keiner der Befragten hat einen Überblick über alle Länder. Die „Noten", die ein Land erhält, hängen natürlich auch von den Erwartungen ab, die man in Bezug auf ein Land hat. Die Erwartungen dürften ihrerseits beeinflusst werden vom Heimatland der Länderexperten und davon, was die Länderexperten vorher über die jeweiligen Zielländer gehört hatten.

Obwohl viele Versuche, JU zu messen, in irgendeiner Verbindung zur Weltbank stehen, gibt es in der Weltbank selbst sehr kritische Stimmen zum möglichen Erfolg dieser Indikatoren. Auf den Netz-Seiten der Bank kann man z. B. lesen (*Stephenson* 2000): „Although many attempts have been made to assess how ‚independent' the judiciary is in different countries, most have not been terribly successful." Und in einer anderen Weltbankveröffentlichung heißt es (*Messick* 1999, 122): „The proxies for judicial system performance are often questionable, and there are problems with the endogeneity of the independent variables."

Es herrscht also offenbar große Unzufriedenheit in Bezug auf die verfügbaren Daten. Gleichzeitig ist es eine große Herausforderung, zwei neue – und hoffentlich bessere – Indikatoren vorzustellen. Die zwei hier präsentierten Indikatoren beruhen auf der Prämisse, dass Indikatoren so objektiv wie möglich sein sollten. Jeder Wissenschaftler, der dieselben Kriterien benutzt, sollte idealerweise dieselben Indexwerte ermitteln. Der Rest des Beitrags ist wie folgt gegliedert: im nächsten Abschnitt werden wir uns etwas detaillierter mit den möglichen Konsequenzen von JU beschäftigen. Im dritten Abschnitt wird der Indikator zur *de jure* JU eingeführt, im vierten Abschnitt der zur *de facto* JU. Der fünfte Abschnitt enthält eine Reihe möglicher Interpretationen der beiden Indikatoren, während im sechsten und letzten Abschnitt einige weitere Forschungsfragen skizziert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Zur zentralen Wichtigkeit der Justizunabhängigkeit

I. Zur Relevanz von Justizunabhängigkeit für wirtschaftliche Entwicklung

JU ist ein zentraler Bestandteil des Rechtsstaatskonzepts. Das Konzept des Rechtsstaats wird häufig kontrastiert mit dem Konzept der ungebundenen Regierung. Die zentrale Idee des Rechtsstaats kann darin gesehen werden, dass alle relevanten Akteure, die Regierung eingeschlossen, in ihren Handlungen an das Recht gebunden sind. Dem Konzept zu Folge sind alle Kompetenzen der Regierungen qua Recht beschränkt. Es gibt bestimmte institutionelle Vorkehrungen, um das Konzept des Rechtsstaats in die Praxis umzusetzen. Zu den wichtigsten dürften die Gewaltenteilung und die Kontrolle von Legislative und Exekutive durch die Judikative gehören, aber auch das Verbot rückwirkender Gesetzgebung, das Verbot der Enteignung ohne angemessene Kompensation, *habeas corpus,* Prozess vor einem gesetzlichen Richter und andere prozedurale Vorkehrungen wie Vertrauensschutz, Angemessenheit, Verhältnismäßigkeit und ähnliche Prinzipien.

Man kann drei typische Interaktionssituationen unterscheiden, in denen JU wichtig ist:

(1) Bei Konflikten zwischen Bürgern. Falls sie sich freiwillig auf den Austausch bestimmter Güter oder Dienstleistungen geeinigt hatten und eine Seite der Meinung ist, die andere Seite würde ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommen, kann eine unabhängige Streitschlichtung sehr wichtig sein. Wenn beide Seiten darauf vertrauen können, dass im Falle eines Disputs eine unabhängige Justiz bereitsteht, können sie Aushandlungskosten – also Transaktionskosten – sparen. Im Durchschnitt und auf Dauer dürften geringere Transaktionskosten mit einer höheren Zahl von wohlfahrtssteigernden Tauschbeziehungen einhergehen.

(2) Bei Konflikten zwischen der Regierung und den Bürgern benötigen die Bürger eine unabhängige Organisation, die entscheiden kann, ob der Staat oder sie im Einklang mit den Gesetzen gehandelt haben – die Justiz. Dies gilt nicht nur für die Ermittlung der Frage, ob ein neu verabschiedetes Gesetz im Einklang mit der Verfassung steht, sondern auch für die Frage, ob die Regierung sich an Recht und Gesetz gehalten hat, und zwar in substantieller als auch in prozeduraler Hinsicht.[1] Wenn die Judikative nicht unabhängig ist von Legislative

[1] Alexander Hamilton hat das treffend im Federalist Paper #78 ausgedrückt (*Hamilton, Madison,* and *Jay,* 1788 / 1991, 471 f.): „Die vollständige Unabhängigkeit der Gerichte ist für eine Verfassung mit eingeschränkter Regierungsgewalt in besonderer Weise ausschlaggebend. Unter einer Verfassung mit eingeschränkter Regierungsgewalt verstehe ich eine mit bestimmten, genau benannten Einschränkungen der Kompetenz der Legislative, so zum Beispiel dem Verbot von Ausnahmegesetzen, die eine Verurteilung ohne Gerichtsverfahren beinhalten, von rückwirkenden Gesetzen und ähnlichem. Einschränkungen dieser Art können in der Praxis auf keinem anderen Weg als durch Gerichte durchgesetzt werden, deren Pflicht es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Exekutive, wird es zu geringeren Investitionsquoten kommen. Aber auch die Fähigkeit der Regierung, sich bei ihren Bürgern zu verschulden, dürfte geringer sein und höhere Zinsen die Konsequenz.

(3) Bei Konflikten zwischen verschiedenen Gewalten innerhalb der Regierung. Konflikte können in föderal verfassten Staaten nicht nur zwischen Exekutive und Legislative auftreten, sondern auch zwischen den verschiedenen Ebenen der Gewalten. Um zu verhindern, dass diese Konflikte zu reinen Machtspielen degenerieren – und die Stabilität des gesamten Staates langfristig gefährdet wird – bedarf es einer unabhängigen Justiz. Sie kann dazu beitragen, dass die Konflikte innerhalb der von der Verfassung bestimmten Schranken ausgetragen werden.

Unter den vielen verschiedenen Funktionen von Regierungen ist die Reduzierung von Unsicherheit sicher eine der wichtigsten. Gesetze werden nur dann zur Reduzierung von Unsicherheit beitragen, falls die Bürger erwarten können, dass die Gesetze von den Vertretern der Regierung tatsächlich befolgt werden. Eine unabhängige Justiz kann folglich auch interpretiert werden als Instrument, um die Versprechen einer Regierung – z. B. in Bezug auf die Einhaltung von Eigentumsrechten – in glaubhafte Bindungen zu transferieren. Falls die Justiz dazu beiträgt, werden Bürger einen längeren Zeithorizont entwickeln, was zu mehr Investitionen sowohl in physisches als auch in Humankapital führen wird, aber auch zu einer höheren Spezialisierung, d. h. zu einer anderen Struktur des Humankapitals. All das heißt, dass wir davon ausgehen, dass JU wirtschaftlichem Wachstum förderlich sein sollte.

Natürlich darf JU nicht mit unbeschränkter Handlungsfreiheit der Gerichte verwechselt werden. Wenn man im ökonomischen Ansatz verbleiben will, dann benötigt auch die Judikative Anreize, damit sie Recht und Gesetz interpretiert – und nicht neues Recht schafft.[2] Genau wie andere Regierungsorgane müssen auch die Vertreter der Judikative für ihre Entscheidungen verantwortlich gemacht werden können. Es ist gezeigt worden (*Voigt* 1999), dass die Justiz nie bedingungslos „unabhängig" von den Entscheidungen der anderen Gewalten ist. Die Interaktionen

---

ist, alle Gesetze, die gegen den manifesten Sinn der Verfassung verstoßen, für nichtig zu erklären. Ohne dies wären alle Vorbehalte zur Sicherung spezifischer Rechte oder Vorrechte bedeutungslos."

Auch Montesquieu (1748 / 1989) ist sehr deutlich: „... es gibt keine Freiheit, wenn die rechtsprechende Gewalt nicht von der gesetzgebenden und vollziehenden Gewalt getrennt ist."

[2] In der Ökonomik wird davon ausgegangen, dass alle Akteure Nutzenmaximierer sind, Politiker und Richter eingeschlossen. Die zentrale Frage der Konstitutionenökonomik *„quis custodit custodes?"* ist somit noch nicht hinreichend beantwortet, wenn man Richter zu Wächtern der Verfassung macht. Die Anreize der Richter müssen so ausgestaltet werden, dass sie ihren Nutzen dadurch erhöhen können, wenn sie als Wächter der Verfassung auftreten. Dies ist natürlich nicht einfach, weil sich die Qualität ihrer Arbeit nicht leicht messen lässt. Man kann sogar argumentieren, dass es zweckmäßig ist, ihr Verhalten nicht mit monetären Anreizen steuern zu wollen. Zur Frage der Verantwortlichkeit von Richtern, siehe *Ferejohn* 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwischen den drei Zweigen der Regierung können als strategisches Spiel modelliert werden. Wenn wir annehmen, dass die Vertreter der Judikative ein Interesse an der Implementierung ihrer Urteile haben, dann haben sie auch ein Interesse daran, die Präferenzen der Vertreter von Exekutive und Legislative zu berücksichtigen.

Justizunabhängigkeit soll nach dem bisher Entwickelten also zunächst einmal bedeuten, dass Richter damit rechnen können, dass ihre Entscheidungen umgesetzt werden, egal, ob sie den (kurzfristigen) Interessen der Vertreter anderer Regierungsorgane entsprechen oder nicht. Justizunabhängigkeit impliziert weiter, dass Richter nicht damit rechnen müssen, als Folge ihrer Urteile (a) entlassen, (b) schlechter bezahlt oder (c) in ihrem Einfluss beschnitten zu werden.

II. Die Beschäftigung mit den jeweils höchsten Gerichten

Wir sind hier an der Messung der Unabhängigkeit eines gesamten Zweigs der Regierung interessiert. In vielen Staaten sind Tausende von Akteuren Teil der Judikative. Häufig gibt es auch eine ausgeklügelte Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Rechtsgebieten. In föderalen Staaten wird zudem häufig zwischen verschiedenen Ebenen der Rechtsprechung unterschieden. All das bedeutet, dass die „Messung" der Unabhängigkeit der Judikative nur möglich sein wird, nachdem Komplexität radikal reduziert wurde.

Die beiden hier zu präsentierenden Indikatoren beschränken sich deshalb darauf, die Unabhängigkeit nur eines einzigen Gerichts pro Land zu messen, nämlich die des jeweils höchsten Gerichts.[3] Dies gilt unabhängig davon, ob dieses Gericht sich ausschließlich mit verfassungsrelevanten Fragen beschäftigt (z. B. das Bundesverfassungsgericht) oder ob es – wie der *Supreme Court* in den USA – das höchste Gericht für alle Rechtsgebiete ist. Beide Arten von Gerichten beschäftigen sich mit Verfassungsfragen. Wenn die Verfassung als das grundlegendste Regelset eines Staates angesehen wird, dann ist auch ihre Interpretation von grundlegender Wichtigkeit. Das Gerichtswesen ist hierarchisch organisiert, höhere Gerichte verfügen über die Kompetenz, Entscheidungen niedrigerer Gerichte aufzuheben. Folglich wirkt die Unabhängigkeit des jeweils höchsten Gerichts direkt auf den tatsächlich realisierten Umfang von Rechtsstaatlichkeit eines Staat.

[3] Bei einer sehr legalistischen Interpretation dürfte hier keines der obersten Gerichte der Mitgliedstaaten der Europäischen Union berücksichtigt werden, weil das oberste Gericht der Europäische Gerichtshof in Luxemburg ist. Der Vollständigkeit halber haben wir auch einen Indikatorwert für den EuGH errechnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Ein *de jure* Indikator zur Messung der Justizunabhängigkeit[4]

Dieser Indikator beruht allein auf den rechtlichen Grundlagen, wie sie aus den Gesetzen eines Landes hervorgehen. Die Möglichkeit, dass die Gesetze die legale Realität nicht widerspiegeln, wird erst im nächsten Abschnitt zur *de facto* Justizunabhängigkeit thematisiert.

Eine Suche nach „dem" einzig wahren Stellvertreter, der uns über das Ausmaß der in einem Land jeweils zu findenden Justizunabhängigkeit informieren könnte, scheint vergeblich zu sein. Wir haben uns deshalb entschieden, eine Vielzahl von Charakteristika – insgesamt 23, die in zwölf verschiedene Variablen gruppiert wurden – zu nutzen, um die formale JU eines Landes zu ermitteln. Jede dieser zwölf Variablen kann einen Wert zwischen 0 und 1 annehmen, höhere Werte stehen für eine höhere Unabhängigkeit. Ein Land mit einer sehr unabhängigen Justiz könnte folglich auf eine Summe von 12 kommen.[5] Es war leider unmöglich, für alle in der Untersuchung berücksichtigten Länder Daten für alle zwölf Variablen zu erhalten. Wir haben uns deshalb entschieden, die jeweils ermittelte Summe durch die Zahl der Variablen zu teilen, für die Daten vorlagen. Das bedeutet folglich, dass auch der Indikator Werte zwischen 0 und 1 annehmen kann.

Es folgt eine Liste der zwölf Variablen und eine knappe Begründung für ihre Verwendung:

Die Unabhängigkeit der Richter hängt ab von der Stabilität des Sets institutioneller Arrangements, die ihre Kompetenzen begründen. Formal hängt die Stabilität der Kompetenzen und Verfahren davon ab, wie schwierig es ist, sie zu ändern. Wenn sie in der Verfassung selbst festgehalten sind, gehen wir davon aus, dass das zu einer größeren Unabhängigkeit führt als in Ländern, in denen dies nicht der Fall ist, sie also etwa durch ordentliche Gesetze geregelt werden. Dies gilt natürlich nur dann, wenn es schwieriger ist, die Verfassung zu ändern als ordentliche Gesetze.

Wir haben deshalb gefragt, (1) ob das jeweils höchste Gericht eines Landes in der Verfassung genannt wird und (2) wie schwierig es ist, die Verfassung zu ändern. Die Originalformulierung der Frage ist unten festgehalten, die gewählten Kodierungen sind aus der Klammer ersichtlich.[6] Die Hypothese hinter der gewählten Kodierung lautet, dass die Erwähnung des obersten Gerichts in der Verfassung von überragender Bedeutung ist, während die Regelung einzelner Aspekte weniger wichtig ist. Die Gründe für die Kodierung der zweiten Variable dürften offensicht-

---

[4] Einige der Ideen, die in den Indikator eingegangen sind, sind bereits in *Salzberger* und *Voigt* (2001) zu finden.

[5] Eine Kodierung der Variablen führt nicht zu einer kardinalen, sondern zu einer ordinalen Skala. Ordinale Werte zu summieren, galt aus methodischen Gründen lange Zeit als streng verboten. Andererseits ist ein ähnlicher Ansatz in den vergangenen Jahren in Bezug auf verschiedene Indikatoren erfolgreich angewandt worden (siehe z. B. *Cukierman* 1992).

[6] Der Originalfragebogen enthielt jedoch KEINE Kodierungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich sein: je höher die Zahl der „Kammern", die einer Verfassungsänderung zustimmen müssen, desto weniger wahrscheinlich werden solche Änderungen und desto stabiler dürfte der institutionelle Rahmen sein, innerhalb dessen die Richter agieren.[7] Die Antwort „eine" („zwei" oder „drei") wird mit 1/4 (1/2 bzw. 3/4) kodiert unter der Bedingung, dass Bedingung 2a erfüllt ist. Das letzte Viertel kann dadurch erzielt werden, dass die Verfassung eine „cool off" Periode für Änderungen vorsieht, weil das die Änderungswahrscheinlichkeit weiter reduziert.

(1) Is the highest court anchored in the constitution?	(1/2)
a. Are its competencies enumerated in the constitution?	(1/8)
b. Are its procedures specified in the constitution?	(1/8)
c. Is its accessibility specified in the constitution?	(1/8)
d. Are the arrangements concerning the members of the highest court enumerated in the constitution?	
aa. Is the term length specified in the constitution?	(1/16)
bb. Is the number of judges specified in the constitution?	(1/16)
(2) How difficult is it to amend the constitution?	
a. Is a majority necessary that is above that necessary for changing ordinary legislation?	
b. How many chambers of government have to agree?	
c. Are majority decisions necessary at different points in time?	

Erläuterung: die in Klammern genannte Kodierung wurde einem Land dann gegeben, wenn die jeweilige Frage bejaht wurde.

Auch das Ernennungsverfahren für Richter könnte einen signifikanten Einfluss auf deren Unabhängigkeit haben. Da die Justiz unter anderem sicherstellen soll, dass Bürger vor Machtmissbrauch durch Vertreter des Staates geschützt werden, aber auch Konflikte zwischen den verschiedenen Zweigen der Regierung verhindern soll, sollte sie von diesen so unabhängig wie möglich sein. Wir gehen davon aus, dass die Ernennung durch andere Richter ein hohes Maß an Unabhängigkeit

[7] Kammern werden hier in Anführungsstrichen geschrieben, weil es tatsächlich eher um die Zahl verschiedener Entscheidungsorgane geht. In den USA etwa ist nicht nur die Zustimmung von Abgeordnetenhaus und Senat für eine Verfassungsänderung erforderlich, sondern auch die des Präsidenten, der hier als dritte „Kammer" mitgezählt wird. In der Schweiz ist die Zustimmung der Bevölkerung in einem Referendum für eine Verfassungsänderung erforderlich usw. Wir sind also an der Zahl der Vetospieler bzw. der „Vetopunkte" interessiert (*Beck* et al. 1999; *Henisz* 2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicherstellt.[8] Das am wenigsten unabhängige Verfahren dürfte die Ernennung durch einen einzigen Politiker (etwa den Premier- oder den Justizminister) sein.

Wenn man berücksichtigt, dass die Kompetenz der Nominierung und der Wahl (bzw. Ernennung) von Richtern nicht in einem Regierungszweig vereint sein muss, ergeben sich eine Vielzahl theoretisch denkbarer Ernennungsverfahren. Unter der Annahme, dass die Kompetenz der Nominierung und die der Wahl prinzipiell jeder der drei Zweige der Gewaltenteilung zugewiesen sein kann, ergibt sich die folgende 3×3-Matrix:[9]

		Ernennungs-/Wahlkompetenz		
		Exekutive	Legislative	Judikative
Nominierungskompetenz	Exekutive	0	1/3	2/3
	Legislative	1/3	0	2/3
	Judikative	2/3	2/3	1

Die der Kodierung zugrundeliegende Hypothese besagt, dass die JU dann am höchsten sein dürfte, wenn die anderen Zweige der Regierung keinerlei Kompetenz in Bezug auf die Ernennung der obersten Richter haben (1). Falls die anderen Zweige einen Einfluss haben, wird jede Mitwirkung der Judikative – also bei Nominierung oder Ernennung – positiv gewertet. Eine Verteilung der Kompetenz auf Exekutive bzw. Legislative und Judikative wird mit 2/3 kodiert, während eine Kombination zwischen Exekutive und Legislative lediglich mit 1/3 bewertet wird und ein Monopol der Exekutive bzw. Legislative zu einer Kodierung von 0 führt. In der Matrix nicht abgebildet ist die Möglichkeit, dass alle drei Zweige der Regierung an der Ernennung beteiligt sind. Dies ist ebenfalls mit 1 kodiert worden.[10]

---

[8] Im 51. Federalist Paper schreibt James Madison (*Hamilton, Madison* und *Jay* 1788/1994, 313): „Um ein gutes Fundament für die getrennte und voneinander unabhängige Ausübung der verschiedenen Regierungsgewalten zu schaffen, ..., muss offensichtlich jede Gewalt über sich selbst bestimmen können und also so konstituiert sein, dass die Mitglieder der einen Gewalt so wenig wie möglich mit der Ernennung oder Wahl der Mitglieder der anderen zu tun haben."

Hamilton schreibt zum selben Thema (*Hamilton, Madison* und *Jay* 1788/1994, 476): „Gerade das unbeirrbare und uneingeschränkte Festhalten an Verfassungsrechten, das wir in den Gerichten für unverzichtbar halten, kann man von Richtern, die nur auf Zeit ernannt worden sind, mit Sicherheit nicht erwarten. Ernennungen in regelmäßigen Zeitabständen, ganz gleich, wie sie im einzelnen geregelt sind, wären tödlich für ihre notwendige Unabhängigkeit. Läge die Kompetenz der Ernennung bei Exekutive oder Legislative, so bestünde die Gefahr einer unangebrachten Fügsamkeit gegenüber der Gewalt, die sie ausübte; wäre sie beiden Gewalten übertragen, so bestünde eine gewisse Hemmung, den Unwillen der einen wie der anderen zu riskieren; wäre sie dem Volk übertragen oder einzelnen, die vom Volk zu diesem Zweck gewählt worden wären, so wäre die Neigung zu groß, auf die Beliebtheit im Volk zu schielen."

[9] Hier wird auf die Dokumentation der Originalfrage verzichtet, um Platz zu sparen und Übersichtlichkeit zu gewinnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Amtsdauer der Richter ist ebenfalls entscheidend für die Unabhängigkeit der Justiz. Wir gehen davon aus, dass Richter am unabhängigsten sind, wenn sie auf Lebenszeit ernannt werden (bzw. bis zu einem bestimmten Pensionsalter) und wenn sie nicht aus dem Amt entfernt werden können, es sei denn mit Hilfe eines genau festgelegten Verfahrens. Richter werden dagegen abhängiger sein, wenn ihre Amtszeiten verlängerbar sind, weil sie dann einen Anreiz haben, Urteile zu fällen, die denen gefallen, die ihre Amtszeiten verlängern können.

Wenn Richter-Gehälter von Mitgliedern der Exekutive bzw. Legislative festgelegt werden, dann werden dadurch Anreize geschaffen, deren Präferenzen explizit in Rechnung zu stellen. Allgemeine Regeln, nach denen z. B. Gehaltsreduktionen generell nicht möglich sind, erhöhen dagegen die richterliche Unabhängigkeit.

Es wurde also nach den folgenden Aspekten gefragt:

(4) What is the legal term length of the judges on the highest court?	
(5) Can judges be reelected / reappointed?	0
(6) How can judges be removed from office?	

a. only by judicial procedure	1
b. by decision of one or more members of the executive	0
c. by decision of parliament (or a committee thereof)	0
d. by joint decision of one or more members of the executive and of parliament (or a committee thereof).	1/2

(7) Is there a measure against income reduction of judges?	1
(8) Are the judges paid adequately?	

a. Are they paid more than university professors?	1/3
b. Are they paid more than an average private lawyer?	1/3
c. Are they paid as well as the minister of justice?	1/3

In Bezug auf die Amtsdauer spezifizieren die institutionellen Arrangements entweder ein bestimmtes Alter oder eine Gerichtszugehörigkeit in Jahren. Es werden also zwei verschiedene Kodierungsskalen benötigt. Hier sind sie:

[10] Die Zahl der tatsächlich genutzten institutionellen Arrangements ist erstaunlich hoch: in Griechenland etwa wird eine Anzahl von Richtern per Los aus der Gruppe der formal qualifizierten Juraprofessoren gezogen.

Ein aufmerksamer Kritiker hat bemerkt, dass Nominierung und Ernennung durch die Justiz streng genommen nur dann möglich ist, wenn die Justiz bereits existiert; in einer ersten Runde ist die Ernennung durch die Justiz nicht vollziehbar. Formal richtig, wird auf diesen Einwand dennoch nicht näher eingegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gerichtszugehörigkeit („GZ“ in Jahren)	Kodierung
≥ 12	1,0
$10 \leq GZ < 12$	0,8
$8 \leq GZ < 10$	0,6
$6 \leq GZ < 8$	0,4
$4 \leq GZ < 6$	0,2
$4 > GZ$	0,0

Häufig werden Richter erst relativ spät in ihrem Berufsleben in höchste Richterämter berufen. Eine frühe und bindende Pensionierung könnte die Unabhängigkeit einschränken. In Bezug auf die Altersangaben wurde die folgende Kodierung gewählt:

GZ	Kodierung
Lebenslänglich	1,0
Bindende Pensionierung (BP) ≤ 75	1,0
$65 \leq BP < 75$	0,8
$65 > BP$	0,6

In Bezug auf die sechste Frage konnte nur eine der angebotenen Antwortmöglichkeiten gewählt werden, während in Bezug auf Frage acht prinzipiell alle drei Teilfragen bejaht werden konnten. Hier wurde die Summe, die sich aus der Beantwortung der Teilfragen ergab, genutzt.

Ein anderer Aspekt der JU ist der Zugang zu Gerichten und die Fähigkeit, ein Gerichtsverfahren zu initiieren. Ein Gericht, das nur von einer Mindestzahl von Parlamentariern – oder anderen Offiziellen – genutzt werden kann, dürfte weniger effektiv in der Beschränkung von Regierungshandeln sein als ein Gericht, das auch von Bürgern angerufen werden kann, wenn sie das Gefühl haben, in ihren Rechten verletzt worden zu sein.

(9) Who has the possibility to access the highest court?

a. Individuals in any case relevant to the constitution and with which they are personally concerned.	1
b. Individuals, but only in a subset of cases relevant to the constitution (such as human rights)	1/2
c. Only other government branches.	0

Liegt die Kompetenz, eingehende Fälle der Verantwortung einzelner Richter zuzuweisen, beim vorsitzenden Richter, dann dürfte sein Einfluss auf die Gerichtsentscheidungen sehr viel höher sein, als wenn es eine allgemeine Regel zur Alloka-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tion eingehender Fälle auf einzelne Richter gibt. Falls der vorsitzende Richter über diese Kompetenz verfügt, kann es bereits hinreichend sein, sich einen Einfluss über ihn zu sichern. Wir gehen folglich davon aus, dass JU höher sein dürfte, wenn es eine allgemeine Fallallokationsregel gibt.

Die dazugehörige Frage lautet:

(10) Is there a general rule allocating the responsibility concerning incoming cases to specific judges?	1

Die dem obersten Gericht zugewiesenen Kompetenzen haben keinen direkten Einfluss auf seine Unabhängigkeit. Andererseits müssen oberste Gerichte über bestimmte Mindestkompetenzen verfügen, um das Verhalten der anderen Regierungsorgane kontrollieren zu können. Wird die Verfassung als das grundlegendste Dokument interpretiert, das die Funktion hat, die Regierung sowohl mit Kompetenzen auszustatten, sie aber auch zu beschränken, dann ist die Kompetenz des Gerichts, die Verfassungskonformität von Gesetzgebung zu überprüfen, eine zentrale Kompetenz des Gerichts.

Wir haben deshalb nach den folgenden Aspekten gefragt:

(11) Does the constitution (or the law establishing the highest court) preview the power of constitutional review?	1

Falls Gerichte ihre Entscheidungen veröffentlichen müssen, können die Entscheidungen von einer kritischen Öffentlichkeit debattiert werden. Das kann bedeuten, dass die anderen Zweige der Regierung größere Probleme haben, sachfremden Druck auf das Gericht auszuüben. Die Transparenz der Entscheidungsfindung dürfte noch höher sein, falls auch Minderheitenvoten veröffentlicht werden. Wir haben deshalb gefragt:

(12) Does the highest court have to publish	
a. The main reasons for a decision?	1/3
b. An extended proof?	1/3
c. Are dissenting opinions published regularly?	1/3

Der Indikator ist bisher für 94 Länder ermittelt worden.[11] Die erforderlichen Daten wurden mit Hilfe eines Fragebogens ermittelt, der an eine Vielzahl von Verfassungsexperten in den entsprechenden Ländern versandt wurde. Der Fragebogen

[11] Darüber hinaus geben wir auch die Daten für die Europäische Union an, ohne sie hier interpretieren zu können. Eine Bewertung findet sich jedoch in *Voigt* 2003.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wurde per E-mail versandt und die Länderexperten haben neben dem Fragebogen noch eine kurze Erläuterung erhalten, in der Sinn und Zweck der gesamten Übung beschrieben wurde. Die Beantwortung des Fragebogens war nicht mit der Notwendigkeit verbunden, persönliche Bewertungen über die Situation in einem Land abzugeben, sondern lediglich die hier dokumentierten Fragen zu beantworten. Unter den Länderexperten finden sich oberste Richter, Juraprofessoren, Rechtsanwälte, aber auch Aktivisten von Organisationen wie *Transparency International.* Mails sind zu Experten aus mehr als 94 Ländern versandt worden, aber viele Empfänger haben den Fragebogen nicht beantwortet. Die Auswahl der Länder könnte so etwas wie *„biased random"* darstellen: zum einen sind die Kontakte des Autors zu Rechtsexperten nicht gleichverteilt, zum anderen dürfte die Nutzung von E-mail als Distributionskanal einen bestimmten Bias zur Folge haben. Aber auch kulturelle Faktoren könnten eine Rolle spielen. Der Nahe Osten und Afrika sind in der Studie jedenfalls deutlich unterrepräsentiert.

Die folgende Tabelle enthält eine Liste der Länder, über die Daten vorliegen. Sie sind in der Reihenfolge genannt, die sich aus der Nutzung der vorgestellten Kriterien ergeben hat.

Die Reihenfolge birgt sicher mehr als eine Überraschung: unter den neun Ländern, die am besten abgeschnitten haben, ist kein einziges OECD-Mitglied. Etablierte Demokratien mit hohen Durchschnittseinkommen wie die Schweiz oder die U.S.A schneiden eher schlecht ab: die U.S.A. befinden sich auf dem 35. Platz, die Schweiz erscheint erst an 81. Stelle und gehört damit zu den Ländern im letzten Quintil. Hierbei handelt es sich aber lediglich um die Reihenfolge, die sich aus den formalen Gesetzen der analysierten Länder ergibt. Dass Politiker weltweit Anreize haben, ihren Bürgern eine unabhängige Justiz zu versprechen, wurde oben beschrieben.

Viele der Länder, die in dieser Tabelle besonders gut abschneiden, sind stark von den U.S.A. bzw. von US-amerikanischem Denken beeinflusst, das der Unabhängigkeit der Justiz einen wichtigen Stellenwert zuschreibt.[12] Große Teile der georgischen Verfassung etwa sind von Juraprofessoren der Chicago Law School formuliert worden. Es verwundert also nicht, dass die georgische Verfassung sich durch ein hohes Maß an *de jure* JU auszeichnet. Zu fragen ist jetzt, ob der Indikator zur *de facto* JU eine ähnliche Reihenfolge hervorbringt oder ob die beiden Indikatoren stark voneinander abweichen. Damit wenden wir uns jetzt der Präsentation des *de facto* Indikators zur Justizunabhängigkeit zu.

[12] Diese Länder schneiden besser ab als die USA, weil einige der vom U.S.-Supreme Court faktisch gehaltenen Kompetenzen nicht in der Verfassung verankert sind, sondern sich erst im Zeitablauf herausgebildet haben. In vielen der jüngeren Verfassungen werden diese Kompetenzen explizit aufgeführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Der *de jure*-Indikator

Rank	Country	Score	Var	Rank	Country	Score	Var
1	Colombia	0,939	12	48	Uganda	0,632	12
2	Philippines	0,909	10	49	Netherlands	0,631	12
3	Brazil	0,907	12	12	Armenia	0,629	12
4	Georgia	0,893	12	51	India	0,629	12
5	Slovenia	0,869	12	52	England	0,626	9
6	Singapore	0,851	12	53	Japan	0,622	12
7	Russia	0,845	11	54	Jordan	0,615	8
8	Botswana	0,841	12	55	European Union	0,612	11
9	Dominic Rep.	0,839	10	56	Korea, South	0,607	12
10	Ecuador	0,835	12	57	Sweden	0,605	10
11	Greece	0,833	10	58	Trinidad / Tobago	0,596	10
12	Belgium	0,825	10	59	New Zealand	0,587	11
13	Australia	0,817	11	59	Bangladesh	0,587	11
13	Cyprus	0,817	12	61	Uruguay	0,577	11
15	Mexico	0,804	12	62	Taiwan	0,575	12
16	Nepal	0,799	12	63	Kuwait	0,574	10
17	Mauritius	0,797	11	64	Panama	0,572	12
18	Italy	0,793	12	65	Croatia	0,570	11
19	Denmark	0,779	11	66	Mauretania	0,569	12
20	Chile	0,778	9	66	Slovakia	0,569	12
21	Pakistan	0,765	12	68	Iceland	0,554	12
22	Czech. Republic	0,761	12	69	Nigeria	0,553	12
22	South Africa	0,761	11	70	Spain	0,551	12
24	Austria	0,733	11	71	Romania	0,548	7
25	Germany	0,729	12	72	Finland	0,544	8
25	Fiji Islands	0,729	11	73	Kazakhstan	0,538	11
27	Bolivia	0,726	12	74	Portugal	0,530	10
28	Zimbabwe	0,723	8	75	Ivory Coast	0,507	11
29	Kenya	0,709	12	76	Guatemala	0,499	11
30	Egypt	0,708	12	77	Peru	0,485	11
31	Ukraine	0,703	11	78	Madagascar	0,468	11
31	Zambia	0,703	10	79	Montenegro	0,465	11
33	Poland	0,693	11	80	Ghana	0,464	7
34	Benin	0,691	10	81	Switzerland	0,459	12
35	USA	0,685	12	82	Azerbaijan	0,451	10
35	Costa Rica	0,685	12	83	Lithuania	0,447	11
37	Namibia	0,684	12	84	Mozambique	0,441	12
38	Canada	0,681	10	84	Niger	0,423	10
39	Turkey	0,678	12	86	China	0,406	12
40	Argentina	0,665	12	87	Bulgaria	0,397	12
41	Israel	0,663	12	88	Vanuatu	0,377	10
42	Paraguay	0,658	10	89	Cambodia	0,350	10
43	Hungary	0,651	11	90	Malaysia	0,313	8
44	Venezuela	0,650	12	91	Indonesia	0,300	8
45	Bahamas	0,646	12	92	Morocco	0,275	5
46	Estonia	0,641	11	93	Tanzania	0,265	12
47	France	0,634	11	94	Vietnam	0,159	12

$N = 94$; Mittelwert = 0,631; Standardabweichung = 0,159.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Ein *de facto* Indikator zur Messung von Justizunabhängigkeit

Hier geht es um Möglichkeiten, das tatsächliche realisierte Ausmaß von JU zu messen, und nicht nur das in den jeweiligen Dokumenten versprochene. Genau wie beim *de jure* Indikator gehen wir auch hier davon aus, dass es nicht „die" eine Variable gibt, die alle wesentlichen Aspekte abdeckt. Um die *de facto* JU mess- und vergleichbar zu machen, haben wir acht verschiedene Variablen genutzt. Jede der Variablen kann Werte zwischen 0 und 1 haben und höhere Werte stehen wiederum für höhere JU.

Der *de jure* Indikator basiert auf einigen verschiedenen Gesetzestexten. Selbst wenn sie häufig geändert werden, können exakte Werte für jeden beliebigen Zeitpunkt berechnet werden, abhängig vom formalen Inhalt der jeweiligen Dokumente. Dies gilt nicht für die *de facto* JU. Die faktische Gerichtszugehörigkeitsdauer von Richtern etwa kann nicht unmittelbar nach Verabschiedung eines neuen Gesetzes ermittelt werden. Wir haben uns deshalb dafür entschieden, den *de facto* Indikator über eine relativ lange Zeitperiode zu ermitteln, nämlich zwischen 1960 und heute. Im Vergleich zum *de jure* Indikator ist der *de facto* Indikator also sehr änderungsresistent. Einige Länderexperten haben den zweiten Teil des Fragebogens, der sich auf die *de facto* JU bezieht, gar nicht ausgefüllt, weil sie glaubten, der Fragebogen sei auf ihr Land gar nicht anwendbar. Die Länder Mittel- und Osteuropas sind häufig darunter. Alle diese Länder haben nach 1990 neue Verfassungen verabschiedet. Gemäß der von uns gewählten Zeitperiode wird der Indikatorwert also noch immer von den sozialistischen Regimen beeinflusst. Ein solcher Ansatz wurde gewählt, weil wir davon ausgehen, dass die Vergangenheit eines Regimes für die Entscheidungen der eigenen Bürger, aber auch potentieller ausländischer Investoren noch immer eine wichtige Rolle spielt. Eine Regierung – oder allgemeiner: ein Regime – dürfte kaum in der Lage sein, über Nacht eine Reputation als Rechtsstaat oder JU-respektierend aufzubauen.[13]

Es folgt die Liste der von uns genutzten acht Variablen und eine Begründung für deren jeweilige Benutzung.

In der Literatur zur Unabhängigkeit der Zentralbank spielt ein einziger Indikator eine überragende Rolle, nämlich die sogenannte *„turnover rate of central bank governors"* (TOR; *Cukierman* 1992, *de Haan* und *Kooi* 1999). Es liegt nahe, dasselbe Kriterium auch auf die höchsten Gerichte anzuwenden. Für die Kodierung wurde die durchschnittliche Amtsdauer in Jahren einfach mit 0.05 multipliziert. Einem Land wird also die Bestnote zugeordnet, falls die durchschnittliche Amtsdauer 20 Jahre oder mehr beträgt. Falls die tatsächliche Zugehörigkeitsdauer von derje-

[13] In Bezug auf die Glaubwürdigkeit von Zentralbanken schreibt *Blinder* (2000, 1427): „In contrast to some naïve interpretations of rational expectations, in which credibility can be created or destroyed abruptly by, say, announcing or legislating an institutional change, our respondents believe that a consistent track record matters most for credibility."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nigen abweicht, die aufgrund der rechtlichen Vorkehrungen zu erwarten wäre, wird das jeweilige Land mit einer 0 in Bezug auf Variable 14 kodiert. Die Entfernung eines Richters aus dem Amt ist ein ernsthafter Verstoß gegen die JU. Wenn immer es in einem Land dazu gekommen ist, wurde das jeweilige Land mit 0 kodiert.

(13) What has been the effective average term length of judges since the respective legal foundations have been passed?	
(14) Does the effective average term length deviate from the average term length to be expected by the legal foundations?	0
(15) How many judges have been removed from office before end of term?	0

Der Einfluss eines einzelnen Richters hängt auch davon ab, wie viele andere Richter im selben Gericht sitzen. Durch eine Erhöhung der Richterzahl wird der Einfluss jedes einzelnen Richters reduziert. Genau das war die Intention von U.S.-Präsident Roosevelt, als er in den 30er Jahren ankündigte, die Zahl der Richter am *Supreme Court* erhöhen zu wollen, weil der alte Court dem „New Deal" sehr kritisch gegenüberstand. Es wurde deshalb gefragt:

(16) How many times has the number of judges been changed since 1960?

Die Antworten wurden wie folgt kodiert:

Zahl der Änderungen	Kodierung
0	1,0
1 – 2	0,8
3 – 4	0,6
5 – 6	0,4
7 – 8	0,2
mehr	0,0

Dass ein angemessenes Einkommen für die Unabhängigkeit von Richtern wichtig ist, wurde bereits in Bezug auf den *de jure* Indikator ausgeführt. In Bezug auf die *de facto* Unabhängigkeit haben wir danach gefragt, ob das Einkommen real zumindest konstant geblieben ist. Die Effektivität von Gerichten hängt allerdings nicht nur von der Bezahlung der Richter ab, sondern auch von der Zahl der Assistenten, der Größe der Bibliothek, der Verfügbarkeit moderner Computer usw. Dieser Aspekt soll durch die Frage nach der Entwicklung des Gerichtsbudgets erfasst werden.[14]

[14] Es ist vorgeschlagen worden, auch danach zu fragen, ob die Einkommen von Richtern bzw. das Budget des jeweiligen Gerichts stark erhöht wurden, weil dies als Versuch interpretiert werden könne, das Gericht „zu kaufen". Wir haben diesen Vorschlag nicht umgesetzt, weil Einkommenssteigerungen andererseits auch dazu dienen können, die Unabhängigkeit der Richter tatsächlich zu erhöhen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(17) Has the income of judges remained at least constant in real terms since 1960? 1

(18) Has the budget of the highest court remained at least constant in real terms since 1960? 1

Jegliche Änderung der rechtlichen Grundlagen, auf deren Basis das jeweils höchste Gericht agiert, erhöht die Unsicherheit bei den potentiellen Nutzern dieses Gerichts. Häufige Änderungen der rechtlichen Grundlagen werden deshalb hier als ein Hinweis auf eine geringe *de facto* Unabhängigkeit gewertet.

(19) How often have the relevant articles of the Constitution (or the law on which the highest court is based) been changed since 1960?

Die Kodierung der Antworten erfolgte anhand der bereits für Frage 16 genutzten Kodierung.

Die *de facto* JU ist gering, wenn es zur Implementierung einer Entscheidung des obersten Gerichts einer Kooperation mit einem anderen Regierungszweig bedarf, diese Kooperation aber verwehrt wird.

(20) In how many cases has one of the other government branches remained inactive when its action was necessary for a decision to become effective?[15]

Die Kodierung der Antworten erfolgte wiederum anhand der bereits in Frage 16 genutzten Kodierung.

Es ist schwieriger, Daten für den *de facto* Indikator zu erhalten als für den *de jure* Indikator. Um ein Mindestmaß an Genauigkeit sicherzustellen, wurden Länder nur dann berücksichtigt, wenn Daten zu mindestens drei Variablen vorlagen. Das ist also die Erklärung für die geringere Zahl von Ländern im *de facto* Indikator.

Einige der Ergebnisse sind sehr überraschend. Die guten Ergebnisse von Armenien und Kuwait könnten vielleicht noch mit dem Hinweis auf die geringe Zahl der verwendeten Variablen (nämlich drei) plausibel gemacht werden, aber damit wird das gute Abschneiden z. B. der Türkei (sechs Variablen) oder Taiwans (acht) noch immer nicht erklärt. Auf der anderen Seite ist das gute Abschneiden der Schweiz beruhigend (sie hatte in Bezug auf die *de jure* JU ja ziemlich schlecht abgeschnitten) genauso wie die Tatsache, dass sich nur ein OECD-Mitgliedstaat (nämlich die Tschechische Republik, die seit 1995 Mitglied ist) im untersten Quintil befindet.

[15] Zugegebenermaßen wird durch die Antwort zu dieser Frage ein subjektives Element in den Fragebogen eingeführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Der *de facto*-Indikator

Rank	Country	Score	Var	Rank	Country	Score	Var
1	Armenia	**1,000**	**3**	**43**	Pakistan	**0,525**	**8**
1	England	**1,000**	**3**	**44**	Mozambique	**0,520**	**5**
1	Kuwait	**1,000**	**3**	**44**	Nepal	**0,520**	**5**
4	Switzerland	**0,943**	**7**	**46**	Greece	**0,500**	**4**
5	Turkey	**0,933**	**6**	**47**	Brazil	**0,494**	**8**
6	Costa Rica	**0,920**	**5**	**48**	Paraguay	**0,490**	**5**
7	Austria	**0,900**	**4**	**48**	Paraguay	**0,490**	**5**
7	Japan	**0,900**	**4**	**48**	Paraguay	**0,490**	**5**
7	South Africa	**0,900**	**6**	**50**	Uruguay	**0,450**	**7**
10	Taiwan	**0,863**	**8**	**51**	Bahamas	**0,450**	**4**
11	Israel	**0,860**	**5**	**51**	Finland	**0,450**	**4**
12	Italy	**0,858**	**6**	**53**	Fiji Islands	**0,436**	**7**
13	Georgia	**0,850**	**6**	**54**	Ivory Coast	**0,433**	**3**
14	EU	**0,845**	6	**54**	Lithuania	**0,433**	**6**
15	Australia	**0,819**	**8**	**56**	Slovenia	**0,431**	**8**
16	Denmark	**0,813**	**6**	**57**	Bangladesh	**0,429**	**7**
17	Belgium	**0,806**	**8**	**58**	Singapore	**0,421**	**7**
18	Madagascar	**0,800**	**5**	**59**	Botswana	**0,414**	**7**
19	Germany	**0,800**	**6**	**60**	Venezuela	**0,400**	**4**
19	Hungary	**0,800**	**8**	**61**	Ecuador	**0,388**	**8**
21	New Zealand	**0,783**	**3**	**61**	Trinidad / Tobago	**0,388**	**4**
22	France	**0,780**	**5**	**63**	Panama	**0,388**	**8**
23	Spain	**0,750**	**8**	**64**	China	**0,370**	**5**
24	Cyprus	**0,743**	**7**	**65**	Argentina	**0,333**	**6**
25	Philippines	**0,731**	**8**	**66**	Vanuatu	**0,320**	**5**
26	India	**0,708**	**6**	**67**	Slovakia	**0,319**	**8**
27	Mexico	**0,707**	**7**	**68**	Ghana	**0,300**	**3**
28	Portugal	**0,706**	**8**	**68**	Vietnam	**0,300**	**2**
29	Estonia	**0,700**	**8**	**70**	Malaysia	**0,270**	**5**
29	Sweden	**0,700**	**5**	**71**	Uganda	**0,250**	**4**
31	Iceland	**0,675**	**8**	**72**	Egypt	**0,240**	**5**
32	Croatia	**0,657**	**7**	**73**	Nigeria	**0,200**	**6**
33	Mauretania	**0,600**	**7**	**74**	Kenya	**0,175**	**6**
34	USA	**0,592**	**6**	**75**	Czech Republic	**0,167**	**3**
35	Korea, South	**0,588**	**8**	**76**	Peru	**0,160**	**5**
36	Chile	**0,575**	**4**	**77**	Bulgaria	**0,133**	**6**
37	Bolivia	**0,560**	**5**	**77**	Russia	**0,133**	**6**
37	Jordan	**0,560**	5	**79**	Montenegro	**0,100**	**4**
39	Benin	**0,550**	**3**	**80**	Zambia	**0,100**	**7**
40	Ukraine	**0,543**	7	**81**	Zimbabwe	**0,083**	**3**
41	Colombia	**0,529**	**7**	**82**	Niger	**0,080**	**5**
41	Guatemala	**0,529**	**7**				

$N = 82$; Mittelwert = 0,553; Standardabweichung = 0,252.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass einige der Länderexperten mit der Beantwortung des Fragebogens eigene Ziele verfolgen und die Realität ihren eigenen Zielen anpassen. So könnte ein loyaler Bürger versuchen, „seinen" Staat besser aussehen zu lassen, als er tatsächlich ist. Umgekehrt könnten politische Aktivisten Anreize haben, ihren Staat schlechter aussehen zu lassen, als er tatsächlich ist.

Ein Gericht, das den Wünschen der Regierung minutiös folgt, würde in Bezug auf den *de facto* Indikator gut abschneiden. Ein Diktator könnte Familienmitglieder und Freunde zu Richtern machen. Solange sie seinen Vorstellungen entsprechen, hätte er auch keine Anreize, sie aus dem Amt zu jagen, ihr Gehalt oder das Budget des Gerichts zu reduzieren usw.. Eine solche Möglichkeit kann nicht vollständig ausgeschlossen werden. Die Frage ist, ob es sichere Anhaltspunkte gibt, die dafür sprechen, dass eine solche Situation vorliegt bzw. nicht vorliegt. Die Zahl der vom obersten Gericht als nicht verfassungskonform kassierten Gesetzesvorhaben (möglicherweise auch im Verhältnis zur Gesamtzahl der Gesetzesinitiativen) erscheint aus mehreren Gründen kein guter Indikator zu sein: (i) das oberste Gericht verfügt häufig gar nicht über ein Initiativrecht; um solche Entscheidungen treffen zu können, ist es also auf die Handlungen anderer angewiesen. (ii) der Gesetzgeber wird nur in ganz wenigen Fällen ein naiver Nutzenmaximierer sein, der die Präferenzen seiner Richter überhaupt nicht in Rechnung stellt. Sind Gesetzgeber aber strategische Nutzenmaximierer, dann versuchen sie, die Präferenzen des Gerichts zu antizipieren und die eigenen Gesetzesinitiativen so zu formulieren, dass die Wahrscheinlichkeit, vom Gericht zurückgepfiffen zu werden, gering ist. So gesehen ist jedes von einem obersten Gericht kassiertes Gesetz ein Ausdruck fehlerhafter Erwartungen in Bezug auf die Präferenzen der Richter.

E. Ein Vergleich zwischen *de jure* und *de facto* Unabhängigkeit

Wird von den konkreten Eigenschaften der beiden gerade präsentierten Indikatoren abgesehen, so könnte argumentiert werden, dass die Differenz zwischen *de jure* und *de facto* Indikator optimalerweise null sein sollte, weil das eine hohe Übereinstimmung zwischen *de jure* und *de facto* Unabhängigkeit indizieren würde, was normativ wünschenswert erscheint. Andererseits wäre die Differenz auch null, wenn beide Indikatoren sehr geringe Werte aufweisen. Aufgrund der spezifischen Eigenschaften der beiden hier vorliegenden Indikatoren ist eine Subtraktion ohnehin nicht sinnvoll, da die beiden Indikatoren ja auf unterschiedlichen Variablen beruhen. Der *de facto* Indikator beruht zwar zum Teil auf einer *de jure*-Basis (z. B. Variable 13), aber viele der Variablen sind eben nicht deckungsgleich und ihre Subtraktion ist folglich wenig sinnvoll.

Damit wenden wir uns einem ersten Vergleich des *de jure* mit dem *de facto* Indikator zu. Wir haben oben argumentiert, dass eine unabhängige Justiz potentiell

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wohlfahrtssteigernd ist und dass rationale Politiker somit einen Anreiz haben, die Justiz zumindest unabhängig erscheinen zu lassen. Es kann somit erwartet werden, dass

(1) Mittelwert *de jure* > Mittelwert *de facto* $(0,631 > 0,553)$,

was tatsächlich der Fall ist, wie die Daten in Klammern zeigen. Ganz ähnlich würde man erwarten, dass die Standardabweichung des *de jure* Indikators geringer sein müßte als die des *de facto* Indikators. Auch das ist der Fall:

(2) Standardabweichung *de jure* < Standardabweichung *de facto* $(0,159 < 0,252)$.

Ebenfalls naheliegend ist es, die Werte verschiedener Ländergruppen miteinander zu vergleichen. Hier könnten die Transformationsländer in Mittel- und Osteuropa von besonderem Interesse sein. Sie alle haben die rechtlichen Grundlagen ihrer Gerichte erst kürzlich geändert und man kann deshalb erwarten, dass sie einen relativ hohen Wert beim *de jure*-Indikator erreichen sollten. Ihre *de facto*-Werte sollten dagegen geringer sein, vor allem wegen der im letzten Abschnitt diskutierten Änderungsresistenz dieses Indikators. Wir haben die Werte für die Länder Mittel- und Osteuropas einfach denen der Mitgliedstaaten der EU gegenübergestellt. Hier verfügen wir über Daten aus 13 Ländern. Die Unterschiede im Mittelwert des *de jure*-Indikators sind tatsächlich nicht besonders groß (0,628 and 0,678). Überraschend ist allerdings, dass der Mittelwert für die mittel- und osteuropäischen Länder unter dem für alle Länder gültigen Mittelwert liegt.

In Bezug auf den *de facto* Indikator würde man erwarten, dass die Länder Mittel- und Osteuropas (i) schlechter abschneiden sollten als die der Europäischen Union und (ii) dass ihre Standardabweichung höher sein sollte.

(3) Mittelwert *de facto*$_{\text{CEE13}}$ < Mittelwert *de facto*$_{\text{EU13}}$ $(0,482 < 0,733)$

(4) Standardabweichung *de facto*$_{\text{CEE13}}$ > Standardabweichung *de facto*$_{\text{EU13}}$ $(0,292 > 0,162)$

Diese Vergleiche können auch interpretiert werden als eine Art Plausibilitätstest für die hier präsentierten Daten. Ein Vergleich der ermittelten Indikatorwerte zwischen verschiedenen Ländergruppen könnte ebenfalls von Interesse sein. Wir haben beide Indikatorwerte als Durchschnitte der jeweiligen Regionen in Tabelle 3 aufgenommen:

In den letzten Jahren ist eine Literatur entstanden, die z. B. die Qualität der vom Staat bereitgestellten Kollektivgüter unter Rückgriff auf die Rechtsfamilie erklärt, der das Privatrecht eines Staates zuzuordnen ist (*La Porta* et al. 1999). Es ist deshalb naheliegend zu fragen, ob die Indikatorwerte zwischen den verschiedenen Rechtsfamilien signifikante Unterschiede aufweisen. Die entsprechenden Durchschnittswerte finden sich in Tabelle 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Indikatordurchschnittswerte nach Regionen

Region	Zahl berücksichtigter Länder	Durchschnitt *de jure*	Zahl berücksichtigter Länder	Durchschnitt *de facto*
Asien	20	0,567	17	0,628
Afrika	19	0,590	15	0,376
Nord-Amerika	3	0,723	2	0,649
Mittel-Amerika	6	0,640	5	0,535
Süd-Amerika	11	0,737	11	0,475
Australien	4	0,627	4	0,589
Europa	30	0,649	28	0,616

Tabelle 4

Indikatordurchschnittswerte nach Rechtsfamilien

(Privat-) Rechtsfamilie	Zahl berücksichtigter Länder	Durchschnitt *de jure*	Zahl berücksichtigter Länder	Durchschnitt *de facto*
Englisch	7	0,648	25	0,487
Französisch	35	0,647	31	0,570
Deutsch	7	0,574	7	0,766
Skandinavisch	4	0,620	4	0,659

Wir wenden uns jetzt der Analyse der Korrelationskoeffizienten unserer Indikatoren mit anderen Indikatoren zu, die vergleichbaren Zwecken dienen. Die Daten des ICRG sind oben bereits erwähnt worden. Sie sind hier dem *Economic Freedom Index* entnommen (*Gwartney, Lawson,* and *Samida* 2000). Das bedeutet allerdings auch, dass sie bereits korrigiert worden sind. *Gwartney et al.* (2000, 236) schreiben, dass die ICRG-Werte von den frühen 90er Jahren an unerklärlich gestiegen sind und deshalb einer Maximum-Minimum-Modifikation unterzogen wurden. Darüber hinaus sind einige Länder, für die keine Daten zur Verfügung standen, einfach auf der Basis benachbarter Länder bewertet worden; so wurden Estland und Litauen etwa auf der Basis von Polen und Russland bewertet, Slowenien auf Basis Tschechiens und der Slowakei.[16] Es gibt also einiges an diesen Daten zu kritisieren. Dennoch ist es überraschend, dass die Korrelation mit unserem *de jure* Indikator noch nicht einmal das korrekte Vorzeichen aufweist; dies ist zwar der Fall in Bezug auf den *de facto* Indikator, dennoch handelt es sich hier um eine eher moderate Korrelation.

[16] Ein anderes Land, für das wir ebenfalls über Originaldaten verfügen, wurde auf der Basis eines scheinbar ähnlichen Landes evaluiert, nämlich Mauritius auf der Basis von Botswana.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ganz ähnlich sieht es aus, wenn man die Indikatoren mit den Daten vergleicht, die von der *Economist Intelligence Unit* (EIU) zur Verfügung gestellt wurden und die die Transparenz sowie die Verantwortlichkeit (*„accountability"*) von 60 Rechtssystemen abbilden sollen. Zumindest stimmen hier die Vorzeichen in beiden Fällen, der Korrelationskoeffizient für *de facto* ist deutlich höher als der für *de jure*.

„Smithey" steht für eine Veröffentlichung von Smithey und Ishiyama (2000), die versucht haben, die unterschiedlichen Grade von Justizmacht und Justizunabhängigkeit zu erklären, die von den verschiedenen Gesetzgebern in Mittel- und Osteuropa gewählt wurden. Sie konstruieren einen Machtindikator der Justiz, der einige Ähnlichkeiten mit dem hier vorgestellten Indikator hat. Um so überraschender ist es, dass ihr Indikator negativ mit dem hier präsentierten Indikator korreliert ist. Allerdings überschneiden sich die von beiden Indikatoren berücksichtigten Gruppen nur um 14 Länder.

Tabelle 5

Korrelationsmatrix für die Indikatoren zur Justizunabhängigkeit mit anderen Indikatoren

	De jure	*De facto*	ICRG	EIU	Freedom House	Heritage / Wall Street Journal	Smithey
De jure	1						
De facto	0.220	1					
ICRG	–0.056	0.576	1				
EIU	0.157	0.388	0.648	1			
Freedom House	–0.243	–0.401	–0.517	–0.791	1		
Heritage / Wall Street	–0.255	–0.477	–0.625	–0.850	0.752	1	
Smithey	–0.258	0.277	–0.222	–0.170	0.06	0.334	1

Erläuterungen: ICRG ist die Variable *„rule of law"*, so wie sie von *Gwartney, Lawson,* und *Samida* (2000) veröffentlicht wurde; EIU ist ein von der *Intelligence Unit* des *Economist* veröffentlichter Indikator, der insbesondere die Transparenz und Verantwortlichkeit der Rechtssysteme reflektieren soll; Freedom House repräsentiert „zivile Freiheiten und Rechte" auf einer Skala von 1 bis 7, wobei 1 der höchstmögliche Wert ist. Ein negatives Vorzeichen steht hier für eine positive Korrelation mit den anderen Indikatoren. Heritage / Wall Street Journal ist ein anderer Indikator für ökonomische Freiheiten, der mit dem *Economic Freedom Index* im Wettbewerb steht. Die Variable, die am ehesten in Zusammenhang mit der Unabhängigkeit der Justiz zu bringen ist, ist die Sicherheit der Eigentumsrechte; sie wurde hier genutzt. Die Eigentumsrechte werden auf einer Skala von 1 bis 5 angegeben, wobei 5 den höchstmöglichen Wert angibt (Korrelationen sollten somit ein positives Vorzeichen haben, bis auf die mit dem Freedom House Indikator). „Smithey" schließlich steht für das Ausmaß von Justizkompetenz und -unabhängigkeit, das für einige Staaten Mittel- und Osteuropas ermittelt wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Viele Korrelationskoeffizienten weisen eher geringe Werte auf, was auf den ersten Blick etwas irritierend erscheinen mag. Andererseits bilden die Indikatoren ja auch unterschiedliche Sachverhalte ab. Ein Vorteil des hier präsentierten Indikators ist, dass er auf objektiven Daten beruht und intersubjektiv überprüfbar ist, mithin von jedem Interessierten repliziert werden kann. Dies ist für die meisten anderen Indikatoren eindeutig nicht der Fall. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass die im Indikator berücksichtigten Variablen tatsächlich die wichtigsten Aspekte berücksichtigen, an die man denkt, wenn man von Justizunabhängigkeit spricht. Überraschend geringe Korrelationskoeffizienten könnten somit auch ein Hinweis darauf sein, dass die Korrelation zwischen den verschiedenen Konzepten eben tatsächlich nicht so groß ist, wie man intuitiv unterstellen würde. Dieses Ergebnis allein ist bereits interessant. Aber die Daten können auch genutzt werden, um zu fragen, ob die Justizunabhängigkeit eines Landes Konsequenzen für ökonomisch relevante Größen wie Investitionsvolumen, Einkommen und Wachstum hat.

F. Erste Ergebnisse

In einer ersten Studie auf Basis der gerade präsentierten Indikatoren stellen *Feld* und *Voigt* (2003) fest, dass die *de jure* Unabhängigkeit der Justiz keine Konsequenzen für das Wachstum eines Landes hat. Anders sieht es allerdings bei der *de facto* Justizunabhängigkeit aus: auf der Basis von 56 Ländern zeigt sich, dass eine höhere *de facto* Justizunabhängigkeit tatsächlich zu höherem Wachstum führt. Dieses Ergebnis bleibt robust, auch wenn man auf eine Vielzahl zusätzlicher sowohl juristischer als auch politischer Variablen kontrolliert, aber auch auf die Konstruktion des Indikators selbst (etwa die Zahl der Variablen, für die Daten vorhanden sein müssen, sukzessive erhöht). Die Autoren schließen daraus, dass ein hoher Grad von *de facto* Justizunabhängigkeit wachstumsförderlich ist.

Der nächste logische Schritt besteht dann darin zu fragen, wie man die Differenz zwischen *de jure* und *de facto* Justizunabhängigkeit erklären kann. Hier wird die Justizunabhängigkeit also nicht mehr als exogen gegeben unterstellt, sondern endogenisiert. Aus der Korrelationsmatrix geht bereits hervor, dass der partielle Korrelationskoeffizient zwischen dem *de jure* und dem *de facto* Indikator mit 0,22 ziemlich gering ist. Folglich ist *de jure* Unabhängigkeit der Justiz ein eher unzuverlässiger Indikator für die in einem Land faktisch realisierte Justizunabhängigkeit. In einer ersten Analyse unterscheiden *Hayo* und *Voigt* (2003) zwischen erklärenden Variablen, die dem bewussten Zugriff zumindest kurz- bis mittelfristig versperrt sind und erklärenden Variablen, die zumindest prinzipiell auch kurzfristig geändert werden können. Zur ersten Gruppe wird die ethnische Vielfalt einer Gesellschaft gerechnet, die religiösen Traditionen ihrer Mitglieder und ihre Rechtstradition. Beispiele für Variablen, die zumindest prinzipiell beeinflussbar erscheinen, sind die Zahl der Vetospieler eines politischen Systems, die Frage, ob es sich um ein föderales oder ein zentralistisch verfasstes Land handelt und welche Art

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Gerichtsbarkeit in einem Land genutzt wird. Eine solche Gruppierung der Variablen wurde gewählt, weil man damit einer Antwort auf die Frage näher kommt, bis zu welchem Ausmaß Gesellschaften es in der Hand haben, sich eine Justiz zu geben, die nicht nur formell, sondern auch faktisch unabhängig ist.

Unter Nutzung eines rigorosen Reduktionsalgorithmus' erweisen sich fünf Variablen als besonders relevant, um das tatsächlich realisierte Ausmaß der Justizunabhängigkeit erklären zu können. Einem hohen Ausmaß sind demzufolge förderlich (1) ein hohes Maß an *de jure* Unabhängigkeit, (2) ein hohes Pro-Kopf-Einkommen, (3) Vertrauen der Bevölkerung in ihr Rechtssystem, (4) politische Instabilität (!) sowie (5) parlamentarische (im Gegensatz zu präsidialen) Systeme. Diese Ergebnisse müssen jedoch mit Vorsicht genossen werden: einige Variablen, von denen die Autoren erwartet hatten, dass sie deutlich signifikant sein würden, wie etwa der Faktor „kollektives Handelnspotential", haben sich als insignifikant erwiesen. Da diese Daten nur für eine geringe Zahl von Ländern verfügbar sind, ist nicht ausgeschlossen, dass die verschiedenen Konsequenzen des kollektiven Handelns nicht hinreichend präzise erfasst werden können. Die Konstruktion einer Variablen mit ähnlichem Inhalt, die für eine größere Zahl von Ländern verfügbar ist, erscheint somit wünschenswert.

G. Offene Fragen

Wenn das faktische Ausmaß der Unabhängigkeit der Justiz Wachstumskonsequenzen hat, liegt es nahe, auch nach ökonomisch relevanten Konsequenzen verwandter Organisationen zu fragen, insbesondere nach den ökonomischen Konsequenzen der verschiedenen Formen, die Staatsanwaltschaft zu organisieren. In einigen Rechtsbereichen kann die Justiz ja gar nicht von sich aus tätig werden, sondern ist auf die Initiative der Staatsanwaltschaft angewiesen. *Aaken, Salzberger* und *Voigt* (2002) argumentieren, dass die Organisationsform der Staatsanwaltschaft eine wichtige Determinante für die Zahl von Straftaten darstellen könnte, die in einem Land von Politikern begangen werden. Sind Justizminister z. B. Staatsanwälten gegenüber weisungsbefugt, so ist nicht auszuschließen, dass sie Straftaten, die von Politikern begangen wurden, nicht mit allergrößtem Nachdruck verfolgen lassen bzw. eine Verfolgung sogar verhindern werden. Eine empirische Überprüfung dieser und verwandter Hypothesen ist in Arbeit.

Strukturell bestehen zwischen der Unabhängigkeit der Justiz und der Unabhängigkeit von Zentralbanken große Gemeinsamkeiten (*Voigt* 2002). In der Literatur zur Unabhängigkeit der Zentralbank wird Unabhängigkeit zumeist als exogene Variable modelliert. Die Erklärung der unterschiedlichen Grade der *de facto* Unabhängigkeit bleibt ein eindeutiges Defizit dieser Theorie (*Berger* 1997). Eine Erklärungshypothese könnte lauten, dass ein hohes Maß an *de facto* Justizunabhängigkeit einem hohen Maß an *de facto* Zentralbankunabängigkeit förderlich sein könnte. Die empirische Überprüfung dieser Hypothese ist jedoch aufgrund der vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liegenden Daten zur faktischen Unabhängigkeit von Zentralbanken nicht leicht zu überprüfen.[17] Ein weiterer Schritt wäre die Untersuchung der ökonomischen Konsequenzen anderer Regierungsorgane wie etwa Wettbewerbsbehörden oder Umweltämter.

Danksagung

Der Autor dankt Anne van Aaken, Ivan Baron Adamovich, Helge Berger, Reiner Eichenberger, Lars Feld, James Gwartney, Bernd Hayo, Witold Henisz, Gerald Hosp, Bruno Jeitziner, Wolfgang Kasper, Phil Keefer, Henner Kleinewefers, Robert Nef, Wernder Pascha, Philip Pettit, Eli Salzberger, Janina Satzer, Oliver Volckart, Zane Spindler und den Mitgliedern des Ausschusses für Wirtschaftssystemvergleich und Institutionenökonomik für konstruktive Hinweise. Für landespezifische Informationen danke ich Angela Baronin Adamovich (Kroatien); Christian Alsøe (Dänemark); Carlos Amayo O. (Kolumbien); Beth Aub (Jamaica); Thompson Ayodele (Nigeria); Adrian Baboi-Stroe (Rumänien); Maja Bacovic (Montenegro); Roberto Dala Barba Filho (Brasilien); Abdel Azuz Bari (Malaysia); Maria Isabel Bonilla (Guatemala); Gyimah Boadi (Ghana); Boudewijn Bouckaert (Belgien); Nathan Brown (Ägypten und Kuwait); Alfred W. Chanda (Zambia); Giovanni Cordini (Italien); Bibek Debroy (Indien); Jacques Dinan (Mauritius); Alaa Elemary (Ägypten); Vladan Djuranovic (Montenegro); Fredrik Erixon (Schweden); Aissata Fall Bagnan (Niger); Charles Fornbad (Botswana); Marie-Noëlle Ferrieux Patterson (Vanuatu); Diogo de Figueiredo Moreira Neto (Brasilien); R. Fischer (Chile); Ricardo Flores (Venezuela); Tamás Földi (Ungarn); Pedro Galilea (Spanien); Thomas Ginsburg (USA); Docent Jaan Ginter (Estland); John Githongo (Kenia); Jorge Hernandez (Peru); Benedikte Holberg (Dänemark); Stephan Hulka (Tschechien); Robert Jagtenberg (Niederlande); Ikbal Janif (Fiji); Jae Ho Chung (Süd Korea); Akritas Kaidatzis (Griechenland); Hein Kiessling (Pakistan); Gia Kiknadze (Georgien); Sa'eda Kilani (Jordanien); Victor Kimesera (Tanzania); Wolfgang Kleine (Namibia); Amalia Kostanyan (Armenien); Peter Kurrild-Klitgaard (Dänemark); Andreas Kyriacou (Zypern); Toh Han Li (Singapur); Elena A. Lisovskaya (Russland); Cathrin Loffreda (Europäische Union); Kalle Määttä (Finnland); Elisio Macamo (Mozambique); Arne Mavcic (Slovenien); Andrés Mejía-Vergnaud (Kolumbien); Irena Mladenova (Bulgarien); Fouzi Mourji (Marokko); Robert Nef (Schweiz); Joachim Nyemeck Binam (Elfenbeinküste); Krysztof Pawlowski (Polen); Nassef Perdomo (Dominikanische Republik); Vytautas Piesliakas (Litauen); Joseph Pini (Frankreich); Jean-Eric Rakotoarisoa (Madagaskar); Suri Ratnapala (Australien); Clara Elena Reales (Kolumbien); Boyd Reid (Trinidad & Tobago); Rena Safaraliyeva (Azerbaijan); Jorge Silvero Salgueiro (Paraguay); Frieder von Sass (Tanzania); Anja Schoeller-Schletter (Paraguay); John T. Shieh (Taiwan); Pavel Skoda (Slowakei); Ricardo Ernesto Soto Barrios (Panama); Zane Spindler (Canada); Thomas Stauffer (Schweiz); Rigoberto Steward (Costa Rica); Neal Tate (Philippinen); Jürgen Theres (Mauretanien); Joan Thompson (Bahamas); Sübidey Togan (Türkei); Mamadou Traoré (Elfenbeinküste); Artur Victoria (Portugal); Veselin Vukotic (Montenegro); Wolfgang Weigel (Österreich); Omri Yadlin (Israel); frühere Versionen wur-

[17] Natürlich kann nicht ausgeschlossen werden, dass es eine hohe Korrelation zwischen den beiden Unabhängigkeitsmaßen gibt, dass die (de facto) Zentralbankunabhängigkeit aber dennoch nicht durch die (de facto) Justizunabhängigkeit herbeigeführt wird. Eine dritte Variable könnte beide Maße erklären, etwa „Stabilitäts"- oder „Rechtsstaatskultur" (siehe z. B. *Hayo* 1998 oder *Voigt* 2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den präsentiert vor der Annual Conference of the World Economic Freedom Network in Vaduz im November 2000 und im konstitutionenökonomischen Seminar der Universität Fribourg in der Schweiz. Alle verbliebenen Fehler gehen allein zu Lasten des Autors.

Literatur

Aaken, A. v. / *Salzberger,* E. / *Voigt,* S. (2002): Criminal prosecution of public figures: confusion within the executive branch, mimeo, downloadable from: http: // www.wirtschaft.uni-kassel.de / voigt.

Beck, Th. / *Clarke,* G. / *Groff,* A. / *Keefer,* Ph. / *Walsh,* P. (1999): New tools and new tests in comparative political economy: The Database of Political Institutions, World Bank.

Berger, H. (1997): Die aktuelle Debatte um Zentralbankunabhängigkeit: Theoretische und empirische Fragen, Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 41(1):89 – 111.

Blinder, A. (2000): Central-Bank Credibility: Why Do We Care? How Do We Build It? American Economic Review, 90(5):1421 – 31.

Cukierman, A. (1992): Central Bank Strategy, Credibility, and Independence, Cambridge: MIT Press.

Feld, L. / *Voigt,* S. (2003): Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators, to appear in: European Journal of Political Economy.

Ferejohn, J. (1998): Dynamics of Judicial Independence: Independent Judges, Dependent Judiciary, http: // www.usc.edu / dept / law / symposia / judicial / pdf / ferejohn; last assessed on July, 3rd 2001.

Gwartney, J. / *Lawson,* R. / *Samida,* D. (2000): Economic Freedom of the World: 2000 Annual Report. Vancouver et al.: The Fraser Institute et al..

Haan, J. de / *Kooi,* W. (1998): Does central bank independence really matter? New evidence for developing countries using a new indicator, mimeo.

Hamilton, A. / *Madison,* J. / *Jay,* J. (1788 / 1994): Die Federalist-Artikel, herausgegeben von A. und W. P. Adams, Paderborn: Schöningh.

Hayo, B. (1998): Inflation culture, central bank independence and price stability, European Journal of Political Economy, 14:241 – 63.

Hayo, B. / *Voigt,* S. (2003): Explaining de facto judicial independence, mimeo, Universities of Essen and Kassel, downloadable from: http: // www.wirtschaft.uni-kassel / voigt.

Henisz, W. (2000): The Institutional Environment for Economic Growth, Economics and Politics 12 (1):1 – 31.

Knack, St. / *Keefer,* Ph. (1995): Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, Economics and Politics, 7 (3):207 – 27.

La Porta, R. / *Lopez-de-Silanes,* F. / *Shleifer,* A. / *Vishny,* R. (1999): The Quality of Government, Journal of Law, Economics and Organization 15:222 – 279.

Messick, R. (1999): Judicial Reform and Economic Development: A Survey of the Issues; World Bank Research Observer, 14 (1):117 – 36.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Montesquieu, Charles L. de (1748/1989): The Spirit of the Laws (Cambridge Texts in the History of Political Thought). Cambridge: Cambridge University Press.

Posner, R. (1994): What Do Judges and Justices Maximize? (The Same Thing Everybody Else Does), Supreme Court Economic Review, 3:1–41.

Salzberger, E./*Voigt,* S. (2001): Zur Verteilung politischer Entscheidungskompetenz – einige vorläufige Beobachtungen aus Mittel- und Osteuropa, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Verteilungsprobleme im Transformationsprozeß, Duncker & Humblot, 9–42.

Smithey, Sh./*Ishiyama,* J. (2000): Judicious choices: designing courts in post-communist politics, Communist and Post-Communist Studies 33:163–82.

Stephenson, M. (2000): Judicial Independence: What It Is, How It Can be Measured, Why It Occurs; http://www.worldbank.org/publisector/legal/judicialindependence.htm (assessed on Dec. 13, 2000).

Voigt, S. (1999): „Implicit Constitutional Change – Changing the Meaning of the Constitution Without Changing the Text of the Document", European Journal of Law and Economics, 7 (3):197–224.

– (2002): Die unabhängige Justiz – eine vernachlässigte Determinante zur Erklärung der Zentralbankunabhängigkeit?, Schmollers Jahrbuch 122 (2):207–25.

Weingast, B. (1993): Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149 (1): 286–311.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zum Beitrag von Stefan Voigt

Versprechen glaubhaft machen – zwei neue Indikatoren zur Messung von Justizunabhängigkeit

Von *Werner Pascha,* Duisburg

Der Beitrag nimmt auf wirtschaftsempirischer Basis eine zentrale Fragestellung der Verfassungsökonomik auf: das Dilemma des starken Staates. Wie kann der Staat in wachsenden Volkswirtschaften einerseits stark genug sein, die Voraussetzungen für eine funktionstüchtige Marktwirtschaft zu schaffen, andererseits schwach genug, diese Macht nicht zu missbrauchen? Voigt folgt dem Gedanken, der Verankerung rechtsstaatlicher Prinzipien eine zentrale Bedeutung beizumessen. Es reiche aber nicht, rechtsstaatliche Regeln einfach zu postulieren. Um als glaubhafte Bindung der Regierung ernst genommen zu werden, müssten sie vielmehr von einer Justiz angewendet werden, deren Unabhängigkeit sichergestellt sei. Selbst dabei genüge es nach Voigt nicht, eine solche Unabhängigkeit nur formal bzw. *de jure* einzurichten. Vielmehr müsse sich eine solche Unabhängigkeit auch *de facto* belegen lassen, um als verlässlich gelten zu können.

Aus wirtschaftsempirischer Sicht ergibt sich damit für Voigt eine klare Aufgabenstellung: die Justizunabhängigkeit als (erklärende) Variable operationalisieren, Länderwerte im Querschnittsvergleich ermitteln und diese Daten verwenden, um Zusammenhänge zwischen Justizabhängigkeit und Wirtschaftswachstum – oder ähnliche zu erklärende Größen – zu untersuchen.

Im vorliegenden Papier greift Voigt dabei insbesondere die folgenden Aufgaben auf:

- die Aufstellung objektiver, im Sinne intersubjektiv überprüfbarer, Kriterien,
- die operationale Trennung von Indikatoren einer *de jure*- und einer *de facto*-Justizunabhängigkeit,
- die Vorstellung einer internationalen Querschnittsuntersuchung für diese zwei Indikatoren sowie
- Plausibilitätstests zur Überprüfung der dabei erzielten Ergebnisse.

Auf die Anschlussaufgabe, den statistischen Zusammenhang zwischen diesen Indikatoren und der volkswirtschaftlichen Performanz zu untersuchen, wird im Text nur kurz verwiesen. Sie wird an anderer Stelle veröffentlicht (*Feld* und *Voigt* 2003) und ist von daher nicht Gegenstand des vorliegenden Kommentars.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bevor auf die oben skizzierten Aspekte eingegangen wird, soll die grundlegende These zur Rolle der Justizunabhängigkeit gewürdigt werden. Grundsätzlich ist der Überlegung zuzustimmen, dass eine glaubhafte Selbstbindung des „starken Staates" durch die Einrichtung einer unabhängigen Justiz erfolgen könnte. Wenn sich bezüglich des Politikerverhaltens jedoch das Dilemma des starken Staates stellt, dann stellt sich bezüglich der Richter das Dilemma der „starken Justiz": Einerseits sollen die Gerichte stark genug sein, die Einhaltung des Rechts auch gegen die (kurzfristigen) Interessen der anderen Gewalten sicherzustellen, andererseits sollen sie diese Macht nicht missbrauchen. Voigt sieht dieses Problem (vgl. Fußnote 2 seines Textes), bietet aber m. E. außer der Erwägung, die Anreize der Richter entsprechend auszugestalten, keine konkretisierte Lösung an.

Dass die Problematik keine geringe ist, kann anhand eines Vergleichs mit einem anderen in der Literatur häufiger diskutierten Fall einer unabhängigen Agentur gezeigt werden: der Zentralbankunabhängigkeit. Auch hier fragt sich nämlich, warum ein „wirklich" unabhängiger Zentralbankgouverneur das i.d.R. im Mittelpunkt stehende Ziel einer Geldwertstabilität tatsächlich verfolgen sollte. Reputationseffekten kommt dabei offenbar eine besondere Rolle zu. Dieser Mechanismus wird allerdings in der Geldpolitik durch Eigenheiten dieser Politikarena erleichtert: Das Ziel der Geldwertstabilität ist relativ klar definiert, und der Grad der Zielerreichung kann – *cum grano salis* – eindeutig und intersubjektiv nachvollziehbar bestimmt werden. Beides ist im Falle der Justiz keineswegs gegeben. Das Ziel der Verfassungs- bzw. Gesetzestreue (höchst-)richterlicher Entscheidungen kann nicht auf einfache, transparente, intersubjektiv zweifelsfrei nachvollziehbare Art formuliert und insbesondere überprüft werden. Die Verfassungs- bzw. Gesetzeskonformität solcher richterlicher Entscheidungen kann also – außer im Falle offensichtlicher, kruder Verstöße – nicht vom Ergebnis her, sondern nur von einem empathiegetragenen Verständnis des Entscheidungsprozesses getragen sein.

Von daher ist nachvollziehbar und Voigt zuzustimmen, dass simpel gestrickte Mechanismen wie monetäre Anreize (Fußnote 2) gewiss nicht in der Lage sind, diese Problematik in den Griff zu bekommen. Eher könnte darauf gesetzt werden, nur solche Richter auszuwählen, von denen man ein entsprechendes intrinsisches Ethos der Verfassungs- und Gesetzestreue erwarten kann. Potenzielle Kandidaten könnten diese Eigenschaft durch im Zweifel jahrzehntelangen verantwortungsbewussten Dienst in weniger gehobenen Positionen signalisieren, mit dem sie ein entsprechendes Reputationskapital aufgebaut haben. Damit ist die positive Wirkung der Justizunabhängigkeit von einem institutionellen Umfeld abhängig, in dem insbesondere informelle Institutionen („Ethos", Netzwerkcharakter eines gleich gesinnten Richterkollegiums etc.) eine nicht unwesentliche Rolle spielen. Ein weiterer Kontrollmechanismus könnte in einem zivilgesellschaftlichen Umfeld bestehen, in dem Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs) bzw. eine mediale Öffentlichkeit das Handeln der Justiz kritisch begleiten. Auch hier wäre weiter zu fragen, wie ein solcher – möglicherweise auch an kurzfristigen Interessen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Perzeptionen orientierter – Druck auf die Justiz diese in dem Dilemma von *independence* und *accountability* erfolgversprechend leiten könnte.

Es sollte klargestellt werden, dass es hier nicht um die normative Frage geht, wie die Justizunabhängigkeit verankert sein *sollte*. Vielmehr geht es darum, dass die Justizunabhängigkeit nach dem Gesagten im Sinne „unbeschränkter Handlungsfreiheit", so auch Voigt, nicht *alleine* ausreicht, um als *Explanans* volkswirtschaftlicher Performanzindikatoren zu dienen. Es ist keineswegs offensichtlich, dass alle von Voigt untersuchten Länder dieses Problem erfolgreich gelöst haben bzw. dass der Lösungsansatz eine hundertprozentige Korrelation mit dem Grad der beobachteten Justizunabhängigkeit aufweist. Hier bieten sich Anknüpfungspunkte, die Funktionalität von Justizunabhängigkeit in ihrem institutionellen Umfeld zukünftig noch stärker zu thematisieren.

Mit der Umsetzung seiner Überlegungen erhebt Voigt nun insbesondere den Anspruch, objektive – im Sinne von intersubjektiv nachprüfbarer – Datensätze zu verwenden. Er orientiert sich dabei an Befragungskonzepten, wie sie in ähnlicher Form im Zusammenhang mit dem Problemkreis der Zentralbankunabhängigkeit verwendet werden und von daher in der Tat interessante Ergebnisse versprechen.

Wenn Voigt zusätzlich *de jure*- und *de facto*-Justizunabhängigkeit unterscheidet, ist dem Autor gerade vor dem Hintergrund des eben Gesagten grundsätzlich darin zuzustimmen, es nicht bei einer lediglich formalen Feststellung des Abhängigkeitsgrades der Justiz zu belassen. Man hätte sich allerdings bezüglich der faktischen Unabhängigkeit mehr Fragen dazu wünschen können, ob die Justizunabhängigkeit tatsächlich durch ergänzende (informelle) Institutionen sichergestellt wird.

Ein weiteres, konkreteres Problem kann sich daraus ergeben, dass *de jure*- und *de facto*-Aspekte nicht immer eindeutig abzugrenzen sind, wenn das entscheidende Kriterium von *de jure*-Indikatoren für Unabhängigkeit sein soll, „allein auf den rechtlichen Grundlagen" zu beruhen. Dies zeigt sich etwa an der Frage, wie Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen behandelt werden. Die Frage nach der Schwierigkeit, die Verfassung zu ändern, ist dem *de jure*-Indikatorenbündel zugeordnet (Frage 2), die Frage nach einer tatsächlichen Änderung dem *de facto*-Bündel (Frage 19).

Ein weiteres Problem ergibt sich daraus, ob tatsächlich alle verwendeten Indikatoren einen eindeutigen Hinweis auf Justizunabhängigkeit erlauben. Möglicherweise sind sie schwerer interpretierbar, wenn man strategisches und opportunistisches Verhalten zulässt – und dies muss man, denn vor genau diesem Hintergrund stellt sich ja die Problematik des „Wer bewacht die Wächter?". Ein angemessenes Einkommen bzw. Budget der Richter (Fragen 17 und 18) wird z. B. als Ausdruck von *de facto*-Unabhängigkeit gedeutet. Umgekehrt könnte dies aber auch einem Versuch der Politik entsprechen, das Wohlverhalten der Richterschaft sicherzustellen, wie Voigt selber in Fußnote 13 zu bedenken gibt. Der Indikator ist dann aber ambivalent und wenig geeignet, eine funktionstüchtige Unabhängigkeit im Sinne des Untersuchungsansatzes anzuzeigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ambivalent erscheint auch das Fragenbündel 13 bis 15, welches eine Abweichung der tatsächlichen Amtsdauer von Richtern gegenüber der nach den Statuten zu erwartenden Amtsdauer thematisiert. Eine solche Abweichung, d. h. das Auftreten gekürzter Amtszeiten, wird von Voigt als Hinweis auf mangelnde Justizunabhängigkeit gedeutet. Es kann aber ganz natürliche Gründe dafür geben, z. B. eine ernsthafte Erkrankung oder gar den Tod eines amtierenden Richters. Gerade in besonders funktionstüchtigen Justizsystemen könnte nach dem weiter oben Gesagten erwartet werden, dass berufene Richter bereits ein hohes Reputationskapital aufgebaut haben und von daher relativ alt sind; dann ist mit einer besonderen Anfälligkeit gegenüber verkürzten Amtszeiten zu rechnen, so dass sich in diesem Fall der Zusammenhang zwischen dem Auftreten verkürzter Amtszeiten und der Unabhängigkeit von Richtern sogar umkehren könnte. Selbst im Falle ernsthafter Vergehen von Richtern kann gefragt werden, ob der Glaubwürdigkeit der Justiz besser damit gedient wäre, solche Richter im Amt zu belassen – eine Implikation der Fragen 13 bis 15 – oder sie aus dem Amt zu entfernen; verlieren solche Richter tatsächlich vorzeitig ihr Amt, würde das eher *für* eine Justizunabhängigkeit sprechen als dagegen.

Mit der Umsetzung in einen empirisch fundierten Datensatz ist Voigt ein wichtiger Schritt gelungen. Sicher wird die Untersuchung auch zukünftig immer wieder herangezogen werden können, um die Datenreihen für weitere Analysen zu verwenden bzw. als Referenz zu konsultieren. Insgesamt wird das Befragungsdesign überzeugend vorgestellt. Dass die Umfrage natürlich immer noch Wünsche offen lässt, etwa hinsichtlich der Zahl der Beobachtungen, versteht sich von selbst. Angesichts des weiten Befragtenkreises und eines möglichen *bias* bei der Auswahl hätte man sich eine Bemerkung dazu gewünscht, ob es bei mehreren Befragten zu einem Land signifikant unterschiedliche Beurteilungen gegeben hat. Sind die Fragen wirklich so „objektiv" zu beantworten, wie es auf den ersten Blick scheinen mag? Die Kompetenz des höchsten Gerichtes zur Prüfung der Verfassungskonformität („*constitutional review*") (Frage 11) mag z. B. gar nicht so leicht zu bestimmen sein. Das gilt beispielsweise für Japan, wo weder klar ist, wie die Verfassung in dieser Hinsicht exakt zu interpretieren ist, noch ob der Oberste Gerichtshof tatsächlich die faktische Möglichkeit hätte, eine *constitutional review* ernsthaft um- und durchzusetzen (vgl. etwa *Bolz* 1996).

Immerhin sieht Voigt eine ganze Reihe von Plausibilitätstests vor, um Aussagen zur Datengüte und -brauchbarkeit zu machen. Dies ist gerade deshalb zu begrüßen, weil einige der Länderergebnisse doch sehr überraschen, wie Voigt ehrlicherweise offensiv diskutiert. Vor dem Hintergrund des oben Gesagten würde ich vermuten, dass einige der zunächst schwer nachvollziehbaren Einordnungen in Zusammenhang mit der Ambivalenz mancher Indikatoren stehen.

Ernüchternd ist auch die geringe, zum Teil sogar negative Korrelation der Voigtschen Justizunabhängigkeit mit verwandten Konzepten wie Regelorientierung oder „zivile Freiheiten und Rechte" (vgl. Tab. 3 des Textes). Neben der Datengüte bietet

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Voigt hierzu die Überlegung an, dass die Korrelation zwischen den verschiedenen Indikatoren vielleicht tatsächlich nicht so hoch wie oftmals vermutet sei. Ich würde eine Erklärung – abgesehen von den Datenproblemen – darin suchen, dass vor dem Hintergrund der *quis custodit custodes*-Problematik nicht einzelne Eigenschaften von Volkswirtschaften entscheidend sind, sondern ganze Arrangements aus formalen und informellen Institutionen unter Einschluss von konkreten Organisationen. Lassen sich die Arrangements nicht auf einzelne Grundtypen reduzieren – was man immerhin versuchen könnte –, so dürften Querschnittsvergleiche zu *einzelnen* relevanten Institutionen oder Organisationen immer nur gering korrelierte Rangordnungen liefern, was ernsthafte Konsequenzen für ihre Verwendung in weitergehenden Regressionen auf volkswirtschaftliche Performanzgrößen hätte.

Insgesamt läuft dies auf das Plädoyer zu, dass der statistisch-quantitative Ansatz, wie ihn Voigt exemplarisch durchdekliniert, durch vertiefte Länderstudien ergänzt werden müsste, um die möglicherweise komplexen Arrangements einer funktionstüchtigen Justizunabhängigkeit zu identifizieren. Voigts Untersuchung ist auch für eine solche Aufgabenstellung hilfreich, da sie besonders interessante, weil überraschende, Fälle identifiziert, deren Weiterverfolgung einen besonderen Erkenntnisfortschritt verspricht.

Gerade dieser letzte Punkt weist auf eine besondere Qualität des Beitrags von Voigt hin: Er ist nicht nur ein Schritt im Rahmen eines persönlichen Forschungsprogramms, sondern er bietet darüber hinaus Anknüpfungspunkte für andere Forschungslinien. So wirft er ein interessantes Schlaglicht auf die neuere Debatte, welche Privatrechtstradition der Performanz einer Volkswirtschaft besonders zuträglich sei. Ein einflussreiches Argument in dieser Diskussion geht dahin, dass durch das angloamerikanische *common law* schädliche Über- und Eingriffe des Staates eher verhindert werden könnten als im Rahmen der kontinentaleuropäisch-etatistischen Rechtstradition (vgl. *LaPorta* et al. 1999). Voigts Daten zeigen (vgl. Tab. 4), dass *de jure* die Justizunabhängigkeit innerhalb der englischen Rechtsfamilie zwar besonders hoch ist – allerdings selbst hier nicht gegenüber Ländern mit einer französischen Rechtstradition –, dass aber *de facto* die Unabhängigkeit in Ländern mit deutscher Tradition deutlich höher sein könnte.

Wenn man von einem wissenschaftlichen Beitrag nicht erwartet, Fragen abschließend zu beantworten, sondern interessante Fragen aufzuwerfen und zu behandeln, dann hat Voigts Papier Beachtliches geleistet: ein gut zubereitetes *food for thought,* dem man eine weite Resonanz wünscht.

Literatur

Bolz, Herbert F. (1996): Judicial Review in Japan: The Strategy of Restraint, in: Kenneth L. Port (Hrsg.), Comparative Law. Law and the Legal Process in Japan, Durham: Carolina Academic Press, S. 248 – 262

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Feld, Lars / *Voigt,* Stefan (2003): Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators, erscheint in: Europäisches Journal of Political Economy

LaPorta, Rafael et al. (1999): The Quality of Government, in: Journal of Law, Economics and Organization 15, S. 222 – 279

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftliche Entwicklung und Selbstregulierung[1]

Von *Dirk Wentzel,* Pforzheim[2]

A. Alte Probleme und eine neue Perspektive

Ökonomen zeigten schon immer großes Interesse an den Bestimmungsfaktoren für die erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung von Ländern. Tatsächlich war es *Adam Smith*'s „Wohlstand der Nationen" (1776 / 1997), der den Beginn der Wirtschaftswissenschaften als eigenständige Sozialwissenschaft begründete. *Schumpeter* (1912) hatte ebenfalls schon früh einen grundlegenden Beitrag über die „Theorie wirtschaftlicher Entwicklung" geliefert, und auch *Hirschman* (1958) präsentierte eine Strategie wirtschaftlicher Entwicklung, eine exzellente Analyse, die auch heute noch aktuell und lesenswert ist. Aber obwohl Ökonomen und andere Sozialwissenschaftler diesen Problembereich seit nunmehr 200 Jahren diskutieren, hat er dennoch nichts an Faszination verloren. Der Hauptgrund für das „jugendliche Auftreten" einer alten Frage ist vergleichsweise einfach: Entwicklung impliziert immer auch Wandel – und manchmal auch eine Art von „schöpferischer Zerstörung" im *Schumpeter*schen Sinne: Vormals reiche Länder wurden arm, und manche arme Länder wurden reich.

Viele Bedingungen für erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung und Wachstum sind in der Literatur unter dem Stichwort „Neue Entwicklungstheorie" diskutiert worden. Zu nennen sind etwa die Auswirkungen von Rechtstaatlichkeit (rule of law), von gesicherten Eigentumsrechten, von Schul- und höherer Bildung als Investition in Humanvermögen, von Sozialkapital und Netzwerken, von politischer Stabilität und dem relativen Einfluss von Interessengruppen und von der Effizienz makroökonomischer Reformen. Der Zweck des vorliegenden Beitrags ist es, einen neuen Gesichtspunkt vorzustellen, der eine andere Perspektive auf einige Entwick-

---

[1] Der vorliegende Beitrag ist Teil eines Forschungsprojektes über „Institutionen der Selbstregulierung in den elektronischen Medien", das an der Pennsylvania State University im Zeitraum von September 2000 bis Juni 2002 durchgeführt wurde. Der Autor bedankt sich herzlich bei der *Alexander von Humboldt Stiftung* für die Unterstützung durch ein *Feodor-Lynen*-Forschungsstipendum.

[2] Ich möchte mich bedanken für kritische Kommentare bei *Gerrit Fey, Mark Oelmann, Alfred Schüller* und *Tini Wentzel.* Ein besonderer Dank gilt dem Korreferenten *Hans Nutzinger* für zahlreiche Hinweise und Anmerkungen und *Hannelore Hamel* für die große Unterstützung bei der Endredaktion.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungsaspekte ermöglicht. Im Kern geht es um die Verbindung der Idee der Selbstregulierung[3] mit Fragen wirtschaftlicher Entwicklung. Die folgenden Hypothesen sind die Leitlinien des vorliegenden Beitrags:

1. Wirtschaftliche Entwicklung benötigt und produziert Freiheit. Die Handlungsfreiheit der Menschen ist notwendige Vorbedingung für wirtschaftlichen Wohlstand.
2. *Selbstregulierung* ist ein Ausdruck von institutionalisierter Freiheit. Sie kann als Verbindung zwischen Freiheit und Entwicklung dienen.
3. Entwicklung kann auf zwei Ebenen diskutiert werden, nämlich auf der Ebene der unterentwickelten wie auch auf der Ebene der entwickelten Länder. Selbstregulierung kann die ökonomische Leistungsfähigkeit auf beiden Ebenen erhöhen.
4. Selbstregulierung basiert auf formalen und informalen Institutionen. Wirtschafts- und Ordnungspolitik kann die Vorbedingungen für erfolgreiche Selbstregulierung in vielfältiger Weise beeinflussen.
5. Staatliche Regulierung und bürokratische Prozeduren führen zu einer Verdrängung von Selbstregulierung und individuellen Anstrengungen zur Lösung des wirtschaftlichen Koordinationsproblems.

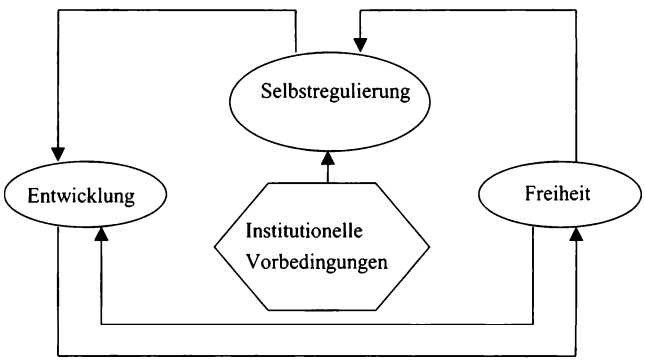


Abbildung 1: Hypothesen über das Verhältnis
von Selbstregulierung und Entwicklung

Um die genannten Hypothesen zu diskutieren, wird in einem ersten Schritt die Idee vorgestellt, dass Freiheit und wirtschaftliche Entwicklung sich gegenseitig

[3] Selbstregulierung basiert primär auf individuellen Anstrengungen zur Lösung eines sozialen und / oder ökonomischen Koordinationsproblems. Es ist keine zentrale Autorität vorhanden, die einseitig Regeln durchsetzen könnte. Selbstregulierung ist aber nicht notwendigerweise ein Widerspruch zu staatlicher Regulierung, weil viele hybride Interaktionsformen existieren. Für Details siehe *Wentzel* (2002b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verstärken (Kapitel B). In einem zweiten Schritt werden spieltheoretische Überlegungen eingeführt, aus denen hervorgeht, dass mehr Ordnung und wirtschaftliche Entwicklung mit weniger staatlicher Regulierung erreicht werden können und dass explizite Anreize teilweise unintendierte und unerwünschte Nebeneffekte haben (Kapitel C). In einem dritten Schritt werden das Konzept der Selbstregulierung und die Vorbedingungen für erfolgreiche Selbstregulierung in komplexen ökonomischen Situationen diskutiert (Kapitel D). Das Zusammenspiel von Verfassungen, Selbstorganisation und wirtschaftlicher Veränderung im Zeitablauf wird dabei ebenfalls berücksichtigt. Im vierten Schritt werden kurz einige Anwendungen von Selbstregulierung vorgestellt, etwa im Umweltbereich, in den internationalen Medien oder auch bei der „Neuen Lex Mercatoria" (Kapitel E). Es wird gezeigt, inwieweit selbstregulative Institutionen in den Dienst verbesserter wirtschaftlicher Entwicklung gestellt werden können und inwieweit die Idee der Selbstregulierung mit der *Idee wirtschaftlicher Entwicklung als Freiheit* korrespondiert. Der Beitrag schließt mit einer kurzen Zusammenfassung der Ergebnisse.

B. Ökonomische Freiheit als Grundlage wirtschaftlicher Entwicklung

I. Aspekte der Entwicklungstheorie

Es herrscht weitgehend Übereinstimmung zwischen Ökonomen darüber, dass Institutionen die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Nationen im Zeitablauf beeinflussen und kanalisieren. Institutionen und Ordnungsbedingungen sind der Schlüssel für wirtschaftlichen Wohlstand, und offenkundig sind einige Nationen in dieser Hinsicht erfolgreicher als andere. Einige vormals arme Länder wie Süd-Korea haben sich sehr positiv entwickelt und einen bemerkenswerten Aufholprozess bewerkstelligt. Andere Länder wie etwa Argentinien wurden von „institutioneller Sklerose" befallen und verschwendeten ihre Möglichkeiten, Wohlstand zu erwerben und zu erhalten. Derzeit kann eine Welt beobachtet werden mit einem niemals zuvor dagewesenen Wohlstand – zumindest in einigen Teilen der Erde. Der Lebensstandard in den Vereinigten Staaten, in Japan und in West-Europa hat die optimistischsten Erwartungen der vorangegangenen Generationen übertroffen. Zur gleichen Zeit erleben jedoch viele Menschen Hunger und Elend, etwa in Afrika, in Latein-Amerika und in vielen Teilen Asiens. Es ist eine herausfordernde Frage – wie *de Soto* (2000) es formuliert – „why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else". Und die gleiche Varianz erscheint auch wieder in der sog. „new economy", in der die westlichen Länder von der großen Möglichkeit des elektronischen Handels und Informationsaustauschs profitieren, während die Internetverbreitung in Afrika weniger als ein Prozent beträgt. Mediennutzungskompetenz ist praktisch nicht existent in den meisten afrikanischen Ländern. Diese neue sog. „digitale Kluft" (digital divide) ist beinahe noch tiefer als die alte „phy-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sische Kluft". Anscheinend gibt es eine Spannung zwischen der Dynamik der Globalisierung und virtueller Medien einerseits und den tradiierten Kräften von Religion, Kultur und kleinen geographischen Einheiten andererseits; diese Thematik wird treffend diskutiert in dem Buch „The Lexus and the Olive Tree" (*Friedman* 1999).

Die materiellen und sozialen Differenzen und ihre Dauerhaftigkeit sind bemerkenswert, weil zumindest seit dem Ende des 2. Weltkrieges die Verbesserung der Lebensbedingungen der ärmsten Länder an der Spitze der politischen Agenda der Weltgemeinschaft steht, und zwar sowohl aus sozialen als auch aus ökonomischen Gründen. Gleichwohl sind die Erfahrungen mit verschiedenen Entwicklungshilfeprojekten und Bemühungen zur Schuldenreduktion der höchstverschuldeten armen Länder (highly indebted poor countries, HIPC) oftmals enttäuschend. Es besteht berechtigter Zweifel, ob internationale Organisationen tatsächlich die Lebensbedingungen in den ärmsten Ländern systematisch verbessern können. Unter Zuhilfenahme der zweckmäßigen Unterscheidung von formalen und informalen Institutionen kann festgestellt werden, dass Ökonomen zumeist formale Institutionen in ihren Politikempfehlungen berücksichtigen.[4] Jedoch haben sie weder die analytischen Instrumente, um die Funktionsfähigkeit informaler Institutionen hinreichend zu analysieren, noch können sie tragfähige Politikempfehlungen aussprechen, wie diese informalen Institutionen beeinflusst werden können.

Entwicklung ist natürlich nicht nur eine Frage internationaler Wirtschaftsordnung und der besonderen Problematik hochverschuldeter armer Länder. Entwicklungsunterschiede kann es auch *innerhalb* einer Nation geben, selbst wenn der durchschnittliche Lebensstandard insgesamt sehr hoch ist. *Sen* (1999, 22) analysiert den Unterschied in der Lebenserwartung zwischen verschiedenen Bevölkerungsgruppen, und er belegt, dass der durchschnittliche Amerikaner wesentlich älter wird als beispielsweise Chinesen oder Inder. Aber wenn die amerikanische Bevölkerung in ethnische Untergruppen unterteilt wird, so ist das überraschende Resultat, dass ein weißer Amerikaner zwar immer noch die deutlich höchste Lebenserwartung hat, die Chinesen und Inder jedoch eine höhere Lebenserwartung als farbige Amerikaner haben. Diese Unterschiede können mit Erscheinungen von Unterentwicklung für spezifische Subgruppen erklärt werden, die auch in einem insgesamt hochentwickelten Land existieren können.

Ein weiterer Aspekt wirtschaftlicher Entwicklung befasst sich mit der Frage, ob staatliche Regulierung in der Lage ist, bestimmte wirtschaftspolitische Ziele zu erreichen und die wirtschaftliche und soziale Leistungsfähigkeit einer Wirtschaftsordnung insgesamt zu verbessern. Dem Grundsatz nach ist dies die alte *keynes*ia-

[4] Unter diesem Gesichtspunkt ist es aufschlußreich, die ersten wirtschaftspolitischen Reformvorschläge im Anschluß an den Zusammenbruch der Sowjetunion nachzulesen. Die Mehrheit dieser Vorschläge fokussierte auf formale Institutionen wie etwa Bankgesetze, Steuergesetze oder Wechselkursregime. Nur wenige Autoren analysierten den notwendigen Zeitaufwand, um Institutionen tatsächlich wirksam werden zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nische Frage, ob Staatseingriffe zur Überwindung wirtschaftlicher Krisen hilfreich sind. Aber nach beinahe einem Jahrhundert historischen Anschauungsmaterials ist ein gewisses Misstrauen gegen staatliche Eingriffe gerechtfertigt – besonders in den ärmsten Ländern. Prestigeträchtige Großprojekte wie Staudämme oder Kraftwerke haben die großen Erwartungen oftmals enttäuscht. In vielen Ländern ist der Staat integraler Bestandteil des Problems und nicht Element einer zweckmäßigen Lösung. Empirische Studien wie etwa der Ökonomische Freiheitsindex (Economic Freedom Index) der *Heritage Foundation* oder des *Fraser Instituts* unterstützen die Hypothese, dass ökonomische Freiheit und Wachstum positiv miteinander korrelieren.[5] Natürlich muss konzediert werden, dass nicht jede Form staatlicher Regulierung a priori negativ einzuschätzen ist. Der Staat kann Regeln und Ordnungsbedingungen setzen und hierdurch ökonomische Prozesse beeinflussen. Aber sind die Ergebnisse tatsächlich immer diejenigen, die die politischen Entscheidungsträger erreichen wollten? Neuere theoretische Erkenntnisse unterstützen die Vermutung, dass beinahe jeder staatliche Eingriff in komplexe Systeme zu schwer kontrollierbaren Nebeneffekten führt.[6] Manchmal können schon sehr kleine Veränderungen zu *nicht-linearen Reaktionen* führen, die ein Umkippen sozialer Systeme bewirken können (siehe *Gladwell* 2000). Das Problem sozialer und wirtschaftlicher Ordnung ist nicht ein Problem von Feinsteuerung in neo-klassischen Modellen, sondern eine Herausforderung, politische Maßnahmen in komplexen sozialen Systemen zu analysieren und zu organisieren.

Zusätzlich zu den voranstehenden Argumenten ist das Problem der Zeitinkonsistenz wirtschaftspolitischer Maßnahmen zu berücksichtigen. Das Erkennen eines (wirtschafts-) politischen Handlungsbedarfs, die Entscheidung und die Durchführung einer Politikmaßnahme bewirken eine unvermeidliche zeitliche Verzögerung, bis tatsächlich ein Effekt wirksam wird. Eine zunehmende Handlungs*unfähigkeit* des Staates in internationalen Politikzusammenhängen ist zudem offensichtlich, vor allen Dingen, wenn ganz spezifische Ziele verwirklicht werden sollten (siehe *Teubner* 1997). Die Entstehung des Internet ist ein sehr gutes Beispiel für eine nicht-hierarchische Ordnung und ein multi-nationales System, das weder durch einen Nationalstaat noch durch einen einzelnen marktmächtigen Teilnehmer beeinflusst werden kann. Aber wenn wir die abnehmende Handlungsmacht des Staates zur Setzung und Durchsetzung von Regeln attestieren und wenn sich ein gewisses Misstrauen gegen staatliche Interventionen weiter verbreitet, was sind dann die Alternativen für eine wachstumsfördernde Wirtschaftspolitik?

---

[5] Die *Heritage Foundation* ist ein amerikanischer „think tank", der die Verbreitung amerikanischer Ideen wie etwa freier Märkte und individueller Freiheit fördert. Eine detaillierte Analyse amerikanischer think tanks findet sich bei *Cassel* (2000).

[6] Bei den Vereinten Nationen läuft derzeit eine interessante Debatte über die Gründe für das Disaster der humanitären Hilfsaktion in Somalia 1993. Die Mission war geplant als gemeinschaftliches Unternehmen, um die Hungersnot im ostafrikanischen Land zu beenden. Aber vollkommen unerwartet wurde aus der humanitären Aktion eine kriegerische Auseinandersetzung mit zahlreichen Opfern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Entwicklung als freiheitsfördernder Prozess: Der Ansatz von *Amartya Sen*

„Development can be seen, it is argued here, as a process of expanding the real freedoms that people enjoy."

Amartya Sen (1999, 3)

Die Entwicklungstheorie wurde oftmals kontrovers diskutiert. Schon im Zusammenhang mit der Gründung des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank in den 40er Jahren konnten verschiedene Denkschulen beobachtet werden. Während die erste gedankliche Strömung einen einfachen Zugang zu finanziellen Ressourcen für unterentwickelte Länder forderte (*Keynes* Plan), sah die andere Denkschule eine strikte Konditionierung von Krediten und eine Politik des knappen Geldes vor (*White* Plan). Anfänglich diente der *White* Plan als Orientierung für den IWF. Ab den 70er Jahren fand jedoch eine ordnungspolitische Neuorientierung statt hin zu einer Politik des einfacheren Kreditzugangs. Die 80er Jahre mit den Schulden- und Währungskrisen in vielen latein-amerikanischen und afrikanischen Ländern sowie der Zusammenbruch der Finanzmärkte in Ost-Asien ließen jedoch die negativen Konsequenzen unkonditionierter und politisierter Kreditpolitik offensichtlich werden. Die internationalen Finanzinstitutionen wurden gezwungen, ihre Vorstellungen von Wirtschaftswachstum und ihre Richtlinien zur Kreditvergabe zu überdenken.

Die gegenwärtige akademische und politische Debatte über die Gründe für (Unter-)Entwicklung erscheint etwas ausgewogener. Obwohl unterschiedliche Auffassungen nach wie vor in der Diskussion vorzufinden sind – siehe etwa die kontroversen Positionen von *Easterly* (2000) und *Sachs* (2002) –, ist es doch mehr oder minder gesicherte Erkenntnis, dass ein Mindestmaß an Konditionierung in der Entwicklungshilfe unausweichlich ist, um eine Neuauflage der Verschuldungskrise zu verhindern. Institutionelle Reformen gelangen in das Zentrum wissenschaftlichen Interesses (siehe *World Bank* 2002). Gleichwohl ist zu betonen, dass in einigen Fällen glaubwürdiger Reformbemühungen und eines umfassenden Politikwechsels eine finanzielle Unterstützung durch Schuldenerlass zweckmäßig sein kann[7], um wirtschaftliche Entwicklung zu befördern. Die gegenwärtige Diskussion um einen 30 Mrd. US-Dollar-Kredit des IWF für Brasilien ist ein Beispiel für eine solche Interpretation.[8]

---

[7] In Verbindung mit den Milleniumsfeiern gab es eine intensive Debatte um einen vollständigen Schuldenerlaß für die HIPCs. Die meisten Ökonomen widersprachen dieser Idee eines unkonditionierten Schuldenerlasses und favorisierten einen spezifischeren Ansatz, um einzelne Länder zu unterstützen, wenn diese die Glaubwürdigkeit ihrer Reformanstrengungen unter Beweis gestellt hatten.

[8] Dieser Kredit ist der größte Einzelkredit, den der IWF jemals einem Land zur Verfügung gestellt hat. Er wurde begründet mit den umfangreichen Reformbemühungen Brasiliens in den 90er Jahren. Die gegenwärtige brasilianische Zahlungsbilanzkrise war hauptsächlich durch externe Faktoren verursacht; hierdurch hätten die Stabilitätserfolge mehrerer Jahre in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In den meisten traditionellen Publikationen – etwa der Weltbank, der Vereinten Nationen oder der OECD – wird wirtschaftliche Entwicklung gemessen in Form von durchschnittlichem Pro-Kopf-Einkommen, Fruchtbarkeitsraten, Lebenserwartung, Neugeborenensterblichkeit, allgemeinem Gesundheitsstatus, Schulbildung, Beschäftigung und sozialem Status von Frauen.[9] Rein ökonomische Indikatoren konzentrieren sich etwa auf Inflationsraten, Wachstum und Arbeitslosigkeit. Es ist nicht überraschend, dass je nach gewähltem Indikator unterschiedliche Einschätzungen der Leistungsfähigkeit resultieren und unterschiedliche Politikoptionen gefolgert werden. Außerdem kann die isolierte Analyse eines einzelnen Indikators irreführend sein. Beispielsweise ist die Lebenserwartung in Russland nach dem Ende der Sowjetunion deutlich gesunken. Wenn nur dieser Indikator berücksichtigt würde, so könnte man schließen, dass die ökonomische und soziale Situation in der früheren Sowjetunion besser gewesen sei als heute. Die Ergebnisse der freien post-sowjetischen Wahlen und Meinungsumfragen sprechen hier ebenso eine andere Sprache wie alle anderen sozialwissenschaftlichen Indikatoren. Die Relativität von Entwicklungsstandards ist offenkundig: „...a family in contemporary America or Western Europe may find it hard to take part in the life of the community without possessing some specific commodities (such as a telephone, a television or an automobile) that are not necessary for community life in poorer countries" (*Sen* 1999, 74).

Sens Vorgehensweise unterscheidet sich vom traditionellen und zeitweise engen entwicklungspolitischen Ansatz. Im Kern seiner Überlegungen steht die *individuelle Freiheit,* sowohl als Endziel als auch als Mittel zur Verwirklichung wirtschaftlicher Entwicklung. Offensichtlich gibt es eine starke empirische Evidenz, dass ökonomische und politische Freiheiten positiv miteinander korrelieren und sich gegenseitig verstärken. Es gibt nur wenige empirische Beispiele von blühenden Wirtschaftsordnungen innerhalb eines autoritären politischen Regimes – zumindest in der langen Frist. In diesem Kontext kritisiert *Sen* die These, dass Entwicklungsländer zuerst ein bestimmtes Maß an makroökonomischer Stabilität erreichen müssten, bevor sie sich den „Luxus" von Demokratie erlauben könnten. Individuelle Freiheit ist weder ein Hindernis für wirtschaftliche Entwicklung, noch ist sie eine Belohnung am Ende eines Aufholprozesses: Sie ist eine soziale Bindung, die die institutionelle Basis eines ökonomischen Systems stärkt.

Die Interpretation von Freiheit als Endziel wirtschaftlicher Entwicklung fokussiert auf die „konstitutive Rolle" von Freiheit, während die Analyse von Freiheit als prozesspolitisches Mittel den „instrumentellen Charakter" betont. *Sen* (1999, 38 f.) führt fünf Kriterien ein, um instrumentelle Freiheit zu charakterisieren: *erstens* die politische Freiheit, die die Menschen in ihrem täglichen Leben erfahren;

---

kürzester Zeit gefährdet werden können. Außerdem wären Ansteckungseffekte für die angrenzenden latein-amerikanischen Staaten zu befürchten gewesen.

[9] Ein Überblick hierzu findet sich in den World Development Indicators (*World Bank* 2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweitens die ökonomischen Handlungspotentiale, mit denen die Menschen ihre materielle Handlungssituation verbessern können; *drittens* die sozialen Chancen, die Individuen haben, um in der Gesellschaft zu partizipieren; *viertens* die Transparenzgarantien, die notwendig sind, um eine offene Gesellschaft zu erhalten und gegen Korruption zu schützen; *fünftens* Rechtsschutz und innere Sicherheit als Grundvoraussetzung für friedvollen Handel und Austausch. *Sen* untersucht Institutionen wie den Staat, den Markt, das Rechtssystem, politische Parteien und die Medien[10] in Bezug auf deren Beitrag, essentielle Freiheit zu fördern. Fortschritt erfordert die Beseitigung aller Formen von Freiheitsbeschränkungen: Armut, Kindersterblichkeit, Analphabetentum, Hunger und erbärmliche ökonomische Handlungspotentiale gehören ebenso dazu wie Tyrannei und jede Form von politischer Unterdrückung: " (...) a strategy for development [is] based on the twin pillars of investment climate and empowerment" (*Stern* 2002, 33).

Freiheit ist grundlegend für den Prozess wirtschaftlicher Entwicklung unter zwei Gesichtspunkten: Als *Bewertungsmaßstab* gilt: Jede Schätzung von Fortschritt muss daran gemessen werden, ob sich die individuellen Freiheiten der Menschen verbessert haben. Als *Effektivitätsmaßstab* gilt: Die Verbesserung der Lebensverhältnisse setzt die Handlungsfreiheit der Menschen voraus und deren Bereitschaft, Informationen und Wissen zu produzieren, zu teilen und zu handeln. Das Ausmaß der Arbeits- und Wissensteilung ist positiv korreliert mit der Freiheit der Menschen. In dieser Hinsicht findet die Vermutung, dass freie Märkte wohlstandsfördernd wirken, eine klare Bestätigung. Ein wohlorganisierter Markt ist nichts anderes als ein Platz für den freien Austausch von Ideen, Meinungen, Produktionsfaktoren, Gütern und Dienstleistungen. Die Möglichkeit, am wirtschaftlichen Tausch teilzunehmen, hat eine grundlegende soziale Funktion. Aber die Wertschätzung des Marktes schließt keineswegs die Notwendigkeit zu sozialer Unterstützung oder von eng eingegrenzten Bereichen öffentlicher Regulierung aus, „when they can enrich – rather than impoverish – human lives" (*Sen* 1999, 7).

Die Effizienz von Märkten lässt nach, wenn sie von einflussreichen Interessengruppen oder Formen staatlicher Überregulierung beschränkt sind. Die Konsequenzen fehlender Freiheit können beispielsweise auf den Arbeitsmärkten weltweit beobachtet werden (*Sen* 1999, 112 ff.). Vielfältige Ausprägungen von Zwangsarbeit sind in Asien und in Afrika feststellbar. Selbst Formen von Sklaverei sind noch anzutreffen. Kinder müssen in vielen Ländern unter inhumanen Bedingungen arbeiten. Das Fehlen freier Arbeitsmärkte in der früheren Sowjetunion war ein Hauptgrund für den wirtschaftlichen Zusammenbruch des Systems. Die Freiheit der Frauen, Schulbildung zu erhalten und qualifizierte Erwerbstätigkeit anzunehmen, ist in vielen Länder immer noch stark beschränkt (*World Bank* 2002).

[10] Es ist interessant festzustellen, dass in jüngeren Publikationen die Rolle der Medien für wirtschaftliche Entwicklung (wieder-) entdeckt wird. Die Pressefreiheit ist ein klarer Indikator wirtschaftlicher Entwicklung (siehe *Baran* and *Davis* 2000; *World Bank* 2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Und auch die Arbeitsmärkte in den westlichen Ländern leiden unter hohen Arbeitslosenquoten. Oftmals ist dies ein klarer Hinweis, dass der Zugang zu diesen Märkten von starken Interessengruppen (Gewerkschaften) beschränkt wird. Wenn diese Gruppen politisch einflussreich sind, „then they can try to see that markets are not given adequate room in the economy" (*Sen* 1999, 120). Arbeitslosigkeit ist ein klarer Ausdruck beschränkter Freiheit, eine neue Beschäftigung zu suchen, zu finden und zu akzeptieren. Wenn sich diese Beschränkungen verfestigen, dann kann es zu einem ökonomischen Niedergang über eine längere Zeitperiode hinweg kommen.[11]

Ein wichtiges Element zum Verständnis der methodologischen Dimension von *Sen* ist das Verhältnis von Effizienz, individueller Freiheit und Nutzen. Effizienz wird im klassischen *Arrow-Debreu* Modell interpretiert als Nutzenmaximierung vollständig eigeninteressierter Individuen. Ein effizientes Ergebnis liegt vor, wenn kein Individuum sein Nutzenniveau verbessern kann, ohne gleichzeitig den Nutzen eines anderen zu reduzieren (*Pareto*-Effizienz). Ohne Zweifel hat diese neo-klassische „*Arrow-Debreu*-Welt" mit vollständiger Information und ohne Transaktionskosten ihre Verdienste bei der Analyse logisch „perfekter" Märkte. Gleichwohl ist dieses Verständnis wenig erklärungsstark bei der Analyse komplexer sozialer Beziehungen. *Sen* (1999, 118) unterstreicht in diesem Zusammenhang die missverständliche Interpretation des Eigeninteresses, die lediglich benötigt wird, um *Pareto*-effiziente Gleichgewichte in mathematischen Modellen herzuleiten: „What about the claim that human beings are uncompromisingly self-interested? How do we respond to the deep skepticism regarding the possibility of broader social values? Would every freedom that people enjoy be invariably exercised in such a self-centered way that the expectation of reasoned social progress and public action has to be entirely illusory? I would argue that such skepticism would be quite unjustified" (*Sen* 1999, 261). Gemäß *Sen* kann das Leitbild der (ökonomischen) Effizienz übertragen werden vom Nutzenraum in den Bereich individueller Freiheiten. Die Entwicklung sozialer Normen beinhaltet vielfältige individuelle Verhaltensmotivationen. Einstellungen zu individueller Freiheit, Fairness und Reziprozität formen den Prozess der Institutionenauswahl im Zeitablauf. Diese Einstellungen sind oftmals in informalen Institutionen „gespeichert" und Teil des Sozialkapitals einer Gesellschaft (siehe *Putnam* 2000), welches eine grundlegende Ressource einer Wirtschaftsordnung ist.

Das letzte Element in *Sens* Ansatz ist die *Rolle von Werten* in einer marktwirtschaftlichen Ordnung (*Sen* 1999, 262 f.). Die Interpretation freier Märkte als ein „Konglomerat gieriger Verhaltensweisen" und Selbstbezogenheit vernachlässigt die Rolle von Tugenden, die einem funktionsfähigen Marktsystem immanent sind. Wohlstand wird auch bestimmt durch die Existenz gegenseitigen Vertrauens. Empirische Studien bestätigen, dass Vertrauen die Effizienz von Ländern oder Organi-

[11] Die theoretische Grundlage zur Klärung dieser Erscheinungen stammt von *Olson* (1982).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sationen deutlich verbessert (siehe *Fukuyama* 1995; *La Porta* et al. 1997). Transaktionskosten können eine prohibitive Höhe erreichen, wenn jeder einzelne Tauschakt überwacht werden muss. In allen unterentwickelten Ländern ist dieser Mangel an Vertrauen und grundsätzlicher Sicherheit zu beobachten. Wenn der Staat die Sicherheit individueller Transaktionen nicht gewährleisten kann und wenn keine informalen Institutionen wie Religion, Ethik oder moralische Standards dieses Staatsversagen kompensieren, dann ist der ökonomische Verfall unausweichlich. Es ist hierbei jedoch zu betonen, dass es sich nicht um Marktversagen, sondern um *Staats-, Regierungs- oder Bürokratieversagen* handelt. *Hernando de Sotos* (2000) brillante Analyse der ökonomischen Krise in Lateinamerika ist ein klarer Beleg dieser gefährlichen Entwicklung, die die Wirtschaftsordnung in einen formalen und einen informalen Sektor spaltet. In seinem aktuellen Buch diskutierte er die kontroverse Hypothese, dass ein freies Marktsystem möglicherweise „kulturelle Voraussetzungen" erfordert, die nur in den westlichen Ländern gegeben seien. Obwohl *de Soto* diese These letztendlich zurückweist, muss zur Kenntnis genommen werden, dass Vertrauen, Reziprozität und wechselseitige Akzeptanz von Eigentumsrechten wichtiges Sozialkapital darstellen, welches nicht in allen Ländern in gleicher Weise vorhanden ist.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass *Sens* Entwicklungstheorie in mehreren Aspekten innovativ ist. Er vermeidet eine Überinterpretation isolierter Entwicklungsindikatoren und betont stattdessen den „synchronen Charakter" von Demokratie, Menschenrechten, freien Märkten und Handlungsfreiheit von Menschen. Wenn individuelle Freiheiten beschränkt sind, dann ist ökonomischer Niedergang in höchstem Maße wahrscheinlich. Und wenn Märkte durch unangemessene Staatsregulierung gestört werden, dann dürfte die Handlungsfreiheit der Menschen ebenfalls schnell verloren gehen: Freiheit fördert wirtschaftliche Entwicklung und Entwicklung fördert Freiheit. Ein kritischer Punkt bei *Sen* ist das „fehlende Verbindungsstück" zwischen Freiheit und Entwicklung. Sicherlich sind seine Ergebnisse grundsätzlich zu akzeptieren. Freilich bleibt die Frage offen, *wie* Freiheit in vielen Ländern erreicht und *wie* Freiheit in hochentwickelten Ländern erhalten werden kann. Was sind hierzu die angemessenen Politikempfehlungen? Im dritten Kapitel dieses Beitrags wird deshalb diskutiert, inwieweit Selbstregulierung als *institutionelle Verbindung* zwischen Freiheit und Entwicklung dienen und auch die Entstehung von „Freiheit von unten" sinnvoll fördern kann.

III. Institutionelle Sklerose und der Mangel an Eigentumsrechten

Institutioneller Wandel verursacht permanente Veränderung ökonomischer Leistungsfähigkeit und den „Aufstieg und Niedergang von Nationen" (*Olson* 1982). Perioden ökonomischen Wachstums können in Stagnation oder Rezession übergehen. Manche Länder sind anpassungsfähiger bezüglich externer Schocks als

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

andere.[12] Abhängig von den Ordnungsbedingungen und den sozialen Rigiditäten kann ein Land gefangen sein in einem Teufelskreis von ökonomischer Krise, Staatsinterventionen, Handelsrestriktionen, Währungskrisen und Inflation. Die bedrückende Situation vieler latein-amerikanischer Länder ist ein klarer Ausdruck einer solchen Konstellation (siehe *de Soto* und *Litan* 2001).

Aber auch hochentwickelte Marktwirtschaften können in einer solchen Patt-Situation gefangen sein, wie etwa Großbritannien nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die Mitte der 80er Jahre. Der Terminus „britische Krankheit" charakterisierte eine Situation gleichzeitig hoher Arbeitslosigkeit, hoher Inflation und minimaler Wachstumsraten. Zwei Faktoren können in diesem Kontext hervorgehoben werden, um den Unterschied zwischen ökonomischem Erfolg und Misserfolg zu erklären: zunächst die Existenz von Einflussreichen *rent-seeking*-Koalitionen, die den Marktprozess durch politische Entscheidungen verändern, und zweitens den Mangel an gesicherten Eigentumsrechten, der allgegenwärtig in unterentwickelten Ländern ist.

Die rent-seeking-Theorie kann zur Analyse unterschiedlicher Situationen genutzt werden. Die Grundidee ist dabei relativ einfach: Die Produzentenrente kann erhöht werden, wenn es gelingt, einen höheren als den Wettbewerbspreis am Markt durchzusetzen. Die zusätzliche Rente hängt von der Differenz zwischen Monopol- und Wettbewerbspreis ab. In Abhängigkeit von der jeweiligen Nachfrageelastizität werden die Konsumenten schlechter gestellt. Der nicht-wettbewerbliche Preis impliziert einen Verlust sozialer Wohlfahrt. Zusätzlich zu dieser Ineffizienz gilt zu berücksichtigen, dass der Verhandlungs- und Durchsetzungsprozess weitere Kosten verursacht. Das „Spiel des politischen Lobbywesens" bindet Ressourcen und reduziert den gesellschaftlichen Wohlstand zusätzlich. Ein besonderer Effekt liegt in dem Umstand begründet, dass der Verhandler nicht sicher sein kann, ob sein höherer Monopolpreis durchsetzbar ist. Rent-seeking ist vergleichbar mit dem Kauf eines Lotterieloses, bei dem die meisten Teilnehmer ihren Einsatz verlieren, während einige wenige ein Vermögen gewinnen können. Rent-seeking verursacht eine Umverteilung von den ärmeren zu den reicheren Menschen, weil diese besseren Zugang zu den politisch Verantwortlichen haben und sich eher den Kauf eines „Lotterieloses" leisten können. Zudem ist zu berücksichtigen, dass rent-seeking ein selbstverstärkender Prozess ist. Ab einer „kritischen Masse" kann sich eine gesamte Gesellschaft in eine „rent-seeking society" verwandeln mit negativen Konsequenzen für den wirtschaftlichen Wohlstand.

Rent-seeking ist ein empirisches Phänomen in den meisten unterentwickelten Ländern. Die weite Verbreitung von „Informalität" ist ein Zeichen, dass viele Men-

---

[12] Die terroristischen Angriffe in den USA am 11. September 2001 haben die institutionelle Anpassungsfähigkeit auf eine harte Probe gestellt. Obwohl empirische Daten (noch) nicht verfügbar sind, kann angenommen werden, dass sich die amerikanische Wirtschaft insgesamt schneller von diesem externen Schock erholen wird als die stärker verkrusteten europäischen Länder.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen die Hindernisse des legalen Sektors zu vermeiden suchen.[13] Der offizielle Sektor ist oftmals durch Interessengruppen heftig gestört, die potentielle Wettbewerber vom Markt ausschließen. So benötigt es beispielsweise mehr als 20 Jahre, um in Ägypten offiziell Grund und Boden zu erwerben. Auf den Philippinen benötigt man 168 Verfahrensschritte und ca. 25 Jahre, um informal angeeignetes urbanes Eigentum zu formalisieren (*de Soto* 2000, 18). Es ist schwer vorstellbar, dass weniger gebildete Menschen über genügend Kenntnisse verfügen, um alle diese Prozeduren erfolgreich durchzuführen. Und selbst wenn sie über das notwendige Humanvermögen verfügten, ist es kaum vorstellbar, dass sie ihre Ressourcen verschwenden würden, um diese Ziele zu erreichen. In Peru und anderen latein-amerikanischen Ländern ist es beinahe unmöglich, irgendeine Form von legalem kleinem Gewerbe zu eröffnen. Der sehr wichtige Nebeneffekt dieser „Illegalität" ist der Umstand, dass Kleinunternehmer keinen Zugang zu finanziellen Ressourcen und Krediten erhalten. Diese Hürden zur Teilnahme am wirtschaftlichen Austausch werden vor allem durch die rent-seeking-Aktivitäten verursacht.

Diese Illegalität beschränkt die Handlungsfreiheit der Menschen, Eigentumsrechte zu spezifizieren, zu nutzen und zu handeln. Effektive Eigentumsrechte und wirtschaftliche Entwicklung verstärken sich jedoch gegenseitig. Ohne Eigentumstitel und die Übertragbarkeit derselben werden ökonomische Ressourcen in *totes Kapital* verwandelt. Ein privat genutztes Haus im informellen Sektor ist nur von geringem Wert, wenn der Eigentümer nicht über einen legalen Titel verfügt. Ohne angemessene Dokumentation kann Eigentum nicht beliehen werden, etwa um die Gründung eines privaten Unternehmens zu ermöglichen. *MacIntyre* (2000) drückt diesen Sachverhalt sehr deutlich aus: „What the masses in the post-communist and developing worlds lack above all is property rights." Ohne handelbare Vermögenstitel ist jedes Eigentum auf seinen naturalen Tauschwert reduziert. Die ökonomische Krise der Dritten Welt wird oftmals als Krise des Kapitalismus beschrieben. Tatsächlich wäre es jedoch sehr viel treffender, diese Erscheinungen als eine *Krise toten Kapitals* zu kennzeichnen, das innerhalb eines marktwirtschaftlichen Systems nicht genutzt werden kann.

Neben der Spezifizierung von Eigentumsrechten ist auch der Schutz derselben prekär. Ein signifikant hoher Ressourcenanteil in armen Ländern fließt in private Bemühungen zum Schutz von Eigentumsrechten. So ist in Lateinamerika die Entstehung und das rasche Wachstum von „geschlossenen Wohngebieten" zu beobachten. Diese Wohnviertel werden hinter hohen Mauern und unter strengen Sicherheitsmaßnahmen angelegt, beinahe wie eine Festung. Dies ist ein Hinweis darauf, dass Eigentumsrechte durch den Staat nicht angemessen geschützt und dass knappe Ressourcen ineffizient zum unproduktiven Schutz von Gütern anstelle zur Herstel-

[13] Die Formulierung „legaler" oder „offizieller Sektor" kann leicht mißverstanden werden. Wenn einflussreiche Interessengruppen (Gewerkschaften, Landbesitzer, politische Parteien) den offiziellen Sektor nutzen, um ihre Monopolrenten zu sichern, dann ist es verständlich, wenn Individuen Auswege aus dieser für sie ineffizienten Situation suchen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lung neuer Güter genutzt werden. Offensichtlich liegt hier eine soziale Dilemmastruktur vor, in der der Mangel an Reziprozität großen Schaden verursacht. Wenn die beteiligten Gruppen in diesem Prozess eine konstitutionelle Übereinkunft über die wechselseitige Akzeptanz von Eigentumsrechten träfen, könnte die wirtschaftliche Situation für alle Beteiligten verbessert werden.

C. Mehr Ordnung und Entwicklung mit weniger Regulierung?

„Finally, the worst of all worlds may be one where external authorities impose rules but are only able to achieve weak monitoring and sanctioning."

Elinor Ostrom (2000, 147)

Jede wirtschaftspolitische Handlungsempfehlung hat üblicherweise eine theoretische Fundierung. Die Spieltheorie und experimentelle Studien haben in jüngster Zeit interessante neue Einsichten über die Wirkungsweise komplexer Systeme vermittelt. Neue Motivationsstrukturen zur Erklärung individuellen Verhaltens wurden entdeckt und ein besseres Verständnis entwickelt, unter welchen Bedingungen Menschen kooperieren und freiwillig zur Bereitstellung öffentlicher Güter beitragen. Vor allen Dingen die Annahme *ausschließlich* eigeninteressierter Individuen wurde vollständig falsifiziert. *Thaler* (2000) beschreibt diese neue Entwicklung der theoretischen Nationalökonomie als einen Weg „from homo economicus to homo sapiens".[14]

Individuen leisten sogar in Ein-Perioden-Spielen Beiträge zu öffentlichen Gütern, sie vergeben Geld in Ultimatum- oder Diktator-Spielen (*Fehr* und *Schmidt* 2000), sie finden kooperative Lösungen in Allmendesituationen (*Ostrom* 1990), sie teilen freiwillig ihre Ressourcen mit anderen, wenn Fairness- und Reziprozitätserwägungen dies nahelegen (*Bolton* und *Ockenfels* 2000), sie kooperieren auf Arbeitsmärkten selbst dann, wenn „verdeckte Strategien" möglich wären (*Fehr, Kirchsteiger* und *Riedl* 1993), und sie sind bereit zur Bestrafung von Betrügern, selbst wenn hierdurch persönliche Kosten zu tragen sind (*Fehr* und *Gächter* 2000). Eigeninteresse ist zweifelsohne immer noch eine zentrale individuelle Verhaltensmotivation, die jedoch stets in Verbindung mit anderen Motivationen und im Licht komplexerer Entscheidungsprozesse analysiert werden muss, was in vereinfachten neo-klassischen Modellen häufig fehlt.

Ein weiteres spieltheoretisches Ergebnis ist für die vorliegende Fragestellung relevant. Bestimmte Formen der Überregulierung können zu einer Verdrängung freiwilliger und endogener Kooperation führen und die Handlungsfähigkeit der Menschen zur Lösung ihrer eigenen Probleme beschränken. *Frohlich* und *Oppen-*

[14] Ein Literaturüberblick findet sich bei *Thaler* (2000), *Fehr* und *Schmidt* (2000), *Ostrom* (1990, 2000) und *Selten* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heimer (1996) diskutieren ein spieltheoretisches Experiment, in dem zwei Gruppen ein Gefangenendilemma ausspielen. Die erste Gruppe ist auf sich allein gestellt, während die zweite durch eine externe Autorität zu kooperativem Verhalten gezwungen wird. In der ersten Runde dieser Versuchsanordnung erreicht die „überwachte" zweite Gruppe leicht bessere Resultate. In der nächsten Spielrunde wird dann die Überwachung eingestellt. Das überraschende Ergebnis zeigt den fast vollständigen Zusammenbruch der Kooperation in der vormals kontrollierten zweiten Gruppe, während die erste Gruppe nach wie vor ein befriedigendes Kooperationsniveau erhält. Dies ist ein klarer Hinweis darauf, dass freiwillige Kooperation in der zweiten Gruppe „verlernt" und durch eine externe Autorität „unterdrückt" worden ist – zumindest in dieser experimentellen Versuchsanordnung.

Ein ähnliches Ergebnis präsentieren *Bohnet, Frey* und *Huck* (2000). Die Autoren entwickeln eine allgemeine Form eines Vertragsspiels auf zwei Ebenen. Eine erste Person muss entscheiden, ob sie einen Vertrag abschließen will, ohne genau zu wissen, ob sich die andere Seite vertragstreu verhalten wird. Wenn die zweite Person betrügt, dann entscheidet eine Zufallsgröße, ob sie für dieses Verhalten zur Verantwortung gezogen wird. Die traditionelle ökonomische (homo economicus) Vermutung wäre, dass die Höhe der Entdeckungs- und Bestrafungswahrscheinlichkeit die Regelbefolgung bestimmen wird. Die experimentellen Ergebnisse deuten jedoch in eine andere Richtung. Das Verhalten des zweiten Spielers ist nicht nur dann kooperativ, wenn die Entdeckungswahrscheinlichkeit sehr groß ist, sondern auch, wenn sie sehr klein ist. Die besten Ergebnisse in diesem Spiel werden erreicht, wenn entweder eine starke *oder* eine schwache Form der Vertragsdurchsetzung existiert. „Mittelmäßige" Formen der Vertragsdurchsetzung hingegen führen zu Verdrängungserscheinungen. Tatsächlich ist die schlechteste aller Lösungen ein institutionelles Arrangement, in der eine externe Autorität eine Regel vorgibt, die sich aber nicht durchsetzen kann. Ein weiteres interessantes Resultat dieses Spiels bezieht sich auf die Spielertypen, die sich in unterschiedlichen institutionellen Umgebungen durchsetzen werden. Im Fall schwacher *und* im Fall starker Rechtsdurchsetzung werden kooperative Spieler überwiegen. Aber im Fall einer mittelmäßigen Rechtsdurchsetzung dominieren unehrliche Spieler, weil sie starke Anreize zu Betrugsstrategien finden. Tatsächlich liegt hier eine interessante (empirische) Form von nicht-monotonen Präferenzen vor. Die Spieler präferieren entweder eine starke Autorität – oder gar keine. Eine schwache oder „schlaffe" Regierung hingegen erweist sich als Hindernis für kooperative Lösungen.

Ein weiteres Experiment, das die Existenz kooperativer Verhaltensmotivationen bestätigt, ist das sog. „gift exchange-Spiel". Viele Arbeitsverträge können als ein „partieller Austausch von Geschenken" interpretiert werden (*Fehr* und *Schmidt* 2000). In einem solchen Spiel verhandeln Arbeitnehmer und Arbeitgeber über ein optimales Lohnniveau für ihren Arbeitsvertrag. Der Gewinn einer Unternehmung hängt dabei ab von den zu zahlenden Löhnen sowie von der Arbeitsproduktivität der Arbeitnehmer. Die Situation der Arbeitnehmer hängt von deren Einkommen ab sowie von den Arbeitsanstrengungen, zu denen sie sich verpflichten. In diesem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spiel bieten die Arbeitgeber zuerst ein Lohnniveau, welches akzeptiert oder verworfen werden kann. Wenn das Angebot zurückgewiesen wird, weil es als „unfair" eingeschätzt wird, dann erhalten beide Seiten eine Auszahlung von Null. Wenn die Arbeitnehmer das Angebot jedoch akzeptieren, müssen sie in einem zweiten Schritt ihren Arbeitseinsatz festlegen. Die übliche homo economicus-Annahme in dieser Situation ist logisch: Wenn vollständig eigeninteressierte Arbeitnehmer angenommen werden, so werden die Arbeitgeber einen gerade noch akzeptablen (minimalen) Lohn vorschlagen, weil sie davon ausgehen, dass die Arbeitnehmer zu jedem gegebenen Lohnsatz nur den kleinsten Arbeitseinsatz anbieten werden. Die teilspielperfekte Lösung dieses Spiels ist immer das *Pareto*-inferiore niedrige Lohnniveau in Kombination mit minimalen Arbeitsanstrengungen.

Zahlreiche empirische Tests haben diese Vermutung klar wiederlegt (vgl. *Fehr, Kirchsteiger* und *Riedl* 1993).[15] Die Arbeitgeber offerieren freiwillig höhere Löhne, und die Arbeitnehmer minimieren ihren Arbeitseinsatz nicht bezüglich des vorgegebenen Lohnniveaus. Offensichtlich sind Überlegungen über Fairness und Arbeitsethik grundlegend für die Entscheidungen der Beteiligten. Wie andere soziale Dilemmata ist das gift exchange-Spiel eine Interaktion, bei der Individuen in der Falle *Pareto*-inferiorer Situationen gefangen sein können, wenn sie ausschließlich eigeninteressiert oder gierig handeln. Die experimentelle Evidenz belegt jedoch, dass häufig kooperative Interaktionen entstehen. Das gift exchange-Spiel ist eine Situation mit höchst *unvollständigen endogenen Verträgen.* Aber entgegen der ökonomischen Standardannahme erweist sich diese Unvollständigkeit als Vorteil, weil sie reziproke Strategien und Gewinne aus gegenseitigem Vertrauen und Kooperation ermöglicht. Unter den Bedingungen eines gift exchange-Spiels können explizite Regeln und Anreize sogar *negative Auswirkungen* haben. Diese Erkenntnis ist eine interessante Anknüpfung an die Frage wirtschaftlicher Entwicklung, denn sie verhärtet mikroökonomisch den Verdacht, dass Überregulierung zu ineffizienten Ergebnissen auf der Makroebene führen kann, indem sie die Kapazität der Menschen reduziert, eigene Probleme zu lösen und Informationen zu teilen. Selbstorganisation erscheint als besserer Weg zur Lösung eines sozialen Koordinationsproblems, was auch durch empirische Studien unterstützt wird (siehe *Ostrom* 1990, 2000).

Ein weiteres spieltheoretisches Argument ist für die vorliegende Fragestellung interessant. Der Gedanke der Reputation ist ein hilfreiches Konzept, um erfolgreiche Strategien in wiederholten Spielen zu analysieren. Dahinter steht eine Lerntheorie: Hohe Reputation wird erreicht, wenn Spieler mit langem Planungshorizont ihre Interessen verfolgen und kurzfristige „Versuchungen" vermeiden. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen glaubwürdige „Drohungen und Versprechen" für die

[15] Es ist zu betonen, dass der homo economicus-Annahme auch in der Managementtheorie nur geringer Erklärungswert attestiert wird. Die Literatur über industrielle Psychologie und Arbeitsmotivation bestätigt, dass Minimallöhne zu wenig überzeugenden Arbeitsleistungen anreizen und zudem die Überwachungskosten deutlich erhöhen. Ein Literaturüberblick findet sich bei *Baron* und *Kreps* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Partner in jedem einzelnen Zug mitgeteilt werden. Es muss ein klares Bild der eigenen Persönlichkeit und über mittel- und langfristige Strategien vermittelt werden. Reputation und gegenseitiges Vertrauen können unter den Bedingungen unvollständiger Information dann entstehen, wenn zumindest eine *positive Wahrscheinlichkeit* für kooperative Züge besteht. Die Qualität der Kooperation wird verbessert, wenn Spieler häufiger mit dem gleichen Partner zusammentreffen. Dies ist wiederum eine Widerlegung der homo economicus-Annahme, die besagt, dass kooperative Züge in den ersten Runden eines Spiels nur irrtümliche Abweichungen von der optimalen Strategie darstellen: Mit zunehmendem Spiel würden sich die egoistischen Züge als überlegen erweisen. Empirische Tests bestätigen jedoch das Gegenteil. Lerneffekte und Erfahrungen verstärken die Stabilität kooperativer Züge. Reputation ist in dieser Hinsicht eine Art von „Lernprogramm", das ein Spieler für seine Partner bereitstellt.

Reputation erfordert Kommunikation, um ein klares Bild der eigenen Absichten zu übermitteln. Ein guter Ruf bedeutet, dass kein „Schleier des Nicht-Wissens" vorliegt. Stattdessen soll ganz bewusst ein spezielles Image in längerfristigen Interaktionen aufgebaut werden: Hierzu ist Kommunikation notwendig. In der Spieltheorie ist Kommunikation aber eigentlich ausgeschlossen, weil es als *cheap talk* angesehen wird, das nicht durchgesetzt werden kann. Deshalb macht es keinen Unterschied, ob Kommunikation möglich ist oder nicht. Empirische Tests bestätigen jedoch den ergebnisrelevanten Einfluss, der von Kommunikation ausgeht (*Ostrom* und *Walker* 1997).[16] So zeigt *Roth* (1995), dass die Zahl der Konflikte in einem Ultimatumspiel von 33% auf 5% absinkt, sobald direkte Kommunikation zwischen den Spielern erlaubt ist. Beiträge in einem öffentlichen Güter-Spiel sind unter diesen Bedingungen ebenfalls signifikant höher. Tatsächlich bedeuten direkte (face-to-face) Kommunikation und emotionale Bindungen effiziente Auswege aus sozialen Dilemmata (*Frank* 1988).

Es bleibt festzuhalten: Spieltheoretische Studien bestätigen die Vermutung, dass bessere ökonomische Leistungsfähigkeit mit weniger Regulierung erreicht werden kann. Überregulierung oder institutionelle Sklerose können individuelle Anstrengungen zur Problemlösung in gleicher Weise verdrängen, wie zu hohe Steuersätze das Gesamtsteueraufkommen reduzieren: Regulierungseffizienz hat offensichtlich einen u-förmigen Verlauf. Demzufolge beginnt jede Theorie der Selbstorganisation mit der Frage, an welchem Punkt der institutionellen Entwicklung sich der Ordnungsbereich befindet: Handelt es sich um einen Status schwacher, mittelmäßiger oder aber starker Regulierung?

---

16 An diesem Punkt muss festgestellt werden, dass die ökonomische Theorie langsam eine einfache Wahrheit entdeckt, die in anderen Sozialwissenschaften und speziell in der Kommunikationsforschung längst verbreitet ist. Siehe etwa *Baran* und *Davis* (2000), *Dominick* (1999) und *Turow* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Elemente der ökonomischen Theorie der Selbstregulierung

I. Dimensionen selbstregulativer Institutionen und Entwicklung

Die Idee der Selbstregulierung knüpft an die These wirtschaftlicher Entwicklung als freiheitsfördernder Prozess und an die spieltheoretischen Überlegungen an. Selbstregulierung bezieht sich auf die kognitiven und intellektuellen Fähigkeiten der Individuen, *Pareto*-inferioren Ergebnissen sozialer Dilemmata zu entkommen. Aber Selbstregulierung ist kein Allheilmittel in jeder Situation (*Ostrom* 1990). Bestimmte institutionelle Vorbedingungen müssen erfüllt sein, damit eine Selbstregulierung die wirtschaftliche Entwicklung verbessern kann. Selbstregulierung basiert primär auf individuellen Motivationen und Entscheidungen. Dies ist das „Selbst" in einem Regelwerk, das unterschiedliche Ausprägungen annehmen kann. Freilich muss festgestellt werden, dass Selbstregulierung und staatliche Ordnungspolitik miteinander verbunden sein können. Selbstregulierung entsteht oftmals als hybrider Koordinationsmechanismus zwischen Markt und Hierarchie sowie zwischen Staat und laisser faire.

Die Wiederkehr akademischen Interesses an Selbstregulierung kann erklärt werden mit der intensivierten internationalen Arbeits- und Wissensteilung und der gleichzeitig abnehmenden Handlungsmacht des (National-)Staates, Regeln zu setzen und durchzusetzen (*Teubner* 1997; *Wentzel* 2002a). Zweifelsohne wird Rechtsdurchsetzung schwieriger unter global offenen Handelsbeziehungen. Offene Märkte implizieren mehr Handlungsmöglichkeiten für die Beteiligten und zugleich mehr Ausweichmöglichkeiten gegenüber unerwünschter Regulierung, vor allen Dingen dann, wenn diese als unangemessen wahrgenommen wird. Bezugnehmend auf die spieltheoretischen Überlegungen, kann die abnehmende Handlungsmacht als Weg vom starken zum schwachen Staat charakterisiert werden, dessen Regulierungsbemühungen in erster Linie nur unerwünschte Nebenwirkungen produzieren.

Die besondere Herausforderung der Selbstregulierung kann mit der Unterscheidung von „choice of rules" und „choice within rules" verdeutlicht werden. In der Konstitutionenökonomik wird angenommen, dass die gleichen Spieler auf zwei Handlungsebenen agieren. Der „Nebel der Zweideutigkeit" trennt die konstitutionelle von der materiellen Handlungsebene, so dass die Regelwahl unter Unkenntnis der eigenen persönlichen Situation erfolgt. Dies ist beinahe wie die „*Kant*sche Regel", dass Menschen einander so behandeln (in der ersten Spielrunde), wie sie es von der anderen Seite (in einer zweiten Runde) auch erwarten. Im Fall der Selbstregulierung agieren die Spieler jedoch *auf beiden Spielebenen gleichzeitig*. Sie handeln in voller Kenntnis, welche Konsequenzen ihre konstitutionellen Entscheidungen auf der Marktebene haben. In einem solchen Institutionengefüge sind die Spieler einerseits Wettbewerber, die um Marktanteile kämpfen; andererseits sind sie zur Kooperation verpflichtet, um den gemeinsamen Ordnungsrahmen zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erhalten. Somit stellt Selbstregulierung eine Art von *simultanem Zwei Ebenen-Spiel* dar: Die Spieler müssen kooperativ und wettbewerblich zugleich sein.

Selbstregulierung ist keineswegs ein einheitliches Institutionengefüge. Vielfältige Erscheinungsformen sind vorstellbar, etwa ein Unternehmer, der sich aus ethischen Erwägungen gegen den Verkauf eines Produktes entscheidet, eine freiwillige Unternehmensleitlinie über das Verhältnis zu Mitarbeitern und Kunden, ein gemeinsames Gütesiegel über ökologische Standards, heterogene Interessengruppen, die sich darauf einigen, bestimmte Allmende-Güter nicht zu übernutzen (der „*Ostrom*-Fall"), oder auch Nutzer des Internet, die sich freiwillig auf höfliche Umgangsformen („netiquette") einigen. Ein ordnungsökonomisches Instrument zur Analyse von Selbstregulierung ist eine *Morphographie,* mit deren Hilfe Hypothesen entwickelt werden, unter welchen Bedingungen Selbstregulierung die wirtschaftliche Situation verbessert. Unterschiedliche Kriterien für Selbstregulierung können ebenso berücksichtigt werden wie verschiedene institutionelle Ausprägungen (vgl. *Wentzel* 2002b). Für die Frage wirtschaftlicher Entwicklung erscheint *erstens* interessant, nach den *Entstehungsgründen* einer Regel zu fragen. Selbstregulierungen entstehen oftmals als spontane Regeln. Individuen suchen in einem „trial and error-Prozess" nach Lösungen für ein soziales Koordinationsproblem. Spontane Regeln entstehen zumeist als ungeschriebene Gesetze, die in dezentralen Informationsnetzen eingebunden sind. Solche Institutionen können wesentlich mehr Informationen verarbeiten als alternative Systeme der Wissensnutzung. Spontane Ordnungen sind aber nicht der einzige Weg, wie Selbstregulierungen entstehen. Sie können auch das Ergebnis einer freiwilligen, gleichwohl bewussten Regelsetzung sein. Die Existenz offener Diskussionsforen im Internet etwa ist ein Versuch, einen solchen „organisierten Weg" der Institutionenbildung zu verfolgen. Regierungsnahe Organisationen können in diesen Prozess einbezogen sein, eventuell sogar als „Agenda setter", der die Tagesordnung bestimmt. Gleichwohl können sie die anderen Interessengruppen nicht zwingen, einseitig eine Lösung anzunehmen.

Der *zweite* Punkt einer Morphographie ist die *Dokumentation* einer Regel, die sowohl in geschriebener, kodifizierter, als auch in ungeschriebener Form vorliegen kann. Geschriebene Regeln sind zumeist mit formalen Institutionen verbunden, während ungeschriebene Regeln häufig an informale Institutionen anknüpfen. Ungeschriebene Regeln werden in wirtschaftswissenschaftlichen Analysen unterschätzt. Sie wirken jedoch zum Teil wie unvollständige endogene Verträge, die es den Individuen ermöglichen, die Vorteile gegenseitigen Vertrauens zu nutzen.[17] Ein interessantes Anwendungsbeispiel hierfür ist die Debatte über *Institutionen der Mikrofinanzierung* (microfinance institutions, siehe *Morduch* 1999). Dieses neue Instrument der Entwicklungspolitik wird benutzt, um Kapital in unterentwickelten Ländern bereitzustellen, das tatsächlich auch die bedürftigen Personen und Kleinst-

[17] Am amerikanischen Medien-Markt gibt es viele Beispiele für ungeschriebene Regeln, die jedoch über große Bindungskraft (commitment power) verfügen (siehe *Wentzel* 2002a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unternehmer erreichen kann. Nach westlichen Standards der Kreditvergabe ist dieser Kapitaltransfer aber häufig nicht organisierbar, so dass die Menschen immer mehr zur Flucht in die Schattenwirtschaft gezwungen werden. Bei Mikrofinanzierung hingegen werden informelle Informationskanäle und „weiche" Bestrafungsmechanismen genutzt – teilweise sogar im Widerspruch zu manchen Prozeduren, wie sie in entwickelten Marktwirtschaften üblich sind. Die Erfahrungen mit diesen innovativen Instrumenten der Entwicklungspolitik sind aber sehr ermutigend.

Der *dritte* Gesichtspunkt befasst sich mit *der Kommunikation.* In vielen unterentwickelten Ländern ist der zur Institutionenentwicklung notwendige Kommunikationsprozess schwer gestört. Das politische, das Rechts- und auch das Mediensystem arbeiten nicht angemessen – die instrumentelle Rolle der Freiheit wird hierdurch eingeschränkt. Die Menschen sind nicht in der Lage, ihre ökonomischen Transaktionen zu organisieren. Das Ergebnis einer solchen Fehlentwicklung ist häufig der Zerfall eines großen Wirtschaftsraumes in kleine Einheiten, in denen Vertrauen durch persönliche Beziehungen gesichert wird. Überregionale Tauschmöglichkeiten werden vernachlässigt – mit den bekannten wirtschaftlichen Nachteilen. In einer solchen Situation kann Selbstregulierung ein hilfreicher Weg sein, um diese „Inseln des Vertrauens" zu verbinden und Institutionen von unten aufzubauen (bottom up process). Eine Verbindung kleinerer selbstregulativer Einheiten kann hilfreich sein, um überregionale Tauschpotentiale zu nutzen.

Das *vierte* Element behandelt Bestrafungsoptionen. Die Verfügbarkeit abgestufter Sanktionen zur Durchsetzung von Regeln ist ein entscheidender Punkt für funktionsfähige Selbstorganisation (*Ostrom* 1990). Bekanntlich ist zwischen selbstdurchsetzenden und überwachungsbedürftigen Institutionen zu unterscheiden. Der erste Fall ist vergleichsweise unproblematisch, da es sich um eine Situation handelt, in der ein gemeinsames Interesse relativ schnell herausgefunden werden kann. Es ist vergleichbar mit einem Koordinationsspiel,[18] in dem die Spieler „nur" einen Weg finden müssen, ihre gemeinsamen Interessen zu artikulieren. Der Fall gegensätzlicher Interessen ist schwieriger; er wird zumeist mit Hilfe von Konfliktspielen analysiert. Manche Regeln sind in besonderer Weise der Missbrauchsgefahr ausgesetzt, so dass sie durch potentielle Abschreckungsmaßnahmen geschützt werden müssen. Wichtig ist hierbei, dass Vergeltungsmaßnahmen *abgestuft* sind: Die Strafe sollte in Relation zu der Schwere des Vergehens stehen. Eine unangemessen harte Strafe für kleinere Vergehen wäre kontraproduktiv. Viel wichtiger ist es, dass die Bestrafungsoption *glaubwürdig* und *durchsetzbar* ist.

In einigen Situationen sind harte Sanktionen hilfreich. Sie können mit staatlichen Stellen der Rechtsdurchsetzung kombiniert werden, die teilweise als letzte Klärungsinstanz dienen. Der „Schatten des Rechts" oder auch die „Politik der hochgezogenen Augenbrauen" kann zweckmäßig sein, um Interessenvertreter zu

[18] Das bekannteste Beispiel für ein Koordinationsspiel ist die Entscheidung für Links- oder Rechtsverkehr. Die entscheidende Zielsetzung ist der Wunsch nach einer gemeinsamen Lösung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kooperativer Verhaltensweise anzureizen. Aber auch „weiche Sanktionsformen", wie etwa öffentliche Ächtung oder Reputationsschaden, können eine höhere Regelbefolgung bewirken. Diese Möglichkeit setzt in erster Linie an der Nachfrageseite an: Menschen können ihre exit-Option nutzen und ein Produkt nicht mehr kaufen, wenn sie mit den Geschäftsmethoden einer Firma nicht einverstanden sind. Das *Instrument des Konsumentenboykotts* hat sich als scharfe Waffe erwiesen, vor allem in den USA. Als vergleichsweise schwächste Sanktionsform sind Appelle und „moral suasion" zu nennen. Diese Instrumente zielen direkt auf informale Institutionen (soziale Normen, Traditionen, ethische Standards, Religion). Moralische Überzeugung kann ein effektiver Weg sein, individuelles Verhalten zu beeinflussen. Die Wirtschaftsgeschichte bestätigt, dass manche Politiker über große Führungsfähigkeiten („substantial leadership") verfügten und die Fähigkeit besaßen, informale Institutionen zu beeinflussen – und hierdurch politische und ökonomische Ziele zu erreichen.

Der *fünfte* Aspekt einer ordnungsökonomischen Analyse behandelt die *Lebensdauer* einer Selbstregulierung. Es gibt Regeln mit kürzerer und längerer Lebensdauer. Einige Beispiele von Selbstregulierung können gefunden werden, die nur für eine sehr kurze Zeit existierten. Aber ist dies ein Indikator für Institutionenversagen? Es muss betont werden, dass Lebensdauer und Effizienz einer Regel nicht perfekt miteinander korrelieren. Eine kurze Lebensdauer kann sogar ein Hinweis auf überlegene Effizienz sein – und eine lange Lebensdauer kann Ausdruck von *Parkinsons* Gesetz und institutioneller Sklerose sein. Üblicherweise erscheint Selbstregulierung weniger anfällig gegen institutionelle Verkrustungen zu sein, als kodifiziertes Recht. Ein Hauptproblem für viele Entwicklungsländer ist nicht nur die neue Entwicklung von Regeln, sondern gleichzeitig auch die Abschaffung überflüssiger Regeln, wenn diese keinen sinnvollen Zweck mehr verfolgen. *De Sotos* (2000) Beispiel der mehr als 200 Schritte, die in Peru für die Legalisierung eines Kleingewerbes notwendig sind, ist ein Hinweis darauf, dass die Eliminierung des Regulierungsdschungels sicherlich die wirtschaftliche Situation verbessern könnte. Aber sobald eine Regel niedergeschrieben ist, werden Rechtsansprüche für Partikularinteressen begründet, die kaum noch reversibel sind. Selbstregulierung, insbesondere in Form von ungeschriebenen Regeln und Verhaltenskodizes, kann diese Verkrustungen und die zunehmende „Demobilisierung" einer Wirtschaft verhindern.

Der *sechste* Aspekt stellt die *Motivation* für die Entstehung von Selbstregulierung in den Vordergrund: Diese kann auf einer *aktiven* oder auf einer *passiven Strategie* beruhen. Bei der ersten Option geht es um eine Situation, in der die Individuen aktiv bemüht sind, ein gemeinsames Interesse zu verwirklichen: Die freiwillige Bereitstellung eines öffentlichen Gutes wäre hierfür ein Beispiel. Diese Aktivitäten sind im allgemeinen höchst willkommen, weil sie positive Externalitäten für die Gesellschaft produzieren. Tatsächlich ist der gesamte Sektor der gemeinnützigen Organisationen Ausdruck selbstorganisierter Solidarität (*Zimmermann* 1999). Aus diesem Blickwinkel leistet Selbstregulierung einen signifikanten Beitrag auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für die Bereitstellung sozialer Standards. Im Gegensatz zu dieser positiven Sichtweise einer aktiven Strategie kann Selbstregulierung aber auch als Ausweicherscheinung gegen (staatliche) Überregulierung angesehen werden: In diesem Fall handelt es sich um eine passive Strategie. Dieser Fall ist höchst relevant für die Frage wirtschaftlicher Entwicklung, weil in ihr der „*de Soto*-Fall" eingeschlossen ist. Hierbei werden Individuen aus dem offiziellen Wirtschaftsleben herausgedrängt, um den Beschränkungen und Ineffizienzen von Überregulierung, Bürokratie und rent seeking-Koalitionen zu entkommen. Der Mangel an Transparenz und innerer Sicherheit ist ein klarer Ausdruck beschränkter individueller Freiheit. Der Sektor der Schattenwirtschaft ist in vielen unterentwickelten Ländern Ausdruck von spontanen Prozessen der Selbstregulierung. Wenn diese Aktivitäten in einen transparenten ökonomischen Tauschhandel integriert würden, könnten die wirtschaftliche Situation und auch die Gewährleistung individueller Freiheit in vielen Entwicklungsländern klar verbessert werden.

II. Institutionelle Analyse von Selbstregulierung

Selbstregulierung ist ein interdependentes Arrangement formaler und informaler Institutionen. Alle Erscheinungsformen beinhalten unterschiedliche Motivationen und Verhaltensweisen der Beteiligten. Eine ordnungsökonomische Analyse deutet auf notwendige und unterstützende Elemente hin, die die Effektivität von Selbstregulierung bestimmen.

Der Kern jeder erfolgreichen Selbstregulierung ist *prozedurale Fairness.* Diese Vermutung wird durch theoretische Überlegungen und empirische Daten gestützt.[19] Spieltheoretische Überlegungen zeigen die Bedeutung von Fairness und Reziprozität für die Evolution sozialer Normen. Diese Kernelemente sind grundlegend, um soziale Dilemmata zu überwinden und effiziente Ergebnisse in Konfliktspielen zu erreichen. Diese Spiele sind in mancher Hinsicht repräsentativ für Selbstregulierungen. Wenn ausschließlich egoistische Individuen angenommen würden, so könnten keine effizienten Lösungen gefunden werden. Soziale Normen sind hilfreich, um kurzfristige Versuchungen zur Ausbeutung der Partner zu verhindern und einen Teufelskreis aus gegenseitiger Vergeltung zu vermeiden. Somit befindet sich prozedurale Fairness im Kern jeder erfolgreichen Selbstregulierung. Die meisten freiwilligen Verhaltenskodizes beginnen mit einer Präambel oder einer Klärung der Zielsetzung: Hier wird zumeist die Idee von Fairness und Reziprozität ausdrücklich als institutionelle Leitlinie dargelegt. Und obwohl diese Ausführungen zumeist nicht sehr präzise oder gar justitiabel sind, begünstigen sie kooperative Regelbefolgung im Verständnis unvollständiger endogener Verträge.

Ergänzende institutionelle Arrangements umschließen das Kernprinzip prozeduraler Fairness. Die folgenden Vorbedingungen sind hervorzuheben:

---

[19] Beispiele finden sich bei *Campbell* (1999), *Michael* (1995) und *Wentzel* (2002b, 2002c).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Selbstregulierungen sollten *nicht zu kompliziert* sein: Die Regeln sollten so verständlich wie möglich sein, um die „Klubmitglieder" zur Regelbefolgung anzureizen. Eine überkomplizierte Regel kann die Entwicklung von Reputation behindern. Ferner können durch Missverständnisse unbeabsichtigt defektive Verhaltensweisen der anderen Spieler ausgelöst werden. Somit ist die *Klarheit der Regel* ein wichtiges Element von Selbstregulierung.

2. Selbstregulierung muss *evolutionär offen* sein, so dass eine Anpassung an neue Bedingungen möglich ist. Der evolutionäre Charakter von Selbstregulierung kann dadurch unterstützt werden, dass allgemeine und abstrakte Regeln bevorzugt werden, die prinzipiell alles erlauben, was nicht ausdrücklich verboten ist. Zusätzlich erfordert die Qualität einer evolutionären Entwicklung, dass erfolglose Regeln ausselektiert werden. Lock in-Effekte sollten vermieden werden, um die negativen Auswirkungen von institutionellen und technologischen Pfadabhängigkeiten zu begrenzen.

3. *Kommunikation* ist ein Schlüsselelement erfolgreicher Selbstregulierung. In den meisten ökonomischen Modellen ist Kommunikation nicht vorgesehen. Für viele Transaktionen und Verhandlungen ist sie jedoch Grundvoraussetzung. Die meisten erfolgreichen Selbstregulierungen enthalten die Möglichkeit, zu kommunizieren und zu verhandeln. Es gibt klare Evidenz, dass Kommunikation die Wahrscheinlichkeit effizienter Ergebnisse erhöht. Viele Konflikte können ebenfalls durch Kommunikation begrenzt oder aufgelöst werden. Dies erfordert nicht notwendigerweise eine direkte mündliche Konversation. *Frank* (1988) zeigt, dass auch nicht-verbale Kommunikation eine effiziente Form sozialer Interaktion und Informationstauschs sein kann. Reputation ist mehr oder minder das Ergebnis erfolgreicher Kommunikation. Wichtig ist, dass ein Individuum seine Umgebung über seine zukünftigen Verhaltensweisen glaubwürdig informieren und Vertrauenswürdigkeit aufbauen muss.

4. Jede Selbstregulierung erfordert klare *Mitgliedschaften.* Es ist bekannt, dass unspezifizierte Eigentumsrechte zu ineffizienter Ressourcenallokation führen. Dies gilt auch für den Fall der Selbstregulierung, die einem „Club-Gut" ähnelt. Die Clubmitglieder nutzen gemeinsame Ressourcen, einen Tennisplatz etwa, und zahlen einen Preis. Nicht-Mitglieder sind üblicherweise von der Nutzung ausgeschlossen. Clubmitglieder haben meist gemeinsame Interessen und häufig auch eine vergleichbare Zahlungsbereitschaft. Der Mitgliedsbeitrag kann auch in einer freiwilligen Bindung bestehen, eine bestimmte Tätigkeit zu unterlassen oder auf eine interessante Option zu verzichten. Für die Teilnehmer einer Selbstregulierung ist es grundlegend zu wissen, wer noch Clubmitglied ist und eine Bindung an einen bestimmten Verhaltenskodex eingegangen ist.

5. Erfolgreiche Selbstregulierung kann durch *gegenseitige Überwachung* unterstützt werden. Die meisten Konflikte entstehen, wenn verdeckte Strategien möglich sind, die nicht durch die anderen Teilnehmer beobachtet werden können. Im Falle des Öffentliche-Güter-Spiels etwa kann eine kleine Gruppe von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Trittbrettfahrern die Ehrlichkeit anderer ausnutzen. Die Einführung von einfachen Formen der Aufsicht führt aber zu einem signifikanten Verhaltenswechsel bei einigen Trittbrettfahrern. *Transparenz* ist ein anderer Ausdruck dieser öffentlichen Kontrolle, die nicht-kooperatives Verhalten etwa in Koordinations- oder Solidaritätsspielen begrenzt: Transparenz erhöht die Kosten der nicht-kooperativen Spieler und verbessert die Chancen für effizientere Institutionen.

6. Kooperation wird erhöht, wenn Regelbrecher bestraft werden. Tests des Öffentliche-Güter-Spiels unterstreichen, dass die Betrugswahrscheinlichkeit signifikant durch Bestrafungsoptionen gesenkt wird. Jede erfolgreiche Strategie in wiederholten Spielen muss die Möglichkeit haben, sich gegen unfreundliche Strategien zu wehren. Die frühe Arbeit von *Axelrod* (1984) und neuere Studien unterstützen diese Vermutung. Manchmal ist die beste Bestrafungsoption diejenige, die niemals angewandt wird und nur durch ihre bloße Existenz wirkt. Die Angst vor einer konsequenten Bestrafung führt regelmäßig zu glaubwürdigen Anstrengungen, unerwünschte Verhaltensweisen zu unterlassen. Aber jede Sanktion impliziert immer auch das Vorliegen eines Konflikts: Selbstregulierung muss über Optionen verfügen, Konflikte zu begrenzen und zu beenden, um den Teufelskreis permanenter Vergeltung zu durchbrechen. Deshalb erfordert Selbstregulierung eine Art von Streitschlichtungsmechanismus oder eine allgemeine Verfahrensweise, wie Konfliktparteien ihre Standpunkte klären und zu einem Kompromiss gelangen können (siehe *Ostrom* 1990). Konflikte können durch einen Schiedsrichter, einen Mediator oder eine Form von rechtlicher Autorität gelöst werden, aber auch durch die Einberufung aller Mitglieder. Aber unabhängig von der favorisierten institutionellen Lösung muss der Streitschlichtungsmechanismus über Mittel verfügen, um einen Konflikt zu begrenzen und zu beenden.

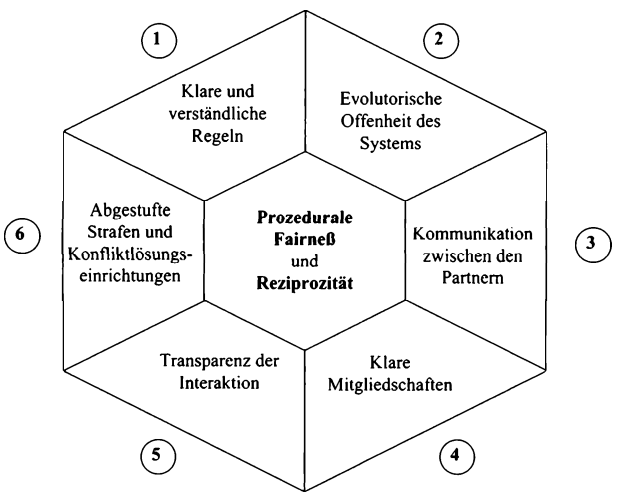


Abbildung 2: Die institutionelle Struktur von Selbstregulierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Das Zusammenspiel von Verfassung, Selbstregulierung und Entwicklung

„What one can observe in the world, however, is that neither the state nor the market is uniformly successful in enabling individuals to sustain long-term, productive use of natural resource systems".

Elinor Ostrom (1990, 1)

Das Verhältnis von Selbstregulierung und wirtschaftlicher Entwicklung entfaltet sich auf verschiedenen Handlungsebenen. Ausgangspunkt der Analyse ist die Notwendigkeit sozialer und ökonomischer Koordination: Jedes Spiel benötigt Regeln. Grundsätzlich können diese auf drei alternativen Wegen entstehen. *Erstens* durch einen laisser faire-Ansatz, *zweitens* durch Formen von Selbstorganisation im Verständnis institutionalisierter Freiheit, *drittens* durch staatliche Regelsetzung. Die letzte Option geht nicht zwangsläufig mit der Beschränkung individueller Freiheit einher. Aber ein Trend zur Ausweitung der Staatstätigkeit und zur Erhöhung der Steuerlast kann sich leicht in einen selbst-verstärkenden Prozess verwandeln und letztlich doch die individuelle Freiheit beschneiden. Die Entscheidung, welche ökonomische Koordinationsform gewählt werden soll, geschieht auf einer *konstitutionellen Ebene:* Es ist letztlich die Auswahl des Spiels.

Die *institutionelle Ebene* umfasst die formalen und informalen Institutionen. Die erstgenannten umfassen das Recht, geschriebene Regeln und andere Restriktionen. Die zweitgenannten sind ungeschriebene Gesetze, soziale Normen, kulturelle, religiöse und andere „weiche" Beschränkungen. Selbstregulierung basiert üblicherweise eher auf informalen Institutionen, kann aber durch formale Institutionen gestärkt werden. Formale Regeln können ebenfalls von selbstregulativen Einrichtungen entwickelt werden, teilweise in Interaktion und Absprache mit staatlichen Behörden. Das Zusammenspiel zwischen formalen und informalen Institutionen bestimmt die tatsächliche Wirkungskraft einer Selbstregulierung.

Offenkundig besteht die Gefahr, dass Selbstregulierung und informale Regeln durch staatliche Regulierung verdrängt werden können. Im Sektor der elektronischen Medien in Deutschland existieren beispielsweise erst seit 1993 private Einrichtungen der Selbstregulierung, während sie in den USA bereits seit 1923 fest institutionalisiert sind (*Wentzel* 2002a). Die Erklärung für diese überraschende Beobachtung ist einfach: Bis zur Mitte der 80er Jahre hatte Deutschland ein öffentlich-rechtliches Fernsehmonopol mit weitreichender staatlicher Regulierung. Private Anbieter waren nicht existent: Somit bestand auch keine Notwendigkeit für die Entstehung selbstregulativer Einrichtungen.

Die *Verhaltensebene* umfasst die Strategien, denen die Spieler folgen. „Spieler" sind in diesem Fall Individuen, Unternehmen oder Organisationen. Deren Verhalten wird von formalen und informalen Institutionen bestimmt. Menschen haben eine Vielfalt verschiedener Verhaltensmotivationen, etwa Eigeninteresse, Altruismus, Fairness oder Reziprozität. Diese wiederum werden von materiellen Anreizen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und sozialen Normen kanalisiert. Verhaltenssteuernde Effekte gehen ebenfalls von Institutionen aus. Individuen lernen und passen ihre Strategien an jeweils neue Umstände und Daten an. In einem selbstregulativen Institutionengebilde müssen die Individuen gemeinsame Interessen festlegen und gleichzeitig im wettbewerblichen Marktprozess bestehen. Sie können dabei eine Selbstregulierung nicht als ähnlich stabil einstufen, wie dies bei staatlicher Regelvorgabe üblich wäre. Stattdessen müssen sie einen Teil ihrer Ressourcen dafür verwenden, die gemeinsame konstitutionelle Ebene durch Beobachtung, Kommunikation und entsprechende Handlungen gegen nicht-kooperative Spieler zu schützen. Aber dieses höhere Level von Engagement kann sich auch als Vorteil gegenüber staatlicher Regulierung erweisen.

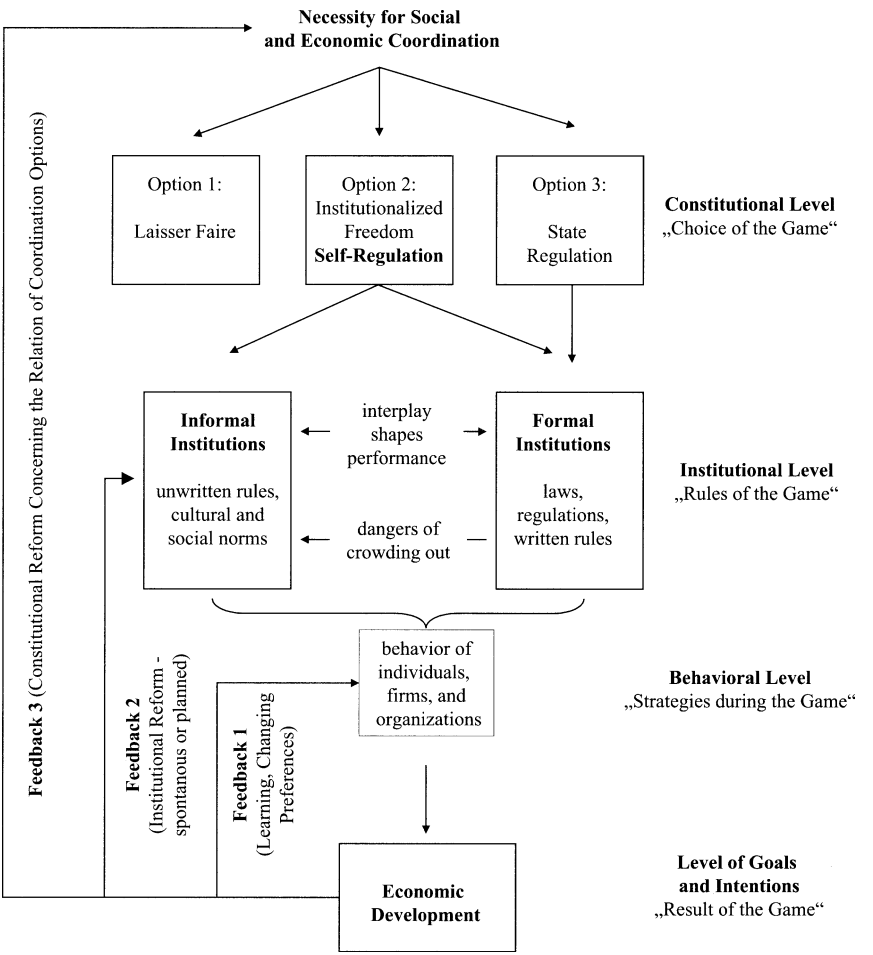
Die Ebene der Ziele und Intentionen umfasst die Ergebnisse der sozialen Interaktion. Wirtschaftliche Entwicklung, die Verbesserung der Lebensumstände oder die Entstehung neuer Märkte (wie im Fall des Internet und des e-commerce) können Ziele für selbst-regulative Bemühungen sein. Für die vorliegende Fragestellung kann festgehalten werden, dass wirtschaftliche Entwicklung durch konstitutionelle Entscheidungen über die geeignete wirtschaftliche Koordination, über das Zusammenspiel von formalen und informalen Institutionen und über das Ausmaß staatlicher Regulierung bestimmt wird. Von letzterem hängt ab, inwieweit selbstregulative Initiativen überhaupt stattfinden können.

Die Dynamik institutionellen Wandels und schwankender Wirtschaftsleistung wird charakterisiert durch Rückkoppelungen der verschiedenen Ebenen. Das erste feedback führt von der Ebene der Ziele und Intentionen zur Verhaltensebene. Lerneffekte und eine Veränderung von Präferenzen sind hier zu beobachten. Bei positiven Rückkopplungen kann das Spiel unverändert in zukünftigen Perioden fortgesetzt werden. Bei auftretenden Problemen können Spieler jedoch ihre Strategien anpassen, um ihre Ergebnisse zu verbessern. Wenn Verhaltensanpassungen sich als erfolglos herausstellen, kommt eine zweite feedback-Schleife zur Geltung. Diese bezieht sich auf institutionelle Reformen und sucht nach einer neuen, verbesserten Mixtur formaler und informaler Institutionen. Freilich ist festzuhalten, dass die Veränderung formaler Institutionen einfacher ist als die Beeinflussung informaler Regeln, vor allen Dingen dann, wenn ein spezifisches (wirtschafts-)politisches Ziel verfolgt werden soll. Informale Institutionen sind beinahe wie ein Strick: Man kann an ihnen ziehen, sie aber nicht stoßen. Diese Wirkungsasymmetrie zwingt die politisch Verantwortlichen, zumindest ein Stück weit auf freiwillige Regelbefolgung der Privaten zu vertrauen. Selbstregulierung ist vor allem dann zu fördern, wenn sich formale Regeln als Hindernis für wirtschaftliche Entwicklung herausstellen. Dies wiederum könnte das Verhalten der Individuen und die Zielebene beeinflussen.

Die letzte Rückkopplung gelangt zur Wirkung, wenn das erste und zweite feedback erfolglos blieben. In diesem Fall müssen konstitutionelle Reformen angegangen werden, die die prinzipielle ökonomische Koordination betreffen. In den meis-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten Entwicklungsländern wäre die Staatstätigkeit auf die wichtigen Bereiche zu konzentrieren – etwa die innere Sicherheit und den Schutz von Eigentumsrechten. Die Förderung von Selbstregulierung wäre ein ordnungspolitischer Ansatzpunkt, um aus dem Teufelskreis von Staatsinterventionismus, Institutionenversagen und schlechter wirtschaftlicher Leistung zu entfliehen. Das nachfolgende Schema fasst die Überlegungen kurz zusammen.



Quelle: *Wentzel* (2003).

Abbildung 3: Die Dynamik institutionellen Wandels und Selbstregulierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

E. Anwendungsbeispiele von Selbstregulierung

I. Umweltprobleme: Der Fall der Allmende

Anwendungsfälle für Selbstorganisation im Bereich der Umweltpolitik und beim Umgang mit Allmende-Gütern wurden intensiv von *Ostrom* (1990) untersucht. Ausgehend von *Hardins* „Tragik der Allmende", analysiert sie theoretische Erklärungen und empirische Beispiele für Selbstregulierung, etwa bei der kommunalen Verwaltung von Almwiesen in der Schweiz, bei Bewässerungsanlagen in Spanien und auf den Philippinen oder auch bei der Seefischerei in der Türkei und in Kanada. Die meisten ökonomischen Modelle prognostizieren ein allgemeines Versagen von Selbstorganisation unter diesen Bedingungen und fordern stattdessen „eiserne Regierungen", um Allmende-Güter zu schützen und ökologische Probleme zu lösen. In spieltheoretischen Modellen kann eine zentrale Autorität „einfache Lösungen" durchsetzen und *Pareto*-Verbesserungen erreichen, wenn sie vollständige Information über sämtliche Begleitumstände hat – eine nicht sehr realistische Annahme. Einige Politikempfehlungen deuten auf eine vollständige Privatisierung und Spezifizierung von Eigentumsrechen hin, um Allmende-Probleme bestmöglich zu lösen. Obwohl dies häufig als theoretische Lösung in vielen Fällen akzeptiert werden kann, sind doch die praktischen Umsetzungen teilweise unmöglich – etwa im Fall flüchtiger naturaler Ressourcen (Hochseefischerei).

Einige der von *Ostrom* analysierten Institutionen erwiesen sich als sehr stabil und robust über einen längeren Zeitrahmen, während andere schnell zerbrachen. Ein Beispiel einer sehr robusten Institution sind Regelungen zur Nutzung von Almwiesen in der Schweizer Gemeinde Törbel. Die ersten Dokumente dieser Selbstorganisation reichen zurück bis ins Jahr 1224. Die Almbauern fanden sehr glaubwürdige Lösungen zur gemeinsamen Landnutzung. Die Effizienz dieser gemeinwirtschaftlichen Lösung war gegenüber jeder anderen Lösung überlegen. Diese Selbstregulierung enthielt klare Mitgliedschaften, Überwachungsmöglichkeiten und die Möglichkeit zu abgestufter Sanktion. Die Teilnehmer hatten ähnliche soziale Normen und wollten ihre clubähnliche Gemeinschaft durch Beschränkungen für Neuankömmlinge schützen. Alle hatten ein starkes Interesse, dass das Clubgut über einen längeren Zeitraum verlässlich angeboten wird.

Der Fall des Weidelands in den Bergen hatte den Vorteil, dass die Überwachungskosten relativ niedrig und dass mögliche Regelverletzungen nur schwer durchführbar waren. Im Fall flüchtiger naturaler Ressourcen werden die Dinge jedoch komplizierter (siehe *Ostrom* 1990, 19). Der Fall der Küstenfischerei in Alanya (Türkei) stellt eine Situation dar, in der einzelne regelverletzende „hit and run-Strategien" attraktiv sind. Aber offenkundig teilen die Fischer in dieser Gegend ein starkes gemeinsames Interesse, ihre gemeinsamen natürlichen Ressourcen nicht durch „Überfischen" zu ruinieren. Die selbstregulative Lösung hierzu war sehr ausgefeilt: Zuerst wurden klare Mitgliedschaften zugeteilt und zugleich sämtliche verfügbare Fangplätze in Küstennähe registriert. Dann wurde ein „Rotations-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schema" für Personen und Plätze entwickelt, durch das ein gleichberechtigter Zugang zu attraktiven Fangplätzen sichergestellt wurde. Jeder sollte eine faire Chance erhalten, in fischreichen Gegenden zu arbeiten, und zugleich die Möglichkeit haben, die Regelbefolgung der Mitbewerber zu überwachen. Wenn ein weniger attraktiver Fangplatz eine übergroße Ausbeute erbrächte, so läge der Verdacht nahe, dass möglicherweise ein „falscher Platz" gewählt worden sei. Der Erfolg der Selbstorganisation in Alanya kann damit erklärt werden, dass die Teilnehmer ein Minimum von Bindungskraft und Vertrauen erreichten durch eine Mischung aus fairen und selbstentwickelten Regeln, Kommunikation und gegenseitiger Kontrolle. Gleichwohl war die Lösung auch sehr zerbrechlich, weil die Versuchung für Trittbrettfahrer immer existent blieb. Die tatsächliche Leistungskraft einer Selbstregulierung kann sich also schneller verändern, als dies bei traditionellen formalen Regeln der Fall ist.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die erfolgreichen Beispiele von Selbstregulierung im Umweltbereich aus Kombinationen verschiedener institutioneller Elemente bestehen. Es kann gezeigt werden, dass Menschen in Allmende-Situationen oft sehr viel realistischere Diskontraten haben, als allgemein erwartet, und dass sie in der Lage sind, ansatzweise gegenseitiges Vertrauen zu entwickeln. Kommunikation ist immer der Schlüssel, um zu glaubwürdigen Bindungen zu gelangen. Staatliche oder sonstige Umweltbehörden können durchaus in solche Arrangements eingeschlossen sein und hierdurch „externe Autorität" bereitstellen. Aber sie sind keine notwendigen Bedingungen für Erfolg.

II. Internationale Medien: Der Fall des Internet

Das Internet ist sicherlich das erfolgreichste Beispiel einer Selbstorganisation in der Wirtschaftsgeschichte. Es entstand als spontane Ordnung durch die mehr oder minder unkoordinierten Aktivitäten von Millionen von Menschen weltweit. Es ist eine ungebundene Gemeinschaft von privaten und öffentlichen Netzwerken. Und obwohl einige einflussmächtige Akteure die Ordnungsbedingungen beeinflussen können – etwa die amerikanische Regierung, die Europäische Union oder große Unternehmen wie *AOL-Time Warner* –, bleibt die zentrale Vorbedingung von Selbstorganisation stets erhalten: Es gibt im Internet keine zentrale Autorität, die einseitig Regeln setzen und durchsetzen kann. Niemand kann das Internet regieren: Alle Gruppen arbeiten demokratisch in einer losen Allianz zusammen.

Freilich ist das Internet keine „regulierungsfreie Zone" oder eine Sphäre technologischer und institutioneller Anarchie. Eine Reihe von Regeln, Standards und Prozeduren mussten festgelegt werden, um Kommunikation zu ermöglichen. Das „Transmission Control Protocol (TCP)" und das „Internet Protocol (IP)" sind notwendige Standards zur Organisation von Datenaustausch. Auch „Domainnamen" müssen in fairer und transparenter Weise zugänglich sein. Die Koordination in der „International Telecommunication Union (ITU)" ist notwendig, um negative tech-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nische Externalitäten zu verhindern und Gefahren zu vermeiden – etwa für den internationalen Luftverkehr. Der Schutz von Eigentumsrechten muss sichergestellt werden, vor allen Dingen dann, wenn attraktive software (Musik, Videos, Filme) unrechtmäßig kopiert und vertrieben werden kann, wie dies beispielsweise im Napster-Fall vorgekommen ist.

Selbstorganisation ist beinahe allgegenwärtig im Internet, etwa beginnend bei den „Zehn Geboten" bis hin zu spontan entwickelten Verhaltensmaßregeln, der sog. „netiquette". Die „Internet Society", um ein anderes Beispiel zu erwähnen, ist eine private nicht-kommerzielle Organisation, die die Internetteilnehmer berät bezüglich technischer und architektonischer Prinzipien (TCP/IP). Freilich sind diese technischen Fragen, die einem Koordinationsspiel ähneln, relativ einfach zu lösen, weil das gemeinsame Interesse der Beteiligten offensichtlich ist (siehe *Shapiro* und *Varian* 1999). Bei inhaltlichen Fragen sowie politischen und kulturellen Traditionen wird es jedoch schwieriger, selbstregulative Lösungen zu finden. Die Freiheit der Meinungsäußerung schützt viele Ideen, selbst wenn diese manchmal merkwürdig oder irreführend erscheinen. Zwar teilen alle Internet-Nutzer den Wunsch, Qualitätsstandards bei der Kommunikation und beim Informationsaustausch zu erhalten und Anständigkeit und Sicherheit der Transaktionen zu sichern. Gleichwohl sind Versuchungen für regelbrechende „hit and run-Strategien" feststellbar.

Die „Internet Content Rating Association (ICRA)" ist ein Beispiel einer internationalen Non-Profit-Organisation, die der Öffentlichkeit informierte Entscheidungen über Medieninhalte ermöglichen will. Mitglieder sind internationale Medienunternehmen und andere private und öffentliche Interessenvertreter. Die ICRA hat ein Kennzeichnungssystem entwickelt, um Medieninhalte zu klassifizieren und um Kinder und Jugendliche von potentiell gefährlichem Material fernzuhalten, gleichzeitig aber das Recht auf freie Meinungsäußerung im Internet zu schützen. Das ICRA-System hat zwei Stützpfeiler: Erstens sollen die Anbieter (content provider) freiwillig einen Fragebogen ausfüllen, in denen die Inhalte ihrer web site charakterisiert werden. In einem zweiten Schritt entwickelt die ICRA eine Kennzeichnung (content label), die auf der fraglichen web site erscheint. Mit dieser Information können die Internet-Nutzer ihren Computer so einrichten, dass bestimmte Informationen gesucht oder auch gemieden werden. Der wichtige Nebeneffekt dieser selbstregulativen Lösung ist, dass jede Form von Zensur strikt vermieden wird: Die ICRA bewertet keine Inhalte wie ein „wohlmeinender Diktator". Stattdessen nutzen die Anbieter von Inhalten freiwillig das ICRA-System zur Selbst-Klassifikation ihrer Produkte.

Der technische Aspekt der Klassifikation von Inhalten setzt leistungsfähige Filtersysteme auf der Nachfrageseite voraus. Jeder Produzent von Computern möchte in der Regel die jungen Käuferschichten erreichen, die ein besonders starkes Interesse an Internet-Inhalten haben. Gleichzeitig möchten die (letztlich zahlenden) Eltern sicherstellen, dass ihre Kinder nicht mit jugendgefährdenden Inhalten in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kontakt kommen – etwa Formen von Gewaltverherrlichung, politischer Propaganda und Pornographie. Grundsätzlich haben alle neueren Computer und auch Fernsehgeräte technische Filtereinrichtungen wie den „violence chip", der die Selektion von minderwertigen Inhalten ermöglicht. Dies ist ein sehr effizientes Hilfsmittel, um den Verfall des Marktes zu verhindern.

Die ICRA ist ein Beispiel für erfolgreiche Selbstorganisation im Internet (siehe *Wentzel* 2002c). Die Regeln sind klar und einfach zu verstehen. Die Überwachung geschieht durch die Wettbewerber und durch die Nutzer. Bestrafung kann durch öffentliche Ächtung erreicht werden – ein sehr effizientes Werkzeug im Internet. Kommunikation zwischen den ICRA-Teilnehmern ist Voraussetzung dafür, dass die Regeln fortlaufend an aktuelle Entwicklungen angepasst werden können. Der Erfolg des Internet ist grundsätzlich ein gutes Beispiel, dass erfolgreiche Entwicklung durchaus mit weniger staatlicher Regulierung und primär auf Basis privater Initiative erreicht werden kann.

III. Internationaler Handel: Der Fall der „Neuen Lex Mercatoria"

„Stability comes from softness. Lex mercatoria is soft law, not weak law".

Gunther Teubner (1997, 21)

Das transnationale Wirtschaftsrecht und multinationale Unternehmen sind ein anderes Beispiel spontaner Selbstorganisation und „globalen Rechts ohne einen (National-)Staat" (*Teubner* 1997). Professionelle Selbstorganisation, Geschäftsusancen, Fairness und Transparenz-Anforderungen in kommerziellen Verhaltenskodizes haben die Koordination des weltweiten Handels mit minimaler Beteiligung des Nationalstaats erreicht. Mehr als ein Drittel des Welthandels wird durch und in multinationale(n) Unternehmen durchgeführt. Dabei muss grundsätzlich betont werden, dass die Addition und Kombination verschiedener nationaler Rechtssysteme nicht notwendigerweise ein in sich konsistentes Rechtssystem ergeben. „Inter-*nationales*" Recht ist manchmal in sich widersprüchlich, weil es auf unterschiedlichen nationalen Rechtssystemen, sozialen Normen und Werten beruht.

Die meisten internationalen Unternehmen, aber auch Non-profit-Organisationen, haben weltweit Niederlassungen und kombinieren somit verschiedene nationale Rechtsnormen innerhalb einer Organisation. Diese Regeln werden in Abhängigkeit von der Unternehmensstruktur und der Marktlage verändert und angepasst. Die Beteiligten entwickeln Standards, wie sie mit Partnern und Kunden kommunizieren und sich an neue Umweltbedingungen anpassen können. Diese sog. *„Neue Lex Mercatoria"* ist Ausdruck einer Selbstorganisation, in der ein einzelner Nationalstaat zwar einwirken, die Ergebnisse des Interaktionsprozesses jedoch nicht mehr beeinflussen kann. Meistens werden staatliche Interventionen nur noch als Störgrößen wahrgenommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der interessante Aspekt für die Frage wirtschaftlicher Entwicklung liegt in dem Faktum, dass die Lex Mercatoria eine Form von „weichem Recht" ist. Viele Institutionen existieren als ungeschriebene Regeln, die sich gleichwohl als stabil und belastbar erweisen. Zwar zweifeln manche (Rechts-)Wissenschaftler, ob Lex Mercatoria überhaupt „Recht" im eigentlichen Sinne ist, weil es in den traditionellen Instanzenzügen nicht justiziabel ist. *Teubner* (1997, 21) unterstreicht jedoch, dass ein offizieller Rechtskörper gar nicht notwendig ist, um transnationale Tauschbeziehungen zu fördern. „Instead scholars should look for a communicative process that moves the symbol of validity according to the binary legal code". Lex Mercatoria ist keine rechtliche Theorie, sondern rechtliche Praxis und offenbartes Verhalten in realen Verhandlungssituationen. Es ist schlicht unmöglich, globales Wirtschaftsrecht formal zu kodifizieren, weil gerade die Flexibilität der Kern der Selbstorganisation ist. Die „Weichheit der Lex Mercatoria" ist kein zeitweiliges Phänomen, sondern eine grundlegende positive Eigenschaft, die den Mangel an globaler Durchsetzbarkeit deutlich aufwiegt.

Globales Recht und Geschäftspraktiken basieren auf reziprokem Verhalten, weil die meisten Unternehmen in langfristige Geschäftsbeziehungen eingebunden sind. Reputation ist dabei ein zentrales Aktivum der Marktteilnehmer. Andere Bestrafungsmöglichkeiten als öffentliche Ächtung und Reputationsschaden sind nicht existent. Die meisten Konflikte innerhalb der Lex Mercatoria werden durch Schlichtungsverfahren und neutrale Schiedsrichter gelöst, beispielsweise von der „International Chamber of Commerce (ICC)". Die Vorherrschaft ungeschriebener Gesetze macht es sehr schwierig für eine nationale Regierung, einzelnen Unternehmen mit rechtlichen Schritten zu drohen. Gleichwohl ist die Lex Mercatoria insgesamt stabil und angemessen, um die Bedürfnisse der internationalen Marktteilnehmer zu erfüllen. Und wenn zudem bedacht wird, wie lange nationale Regierungen benötigen, um internationale Verträge auszuhandeln und zu ratifizieren – etwa im Rahmen der WTO oder der Vereinten Nationen –, so erscheint Lex Mercatoria als eine ausgesprochen effiziente Form der Selbstorganisation, die schnell und vergleichsweise sicher zu institutionellen Lösungen führt.

F. Schlussfolgerungen für Wirtschafts- und Entwicklungspolitik

Im vorliegenden Beitrag wurde diskutiert, inwieweit Selbstregulierung wirtschaftliche Entwicklung fördern kann. Selbstorganisation ist ein Ausdruck institutionalisierter Freiheit und ein effizientes Hilfsmittel, um möglichst viel Wissen im wirtschaftlichen Koordinationsprozess zu nutzen. Selbstregulierung ist nicht zwangsläufig inkompatibel mit staatlicher Regulierung. Viele Formen der Zusammenarbeit zwischen Selbstregulierung und staatlicher oder öffentlicher Regulierung sind vorstellbar. Die Wirtschaftspolitik sollte jedoch sicherstellen, dass staatliche Regulierung private Initiativen zur Lösung eines Koordinationsproblems

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht verdrängt. Das Problem des wachsenden Wohlfahrtsstaates und der Zerfall der sozialen Sicherungssysteme scheinen Indikatoren eines solchen Verdrängungsprozesses zu sein. Selbstregulierung ist ein anderer Ausdruck dafür, dass Menschen grundsätzlich in der Lage sind, ihre eigenen Probleme zu lösen. Unter Verwendung von *Sens* Idee instrumenteller Freiheit kann Selbstregulierung als Weg gesehen werden, politische Stabilität und ökonomische Leistungsfähigkeit zu fördern. Transparenz ist dabei eine wichtige Erfolgsbedingung ebenso wie hinreichende Kommunikationsfähigkeiten zwischen den Mitgliedern. Ordnungspolitik kann an den Bedingungen für erfolgreiche Selbstregulierung ansetzen und diese verbessern.

Der wachsende Nord-Süd-Konflikt und das neue Problem der „digitalen Kluft" haben viele Kritiker zu der Forderung nach einer „neuen und anti-globalen Welthandelsordnung" bewogen. Zudem werden starke staatliche Interventionen in internationale Finanzmärkte (*Tobin*-Steuer) und Beschränkungen für multinationale Unternehmen gefordert. Aber selbst wenn dies durch eine abgestimmte Verhaltensweise der Weltgemeinschaft erreicht werden könnte, ist mehr als zweifelhaft, ob damit irgend etwas gewonnen wäre. Lex Mercatoria ist nicht das Ergebnis von egoistischen multinationalen Unternehmen, die alles tun, um staatlicher Regulierung und Besteuerung zu entfliehen, sondern der einzig mögliche Weg, um ökonomische Koordination in international offenen Märkten durchzuführen. Eine erfolgversprechende Strategie zur Förderung wirtschaftlicher Entwicklung sollte deshalb die individuellen Anstrengungen zur Problemlösung unterstützen und Formen der Selbstorganisation fördern.

Literatur

Axelrod, Robert (1984): The Evolution of Cooperation, New York.

Baran, Stanley J. / *Davis,* Dennis K. (2000): Mass Communication Theory. Foundations, Ferment, and Future, Belmont Ca.

Baron, James N. / *Kreps,* David M. (1999): Strategic Human Resources, New York.

Bohnet, Iris / *Frey,* Bruno S. / *Huck,* Steffen (2000): More Order with less Law: On Contract Enforcement, Trust, and Crowding. Institute for Empirical Research in Economics Working Paper No. 52, July 2000.

Bolton, Gary / *Ockenfels,* Axel (2000): A Theory of Equity, Reciprocity and Competition, American Economic Review, Vol. 100, 166 – 193.

Campbell, Angela J. (1999): Self-Regulation and the Media, Federal Communication Law Journal, Vol. 51, No. 3, 711 – 771.

Cassel, Susanne (2000): Wissenschaftliche Beratung der Wirtschaftspolitik – zur Rolle von Think Tanks in der US-amerikanischen Politikberatung, in: ORDO, Vol. 51, 203 – 230.

de Soto, Hernando (2000): The Mystery of Capital: Why Capitalism triumphs in the West and Fails Everywhere Elsw, London / New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

de Soto, Hernando / *Litan,* Robert E. (2001): Effective Property Rights and Economic Development, Brookings-Wharton Papers on Financial Services 2002, 251 – 271.

Easterly, William (2000): How did highly indebted poor countries become highly indebted? Reviewing two Decades of Debt Relief, World Bank, Juni 2000.

Fehr, Ernst / *Gächter,* Simon (2000): Cooperation and Punishment in Public Good Experiments, American Economic Review, Vol. 90, 980 – 860.

Fehr, Ernst / *Kirchsteiger,* Georg / *Riedl,* Arno (1993): Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation, Quarterly Journal of Economics, Vol. CVIII, 437 – 460.

Fehr, Ernst / *Schmidt,* Klaus M. (2000): Theories of Fairness and Reciprocity – Evidence and Economic Applications, CESifo Working Paper Series, No. 403.

Frank, Robert H. (1988): Passion within Reason, New York.

Friedman, Thomas L. (1999): The Lexus and the Olive Tree, New York.

Frohlich, Norman / *Oppenheimer,* Joe (1996): Experiencing Impartiality to Invoke Fairness in the N-PD: Some Experimental Results, Public Choice, Vol. 86, 117 – 135.

Fukuyama, Francis (1995): Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York.

Gladwell, Malcolm (2000): The Tipping Point. How Little Things Can make a Big Difference, Boston, New York / London.

Heritage Foundation (2000): Freedom Index.

Hirschman, Albert O. (1958): The Strategy of Economic Development. New Haven.

La Porta, Rafael / *Lopez-de-Silanes,* Florencio / *Shleifer,* Andrei / *Vishny,* Robert (1997): Trust in large organizations, American Economic Review, Vol. 87, 333 – 338.

MacIntyre, Donald (2000): Why does capitalism only seem to work in the West? In: The Independent, 29. 08. 02, S. II, 3.

Michael, Douglas C. (1995): Federal Agency Use of Audited Self-Regulation as a Regulatory Technique, 47, Administrative Law Review, Vol. 171, 181 – 182.

Morduch, Jonathan (1999): The Microfinance Promise, in: Journal of Economic Literature, Vol. XXXVII, S. 1569 – 1614.

North, Douglas C. (1999): Understanding the Process of Economic Change, Institute of Economic Affairs, London.

Olson, Mancur (1982): The Rise and Decline of Nations, New Haven.

Ostrom, Elinor (1990): Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge University Press.

– (2000): Collective Action and the Evolution of Social Norms, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No. 3, 137 – 158.

Ostrom, Elinor / *Walker,* James (1997): Neither Markets Nor States: Linking Transformation Processes in Collective Action Areas, in: Perspectives on Public Choice: A Handbook, hg. von Dennis C. Mueller, Cambridge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Putnam, Robert D. (2000): Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community, New York.

Roth, Alvin E. (1995): Bargaining Experiments, in: Kagel, John H. / Roth, Alvin E. (Hg.): Handbook of Experimental Economics: A Methodological Survey, Princeton.

Sachs, Jeffrey (2002): Resolving the Debt Crisis of Low-Income Countries, paper for the Brookings Panel on Economic Activity, April 5, 2002.

Schumpeter, Joseph A. (1912): Die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin.

Selten, Reinhard (2000): Eingeschränkte Rationalität und ökonomische Motivation, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Vol. 274, 129 – 157.

Sen, Amartya (1999): Development as Freedom, New York.

Shapiro, Carl / *Varian,* Hal. R. (1999): Information Rules, Boston.

Smith, Adam (1776 / 1997): Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Penguin Classics.

Stern, Nicholas (2002): A Strategy for Development, Keynote Address at the World Bank Conference on Development Economics 2001 / 2002, Washington.

Streit, Manfred / *Mangels,* Antje (1996): Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen, in: ORDO, Vol. 47, p. 73 – 100.

Teubner, Gunther (1997): „Global Bukowina": Legal Pluralism in the World Society, in Teubner (Hg.): Global Law without the State, Brookfield Vermont.

Thaler, Richard H. (1992): The Winner's Curse. Paradoxes and Anomalies of Economic Life, Princeton, New Jersey.

– (2000): From Homo Economicus to Homo Sapiens, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No. 1, 133 – 141.

Turow, Joseph (1999): Media Today: An Introduction to Mass Communication, Boston.

Wentzel, Dirk (2002a): Medien im Systemvergleich – Eine ordnungsökonomische Analyse des deutschen und amerikanischen Fernsehmarktes, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Vol. 69, Stuttgart / Jena / New York.

– (2002b): Principles of Self-Regulation, Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, 01 / 2002.

– (2002c): Successful Self-Regulation in the Electronic Media, Manuskript.

– (2003): Devolopment and Self-Regulation, Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, im Druck.

World Bank (Hg.) (2000): World Development Indicators.

– (Hg.) (2002): World Development Report.

Zimmermann, Horst (1999): Innovation in Nonprofit Organizations, in: Annals of Public and Cooperative Economics, Vol. 70, No. 4, S. 589 – 619.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kommentar zum Beitrag von Dirk Wentzel

Wirtschaftliche Entwicklung und Selbstregulierung

Von *Hans G. Nutzinger,* Kassel

A. Vorbemerkung

Insgesamt stimme ich der Grundidee von Dirk Wentzel, dass „Selbstregulierung wirtschaftliche Entwicklung fördern kann" (S. 121), ebenso zu wie dem wesentlichen Gang seiner Argumentation. Schwierigkeiten bei der praktischen Umsetzung seiner Erkenntnisse sehe ich vor allem dadurch bedingt, dass die verwendete Begrifflichkeit ganz überwiegend auf einem sehr hohen Abstraktionsniveau angesiedelt ist, während sich schwierige – z. B. entwicklungspolitische – Probleme bei dem Versuch der Umsetzung dieser abstrakten Überlegungen in konkretere Strategien oder gar Maßnahmen vor allem dadurch stellen, dass in jedem Einzelfall Vorteile und Grenzen institutioneller Regelungen empirisch zu erfassen und zu bewerten sind. Diese Schwierigkeiten möchte ich im Folgenden an einigen Beispielen verdeutlichen.

B. Probleme abstrakter Begrifflichkeit

I. Institutionelle Grundlagen versus institutionelle Einschränkungen

Richtig weist Dirk Wentzel zu Beginn seines Beitrags darauf hin, dass Selbstregulierung angemessener institutioneller Vorbedingungen bedarf. Zugleich hebt er in seinen Leitlinien hervor, dass Selbstregulierung als „Ausdruck von institutionalisierter Freiheit" Handlungsspielräume und Handlungsfreiheit braucht, und dass „staatliche Regulierung und bürokratische Prozeduren [...] zu einer Verdrängung von Selbstregulierung und individuellen Anstrengungen zur Lösung des wirtschaftlichen Koordinationsproblems [führen]" (S. 92). Damit stellt sich das generelle Problem, wie wir handlungsermöglichende formelle und informelle Institutionen *a priori* verlässlich von solchen Regelungen unterscheiden können, die wir als restriktive „bürokratische Prozeduren" und „staatliche Regulierungen" zurückweisen und zurückdrängen müssen. Es fehlt ein klares Ex-ante-Kriterium dafür, wie man handlungsermöglichende von handlungseinschränkenden Institutionen unterscheiden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Was misst der ökonomische Freiheitsindex?

Dasselbe Problem zeigt sich auch in Teil B seines Beitrags, wo Dirk Wentzel auf den ökonomischen Freiheitsindex der *Heritage Foundation* oder des *Fraser Instituts* zur Stützung der Hypothese hinweist, „dass ökonomische Freiheit und Wachstum positiv miteinander korrelieren" (S. 95). Das Problem solcher Indizes besteht darin, dass die Bewertung bestimmter Regelungen (als freiheitsermöglichend oder freiheitseinschränkend) im Hinblick auf die damit verbundenen wirtschaftlichen Folgen (z. B. für das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts) getroffen werden. Damit aber stehen derartige Indizes in der Gefahr, „selbsterklärend" in dem Sinne zu sein, dass bereits die ökonomische Freiheit an den damit verbundenen Wachstumsfolgen gemessen wurde, so dass „explanans" und „explanandum" zusammenzufallen drohen.

Dafür ein konkretes Beispiel: In den letzten Jahren rangiert Deutschland beim „Economic Freedom Index" relativ ungünstig, und das scheint auch mit der Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft in den letzten zehn Jahren konform zu gehen. Es stellt sich dann aber die Frage, warum z. B. Deutschland über mehrere Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg im internationalen Vergleich besonders hohe Wachstumsraten erzielte, obwohl auf zahlreichen Feldern (man denke nur an die vielfältigen Ausnahmebereiche der Wettbewerbsgesetzgebung oder die lange Zeit bestehenden Devisenkontrollen) wesentlich stärker reguliert war, als dies heute, vor allem im Rahmen der Europäischen Union, der Fall ist. Vermutlich müssten hier länder- bzw. zeitspezifische Faktoren, wie die besondere Aufbausituation nach dem Zweiten Weltkrieg, die unterschiedlichen Geschwindigkeiten der Deregulierung in verschiedenen europäischen Ländern oder auch die konkrete institutionelle Regelung des deutschen Einigungsprozesses eher in den Blick genommen werden, um Wachstumsdifferenzen besser zu erklären, als dies ein abstrakter und tendenziell selbstreferenzieller ökonomischer Freiheitsindex tun kann.

III. Das Problem der Besitzstände („vested interests")

Rent-seeking beruht nicht nur, wie Dirk Wenzel in Abschnitt B.III seines Beitrags richtig hervorhebt, auf *unzureichend spezifizierten* Eigentumsrechten; es kann auch darauf beruhen, dass Eigentumsrechte *zu stark spezifiziert* und zu stark *geschützt* sind. Gerade der von Dirk Wentzel zitierte *Mancur Olson* (1982, S. 76) hat darauf hingewiesen, dass vor allem die relativ offene Situation in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg (nicht umsonst sprach man hier auch von der „Stunde Null", einem Begriff, den Olson paraphrasiert als „to ensure that institutional life would start almost anew") mit nur wenig garantierten Besitzständen und noch wenig etablierten „Interessenkoalitionen", insbesondere im Bereich eng definierter Spezialinteressen, ähnlich wie in Japan, eine besonders gute Aufbaubedingung gewesen sei. Die wirtschaftsschädliche Sklerotisierung von etablierten wirtschaftlichen Interessen und Eigentumsrechtsregelungen, die anfänglich sinnvoll, oft auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziemlich umfassend und daher sogar wachstumsfördernd waren, scheint ein Prozess zu sein, der in vielen unterschiedlich geprägten Gesellschaften abläuft.

Ein plastisches Beispiel dafür ist etwa die Entwicklung des Schadensersatz- und Haftungsrechts in den USA, das sich dort in den letzten Jahrzehnten von einem sinnvollen Instrument des Ausgleichs für erlittene Nachteile zu einer Aktivitätsbremse gerade im Bereich risikobehafteter Tätigkeiten (z. B. im Gesundheitswesen) zu entwickeln droht, wenn nicht gar bereits entwickelt hat. Auch die extrem hohe Anwaltsdichte in den USA im Vergleich zu anderen führenden „Industrienationen" deutet darauf hin, dass gerade ein zu stark spezifiziertes und zu großzügig interpretiertes Schadensersatzrecht Anreize zu rent-seeking setzen kann.[1]

IV. Die kognitive Seite des Wirtschaftens

Wie können wir also statische Spezifizierung und dynamische Anpassung institutioneller Regelungen sinnvoll miteinander verbinden? Ein wichtiges Element vernünftiger institutioneller Ausgestaltung, die den Raum für produktive Selbstregulierung erweitert, dürfte vor allem die Einbeziehung der „kognitiven Seite" des Wirtschaftens sein – ein Aspekt, der in der Neuen Politischen Ökonomie und nach meinem Eindruck auch bei Dirk Wentzel zu wenig gesehen wird. Der von *Ekkehart Schlicht* (1998) vertretene „clarity view" betont die Notwendigkeit, dass Menschen in klar strukturierten Handlungssituationen operieren müssen und dass sie von der Sinnhaftigkeit von Regeln (über ihre bloße Funktionalität hinaus) überzeugt sein müssen. Dies spricht dafür, institutionelle Regelungen in einer kognitiv einsichtigen Weise zu konzipieren, so dass der gesellschaftliche Prozess der „Regelteilung" (*Leipold* 2002) – also der gemeinsamen Akzeptanz einsichtiger Regeln – befördert wird. Dieser Hinweis auf die kognitiven Voraussetzungen des Wirtschaftsprozesses stützt natürlich die Überlegungen von Dirk Wentzel zur Klarheit von Regeln in seinem Abschnitt D.II. ganz beträchtlich, verweist aber zugleich auf die Notwendigkeit, diese kognitive Seite wirtschaftlichen Handelns und Entscheidens deutlicher in den Blick zu nehmen, als dies bisher in aller Regel geschieht.

C. Abschließende Bemerkungen

Die hier vorgetragenen Probleme sind keineswegs dazu bestimmt, die potentielle Fruchtbarkeit von Dirk Wentzels Ansatz in Abrede zu stellen. Sie sollen aber auf die Schwierigkeit und zugleich die Notwendigkeit verweisen, Großbegriffe wie „Entwicklung", „Freiheit", „Selbstregulierung", „institutionelle Grundlagen"

[1] Das Phänomen hat bereits Goethe in seinem „Faust" vor über 200 Jahren plastisch so beschrieben: „Vernunft wird Unsinn, Wohltat Plage. Weh dir, dass du ein Enkel bist! Vom Rechte, das mit uns geboren ist, von dem ist leider! nie die Frage."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

usf. in Ansehung auf konkrete empirische Probleme so zu spezifizieren, dass sie unmittelbar handlungsleitend werden und nicht etwa Anreize geben, relativ beliebigen, weil empirisch nicht hinreichend verorteten Reflexionen über den Wert wirtschaftlicher Handlungsfreiheit Vorschub zu leisten. Die von Dirk Wentzel selbst in Abschnitt E präsentierten Anwendungsbeispiele von Selbstregulierung zeigen ja gerade plastisch, dass die von ihm zuvor in den Abschnitten C und D entwickelten abstrakten Überlegungen alleine nicht ausreichen, um die Leistungsfähigkeit konkreter Regeln und Institutionen zu beurteilen. Hier sind weitere Vermittlungsschritte notwendig, nicht nur auf der Ebene konkreter Beispiele, sondern auch durch die Entwicklung einer stärker an konkreten Gegebenheiten ausgerichteten Begrifflichkeit, die eine Brücke zwischen abstrakten Überlegungen und konkreten Bewertungen und Empfehlungen schlägt. Daher möchte ich dem Autor die Anregung geben, seine hier vorwiegend generell vorgetragenen Überlegungen anhand weiterer empirischer Beispiele auch begrifflich zu schärfen.

Literatur

Leipold, Helmut (2002): Kulturspezifische Zusammenhänge zwischen gesellschaftlicher Regelteilung und marktwirtschaftlicher Arbeitsteilung, in: Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen, hrsg. v. Thomas Eger, Berlin: Duncker & Humblot 2002, S. 17 – 46.

Olson, Mancur (1982): The Rise and Decline of Nations. New Haven / London: Yale University Press.

Schlicht, Ekkehart (1998): On Custom in the Economy. Oxford: Clarendon Press.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Externe Konditionalität und weiche Budgetrestriktionen: Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der EU-Osterweiterung

Von *Herbert Brücker,* Berlin, und *Philipp J. H. Schröder,* Aarhus[1]

A. Einleitung

Das Phänomen der weichen Budgetrestriktion („soft budget constraint") wurde von *János Kornai* (1979, 1980) und einer Reihe anderer Reformökonomen in Ost- und Mitteleuropa schon früh als ein zentrales institutionelles Hindernis für die wirtschaftliche Entwicklung von Planwirtschaften identifiziert. Mit ihnen ist nicht nur das makroökonomische Ungleichgewicht des Mangels verbunden. Weiche Budgetrestriktionen erhöhen auch die Ineffizienz des Ressourceneinsatzes im Unternehmenssektor und senken die Anreize in Produktivitätssteigerungen zu investieren. Während kurzfristig durch zentrale Planung in Verbindung mit weichen Budgetrestriktionen der Unternehmen die Wachstumsrate einer Volkswirtschaft durch die Mobilisierung zusätzlicher Ressourcen erhöht werden kann, so führen weiche Budgetrestriktionen langfristig zu einer verminderten Rate des technischen Fortschritts und der Produktivität. Ein Rückgang der langfristigen Wachstumsrate ist damit unvermeidlich. Tatsächlich hat das Experiment der Planwirtschaft gezeigt, dass insbesondere die Wachstumsraten der Produktivität in den Volkswirtschaften des früheren Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) deutlich hinter die der Marktwirtschaften in Europa während der Nachkriegsperiode zurückgefallen sind.

In vielen Transformationsländern Ost- und Mitteleuropas sind weiche Budgetrestriktionen des Unternehmenssektors weiterhin ein zentrales Problem (*Kornai* 2001; *EBRD* 1999, Kap. 7), auch wenn wir das makroökonomische Phänomen des Ressourcenmangels aufgrund der Liberalisierung der Geld- und Preissysteme nicht mehr beobachten können. Weiche Budgetrestriktionen senken nicht allein die langfristigen Entwicklungschancen der betroffenen Volkswirtschaften. Eine Integration

[1] Wir danken den Teilnehmern der Jahrestagung dieses Ausschusses in Kühtai 2002 für ihre Kommentare, insbesondere *Thomas Apolte* verdanken wir viele wertvolle Anregungen. Die Autoren sind natürlich allein für alle verbleibenden Fehler und Auslassungen verantwortlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Ländern, deren Institutionen keine finanzielle Disziplin im Unternehmenssektor durchsetzen, kann in dem Gemeinsamen Binnenmarkt der EU zu Wettbewerbsverzerrungen führen.[2] Die EU hat auf dieses Problem mit der Festlegung der sogenannten „Kopenhagen"-Kriterien für die laufende Erweiterungsrunde reagiert, die u. a. Reformen der Unternehmensverfassung und die Durchsetzung harter Budgetrestriktionen fordern. Viele Beobachter erhoffen sich deshalb von der Osterweiterung der EU einen Beitrag zur Verbesserung der institutionellen Qualität in den betroffenen Ländern:

> „It is therefore important to recognise that international integration can complement domestic factors in advancing reforms and in strengthening economic performance. The EU accession process has been a strong influence on the direction and pace of reform for the ten candidate countries (...), and this has helped to counter the influence of domestic vested interests."
>
> (*EBRD* 2001, S. 11)

Auch in anderen Politikbereichen wie der Geld- und Fiskalpolitik werden häufig von einer Konditionalität externer Akteure wie der Weltbank und dem Internationalen Währungsfond (IWF) effiziente Reformen nationaler Institutionen erwartet.[3]

In diesem Papier wird am Beispiel des Problems weicher Budgetrestriktionen aus theoretischer und empirischer Perspektive untersucht, ob die Erwartung, dass durch externe Konditionalität die Effizienz von Institutionen und damit die Entwicklungsaussichten einer Volkswirtschaften erhöht werden kann, gerechtfertigt ist. Das ursprünglich von *János Kornai* entwickelte Konzept der weichen Budgetrestriktionen ist inzwischen durch zahlreiche theoretische Modelle erweitert worden.[4] In dieser Literatur werden weiche Budgetrestriktionen der Unternehmen üblicherweise als ein dynamisches „commitment"-Problem von Regierungen verstanden, die zwar immer wieder finanzielle Disziplin innerhalb des Unternehmenssektors fordern, aber ex post aufgrund sozialer und politischer Kosten diese Forderung nicht durchsetzen können.[5] Folgen von weichen Budgetrestriktionen sind u. a. allokative und produktive Ineffizienz, das Horten von Arbeit und anderen produktiven Ressourcen, eine geringe Faktorproduktivität, Verschuldung der öffentlichen Haushalte, makroökonomische Ungleichgewichte und Finanzmarktblasen.[6] Als

---

[2] Dies ist ein Beispiel für das von *Brücker/Schrettl* (1998) in einer früheren Sitzung dieses Ausschusses diskutierte Problem der Wohlfahrts- und Wachstumseffekte bei einer Integration von Ländern mit unterschiedlicher Qualität ihrer Institutionen.

[3] „(...) there is a clear benefit in the commitment value created by international institutions with a reputation for tough lending criteria such as the IMF and the World Bank." *Perotti* (1998, S. 1706).

[4] Vgl. *Dewatripont/Roland* (2000); *Maskin* (1999); *Maskin/Xu* (2001); eine exzellente Übersicht geben *Kornai/Dewatripont/Roland* (2000).

[5] Vgl. *Schaffer* (1989).

[6] Vgl. *Kornai* (1980); *Kornai* (2001); *Huang/Xu* (1999); *Bai/Wang* (1999); *Quian/Xu* (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ursachen von weichen Budgetrestriktionen werden u. a. Prinzipal-Agenten-Probleme zwischen Unternehmen und Finanzmarktinstitutionen oder Regierungen[7], sowie polit-ökonomische Probleme diskutiert.[8]

Im Unterschied zu dieser Literatur beschäftigt sich das vorliegende Papier weder mit den Ursachen noch den Folgen von weichen Budgetrestriktionen. Untersucht wird vielmehr, ob eine externe Konditionalität, wie sie von Seiten der EU im Zuge des Erweiterungsprozesses an die Beitrittskandidaten gestellt wird, einen status quo, der durch weiche Budgetrestriktionen charakterisiert ist, aufbrechen kann. Unsere theoretische Analyse stützt sich auf eine Variante der unter dem Begriff des „Abnutzungskriegs" („war of attrition") bekannten Familie spieltheoretischer Modelle, in denen die Zeitpräferenz der Spieler maßgeblich den Ausgang des Spiels bestimmt. In unserem Fall haben beide Spieler, Regierung und Unternehmen, ein Interesse daran, der EU beizutreten. Die Regierung würde gerne ein Regime harter Budgetrestriktionen einführen, kann dies aber nur mit dem Einverständnis der Firmen erreichen, die ein Regime weicher Budgetrestriktionen präferieren. Dagegen hält die Regierung alleine den Schlüssel zur Führung der Beitrittsverhandlungen in der Hand. Somit können sich beide Seiten gegenseitig als Geiseln nehmen. In ihrem fortgesetzten „Abnutzungskrieg" werden beide Akteure von einem dritten Spieler, der EU, gestört, die die finanzielle Disziplin der Firmen im Austausch für eine Mitgliedschaft in der EU in das Spiel einbringt. Beide Akteure wissen nicht, wie ernst der EU ihre Konditionalität im Hinblick auf die finanzielle Disziplin des Unternehmenssektors tatsächlich ist. Da fortgesetztes Verzögern von Verhandlungen und Beitritt beide Seiten schädigt, ergeben sich nicht-triviale Lösungen für den Ausgang des Spiels.

Unser theoretischer Ansatz knüpft an Arbeiten von *Alesina* und *Drazen* (1991) zur fiskalischen Stabilisierung, von *Perotti* (1998) zur Reform des Finanzsektors und von *Heinemann* (2000) zu den strategischen Interaktionen bei der Gründung der EWU an. In jedem dieser Papiere werden Verhandlungsgleichgewichte zwischen nationalen Regierungen und unabhängigen Akteuren untersucht. Von diesen Arbeiten unterscheidet sich jedoch unser Modell, in dem explizit die Effekte einer externen Konditionalität in die Analyse bilateraler Verhandlungsgleichgewichte eingeführt werden.

Im empirischen Teil wird untersucht, ob die Verleihung des Status eines EU-Beitrittskandidaten mit einer Verhaltensänderung in den betroffenen Ländern verbunden ist. Da die Härte der Budgetrestriktionen schwerlich direkt gemessen werden kann, stützt sich die empirische Analyse auf einen indirekten Indikator: die Anpassung der Beschäftigung an die Entwicklung von Nachfrage und Produktion. Mit Hilfe eines einfachen Modells wird gezeigt, dass unter den Bedingungen weicher Budgetrestriktionen ein höheres Verhältnis von Beschäftigten zur Produktion, d. h. eine geringere Arbeitsproduktivität, und eine langsamere Anpassung des Beschäf-

---

[7] Vgl. *Berglöf/Roland* (1998); *Li* (1998); *Bai/Wang* (1998).

[8] Vgl. *Shleifer/Vishny* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tigungsniveaus an einen Nachfrage- und Produktionsschock zu erwarten ist. Dieser Zusammenhang kann im Rahmen eines Modells partieller Anpassung empirisch geschätzt werden. Die Schätzergebnisse geben Aufschluss darüber, ob die Verleihung des Kandidatenstatus mit einer Verhaltensänderung in den betroffenen Ländern verbunden ist, und zwar sowohl im Vergleich zur Zeitperiode bevor der Kandidatenstatus verliehen wird, als auch im Vergleich zu Transformationsländern, die nicht zur Gruppe der Beitrittskandidaten gehören. Allerdings ist die Zeitdimension der Stichprobe recht klein, so dass unsere Ergebnisse einer erheblichen Schätzunsicherheit unterliegen.

Das weitere Papier ist wie folgt gegliedert: In Abschnitt 2 wird das theoretische Modell präsentiert und die Effekte untersucht, die sich aus der Konditionalität der EU für den Ausgang des Verhandlungsspiels zwischen Regierung und Unternehmen im Hinblick auf die Durchsetzung harter Budgetrestriktionen ergeben. In Abschnitt 3 wird zunächst der Rahmen für die empirische Untersuchung entwickelt und dann die Ergebnisse der Schätzungen des empirischen Models dargestellt. Schließlich werden in Abschnitt 4 die Ergebnisse der Untersuchung zusammengefasst und Schlussfolgerungen gezogen.

B. Ein einfaches Modell externer Konditionalität

I. Einführung in das Modell

Die Durchsetzung weicher und harter Budgetrestriktionen wird hier als ein Spiel zwischen Firmen und (nationaler) Regierung modelliert. Betrachten wir ein repräsentatives EU-Beitrittskandidatenland, in dem ein Regime mit weichen Budgetrestriktionen existiert. Die nationale Regierung g präferiert als Sachwalterin des Allgemeinwohls zwar die Einhaltung harter Budgetrestriktionen, sie verfügt aber nicht über die notwendigen Mittel, sie ex post gegenüber dem Unternehmenssektor durchzusetzen. Dieses Problem kann drei mögliche Ursachen haben: 1. die mangelnde Möglichkeit der Regierung eine bindende Verpflichtung gegenüber Firmen in finanziellen Schwierigkeiten einzugehen, 2. die Möglichkeit von Firmen in Nachverhandlungen über ihre finanzielle Bonität einzutreten und 3. die Nichtdurchsetzbarkeit von Konkursdrohungen. Es existiert mithin ein typisches Problem des dynamischen „commitments". Die Regierung strebt einen Wechsel zu einem institutionellen Regime harter Budgetrestriktionen an, kann diesen Regimewechsel aber nur im Einverständnis mit den Unternehmen erreichen.

Die repräsentative Firma f in dem Unternehmensektor des Landes präferiert ein Regime weicher Budgetrestriktionen, die auch als Subvention des Unternehmens verstanden werden können. Die repräsentative Firma f (oder die Repräsentanten, die ihre Interessen wahrnehmen) verfügt exklusiv über die Macht, den status quo aufrechtzuerhalten oder den von der Regierung fortlaufend geforderten Wechsel zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einem Regime harter Budgetrestriktionen anzunehmen.[9] Die Annahme, dass der Unternehmenssektor das exklusive Recht hat, den status quo eines Regimes weicher Budgetrestriktionen aufzugeben, mag auf den ersten Blick unrealistisch erscheinen. Tatsächlich kann unter Berücksichtigung von Wahlen und organisierten Klientelinteressen mit zahlreichen politökonomischen Argumenten begründet werden, warum Regierungen nur im Konsens mit Unternehmens- und Beschäftigtenorganisationen einen grundlegenden Regimewechsel zu Gunsten der Durchsetzung harter Budgetrestriktionen erzwingen können.

Beide Akteure, Regierung und Unternehmen, profitieren von einer Mitgliedschaft in der EU. Die Regierung verfügt jedoch über die alleinige Kompetenz, in Verhandlungen um einen Beitritt einzutreten und vor dem Ende jeder Erweiterungsrunde einen Antrag auf Mitgliedschaft in der EU zu stellen oder diesen Antrag auf die nächste Erweiterungsrunde zu verschieben. Es entfaltet sich deshalb ein „Abnutzungskrieg" („war of attrition") zwischen Regierung und Unternehmen, in dem die Regierung versucht, notfalls durch eine Verzögerung des EU-Beitritts zu erreichen, dass die Unternehmen einen Regimewechsel zugunsten harter Budgetrestriktionen akzeptieren, während die Unternehmen versuchen, den EU-Beitritt ohne einen Regimewechsel zu erreichen.

Die EU definiert als externe Autorität die Konditionalität für den Beitritt: Sie fordert einen Regimewechsel zugunsten harter Budgetrestriktionen. Allerdings ist beiden Spielern (g, f) unbekannt, ob die externe Autorität tatsächlich streng auf Einhaltung der Beitrittskriterien besteht. Die angenommene Wahrscheinlichkeit, dass die EU vom „weichen" Typus ist und den Beitrittskandidaten – aufgrund welcher politischen, geographischen und ökonomischen Motive auch immer – in ihren Club aufnimmt, *obwohl* dort weiterhin ein Regime weicher Budgetrestriktionen herrscht, ist p, und die Gegenwahrscheinlichkeit, dass die EU vom „harten" Typus ist, und folglich mit einem Regime weicher Budgetrestriktionen kein Beitritt erreicht werden kann, lautet $1 - p$.

Die Auszahlungen der einzelnen Akteure sind wie folgt definiert: unter Status-quo-Bedingungen, d. h. in einem Regime mit weichen Budgetrestriktionen und ohne einen Beitritt zur EU, werden die Erträge für g und f gleichermaßen auf Null normalisiert. Bei jeder Veränderung des status quo ergibt sich der Gegenwartswert der Erträge der einzelnen Akteure zum jeweiligen Zeitpunkt wie folgt: Der Gewinn für g von einem EU-Beitritt ist α. Der gesamte Nutzen, der sich für die Regierung aus einem Regimewechsel zu harten Budgetrestriktionen ergibt – beispielsweise der Nutzen einer fiskalischen Stabilisierung – beträgt σ. Der Nutzen für die repräs-

[9] Der Grund für die Existenz von weichen Budgetrestriktionen ist hier nicht Gegenstand der Untersuchung. Entscheidend für unser Argument ist, dass die alleinige Entscheidungsgewalt darüber, einen Wechsel zu einem Regime mit harten Budgetrestriktionen herbeizuführen, den Firmen vorbehalten ist. Könnte die Regierung den Wechsel ohne Einverständnis der Firmen durchsetzen, würde sie dies von Beginn an tun, da sie annahmegemäss von harten Budgetrestriktionen profitiert. Somit könnte das Problem einer weichen Budgetrestriktion gar nicht erst entstehen und es gäbe folglich auch keine Rolle für eine externe Konditionalität.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sentative Firma f vom EU-Beitritt ist β. Die Kosten eines Wechsels zu einem Regime harter Budgetrestriktionen beläuft sich für die repräsentative Firma (u. a. durch ein erhöhtes Konkursrisiko) auf τ. Alle Parameter $\alpha, \sigma, \beta, \tau > 0$.

Die Spielsequenz ist wie folgt:

- Schritt null: Die EU eröffnet eine Verhandlungsrunde zur Erweiterung, die die Forderung nach einem Regime harter Budgetrestriktionen beinhaltet.
- Schritt eins: f entscheidet, ein Regime harter Budgetrestriktionen anzunehmen oder den status quo aufrecht zu erhalten.
- Schritt zwei: g entscheidet, in die Verhandlungen einzutreten und am Ende der Verhandlungsrunde einen Antrag auf Mitgliedschaft zu stellen oder die Beitrittsverhandlungen zu verschieben.
  - Wenn g einen Beitrittsantrag gestellt hat und f zuvor einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen angenommen hat, löst die EU ihr Versprechen ein und nimmt das Land auf;
  - Wenn g einen Beitrittsantrag gestellt hat und f zuvor keinen Regimewechsel angenommen hat, nimmt die EU den Beitrittsantrag mit der Wahrscheinlichkeit p an oder lehnt mit der Gegenwahrscheinlichkeit $1 - p$ den Beitrittsantrag ab.
- Schritt drei: Wenn g keinen Beitrittsantrag stellt oder ein gestellter Beitrittsanstrag aufgrund eines Regimes weicher Budgetrestriktionen abgelehnt wird, beginnt das Spiel mit der Wahrscheinlichkeit $(1 - \phi)$ von vorn.

Demnach kann das Spiel – möglicherweise nach einigen weiteren Erweiterungsrunden – mit einer EU-Mitgliedschaft und weichen Budgetrestriktionen enden. Auf der anderen Seite, falls das Spiel von vorne beginnt, gibt es eine „closing the door"-Wahrscheinlichkeit von $0 < \phi < 1$. Mit anderen Worten, es besteht ein Risiko, dass keine weiteren Erweiterungsrunden stattfinden und das Spiel ohne Mitgliedschaft, aber mit einer weichen Budgetrestriktion endet (Status quo). Außerdem folgt unverzüglich, dass sobald harte Budgetrestriktionen in Schritt eins erreicht worden sind, die dominante Strategie von g im unverzüglichen Stellen des Beitrittsantrages liegt, was den sicheren Erlös $\alpha + \sigma$ erbringt. Noch wichtiger ist die Feststellung, dass, falls ein Land den Aufnahmeprozess vorantreibt und in Schritt zwei wegen weicher Budgetrestriktionen abgewiesen wird, dies über den tatsächlichen EU-Typus informiert, wodurch sich die erwarteten Erlöse in der nächsten Runde verändern. Nur die Regierung kann diese Informationsfreigabe erzwingen. Sobald der Typ der EU als „hart" bekannt ist, ergibt sich eine triviale Version des Spiels, in der die Erlöse für Firmen und Regierung entweder für immer null sind, oder für die Firma $\beta - \tau$ bzw. für die Regierung $\alpha + \sigma$ betragen. Aus Perspektive der Regierung birgt das Erzwingen dieser Information jedoch das Risiko, dass sich die EU als „weich" erweist. In diesem Fall besteht für die Regierung keine Möglichkeit, die Vorteile der externen Konditionalität auszuschöpfen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine erste Folgerung ist sofort möglich:

Lemma 1. *Falls $\beta - \tau < 0$, kann weder eine absolut glaubwürdige und konsequente Regierung noch jedwede externe Konditionalität ein Regime harter Budgetrestriktionen erzwingen.*

Dies bedeutet, dass, falls die Kosten τ einer Verschärfung der Budgetrestriktionen zu hoch sind oder aber die Firmen der EU-Mitgliedschaft keinen besonderen Wert beimessen, die Regierung kein Regime harter Budgetrestriktionen durchsetzen kann – auch nicht mit Hilfe externer Konditionalität. Um diese triviale Lösung auszuschließen, nehmen wir für den Rest des Papiers $\tau < \beta$ an.

Erträge, die in späteren Perioden realisiert werden, werden mit den Zeitpräferenzraten ρ_j, $j \in \{g,f\}$ der Regierung g bzw. der Firma f abdiskontiert. Daraus folgt ein Diskontierungsfaktor $\frac{1}{1+\rho_j}(1-\phi)$ mit $(1-\phi)$ als Wahrscheinlichkeit, dass eine nächste Erweiterungsrunde stattfindet und das Spiel fortgesetzt wird. Warten ist also mit Kosten verbunden. Dennoch sind die Spieler willens, eine gewisse Zeit zu warten, in der Hoffnung, der jeweilige Gegenspieler möge aufgeben.[10] Dieser „Abnutzungs-" oder „Zermürbungskrieg" geht zu Gunsten desjenigen Spielers aus, der so lange zu warten bereit ist, bis auch der Gegenspieler das von ihm favorisierte Ergebnis akzeptiert.[11]

In unserem Fall ist das favorisierte Ergebnis der Regierung das Erreichen der EU-Mitgliedschaft mit einem Regime harter Budgetrestriktionen $(\alpha + \sigma)$. Für die Firmen hängt das favorisierte Ergebnis von der Wahrscheinlichkeit p ab: ist p ausreichend hoch, gewinnt die Firma, wenn die Regierung sich um die EU-Mitgliedschaft trotz eines anhaltenden Regimes weicher Budgetrestriktionen bewirbt. Die Mitgliedschaft kann sich, muss sich aber nicht unverzüglich in diesem Fall ergeben. Sie ist abhängig vom Typus der EU. Ist p ausreichend klein, einigen sich Firma und Regierung auf die Forcierung der Beitrittsverhandlungen mit einem Regime harter Budgetrestriktionen. Formal:

Lemma 2. *Beide Parteien, Regierung und Firmen, favorisieren die Strategie einen Mitgliedsantrag bereits in der ersten Erweiterungsrunde unter einem Regime harter Budgetrestriktionen zu stellen, wenn*

$$p < (\beta - \tau)\frac{\rho_f + \phi}{\beta(\rho_f + \phi) + \tau(1-\phi)} \quad . \tag{1}$$

Dies impliziert, dass das Spiel bereits in der ersten Runde endet. Lemma 2 wird hergeleitet, indem der Erlös, wenn die Firmen nachgeben $(\beta - \tau)$, mit dem Erlös,

---

[10] Aufgeben bedeutet für die Regierung, die Beitrittsbemühungen zu verstärken, obwohl das Regime weicher Budgetrestriktionen andauert. Für die Firmen bedeutet aufgeben, ein Regime harter Budgetrestriktionen anzunehmen.

[11] Vgl. *Alesina/Drazen* (1991) für eine Version mit unvollständigen Informationen; *Hendricks* et al. (1988) für eine Variante mit vollständiger Information.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenn die Firmen gewinnen, gleichgesetzt wird. Die Gewinnsituation besitzt aber die Wahrscheinlichkeit p der Aufnahme mit weicher Budgetrestriktion und die Wahrscheinlichkeit von $(1-p)$ einer Ablehnung des Beitrittsantrags in der laufenden Erweiterungsrunde und somit eines Beitritts mit harter Budgetrestriktion in der nächsten Runde $(\frac{1-\phi}{1+\rho_f}(\beta-\tau))$. Lemma 2 stellt also fest, dass im Falle einer strikten EU (ein niedriges p im Sinne von (1)) sich Firmen und Regierung einigen, da keiner der Spieler durch Warten gewinnen kann.

In einem bestimmten Sinne beantwortet Lemma 2 bereits einen Teil der Frage, die in diesem Papier aufgeworfen wird: Äußere Konditionalitäten können einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen erzwingen. Wie intuitiv klar wird, ist die Bedingung in (1) weniger wahrscheinlich, wenn die Kosten eines Regimes harter Budgetrestriktionen, τ, zunehmen, und/oder die Firmen der Zukunft wenig Wert beimessen (d. h. wenn entweder ρ_f oder ϕ zunimmt). Im Rest des Papiers nehmen wir an, dass p größer ist als der kritische Wert, der in (1) festgelegt ist, d. h. dass ein Interessenkonflikt existiert und sich somit die Konstellation eines „Abnutzungskrieges" ergibt.

Zwei Grenzfälle vervollständigen die Einführung in das Modell: Betrachten wir zunächst, wie sich das Spiel verändern würde, wenn die EU von Beginn an glaubhaft einer strikten Konditionalität verpflichtet wäre. Indem wir $p = 0$ setzen, ist jedes weitere Handeln der Regierung effektiv bedeutungslos für das Ergebnis, und das Spiel reduziert sich zu einer einfachen Entscheidung der Firmen zwischen einem Regime mit weichen Budgetrestriktionen und ohne EU-Beitritt (Ertrag: 0) und einem Regime mit harten Budgetrestriktionen und EU-Beitritt (Ertrag: $\beta - \tau$). Im Gegensatz zu Lemma 1 resultieren Mitgliedschaft und harte Budgetrestriktionen unverzüglich, da wir $\beta > \tau$ annehmen. Betrachten wir nun den zweiten Grenzfall, in dem die EU-Mitgliedschaft keine Option ist. Da $\alpha = \beta = 0$, folgt unmittelbar, dass das Regime weicher Budgetrestriktionen für immer fortgesetzt wird.

II. Gewinner und Verlierer des „Abnutzungskriegs"

Der „Abnutzungskrieg" geht, wie bereits erwähnt, zu Gunsten des geduldigeren Spielers aus. Tatsächlich gibt es unter der Annahme ‚purer' Strategien und vollständiger Information keinen Zeitverzug, vielmehr wird der Verlierer sofort aufgeben (*Hendricks* et al., 1988). In Spielen mit unvollständiger Information ergeben sich jedoch Verzögerungen, weil durch Warten zusätzliche Informationen gewonnen werden können, die wiederum den Ausgang des Spiels beeinflussen (*Alesina/Drazen,* 1991). In unserer weiteren Analyse bestimmen wir deshalb zunächst die maximalen Wartezeiten, die Regierung und Firmen bereit sind zu tragen, um dann zu untersuchen, welches die Bedingungen sind, unter denen die Regierung bzw. die Unternehmen den „Abnutzungskrieg" um den EU-Beitritt gewinnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die maximale Bereitschaft der Firmen zu warten wird bestimmt, indem der Wert des Gewinnens zur Zeit $\bar{t}_f$ und der Wert der sofortigen Aufgabe gleichgesetzt werden:

$$p\beta\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_f}\right)^{\bar{t}_f} + (1-p)(\beta-\tau)\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_f}\right)^{\bar{t}_f+1} = \beta-\tau \tag{2}$$

Die rechte Seite der Gleichung umfasst die Auszahlungen bei einer sofortigen Aufgabe, d. h. wenn die repräsentative Firma den Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen annimmt und sich folglich bereits in der laufenden Periode eine Aufnahme in die EU ergibt. Auf der linken Seite der Gleichung steht der Gegenwartswert, den die Firmen erhalten, wenn die Regierung auf eine Aufnahme in die EU drängt, obwohl kein Regimewechsel zugunsten harter Budgetschanken durchgesetzt worden ist.

Der erste Term auf der linken Seite ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Land mit einer „weichen" EU konfrontiert ist und somit zum Zeitpunkt $\bar{t}_f$ mit einem Regime weicher Budgetrestriktionen beitreten kann, multipliziert mit dem Gegenwartswert der Auszahlungen im Falle des Beitritts. Der zweite Term auf der linken Seite umfasst die Wahrscheinlichkeit, einer „harten" EU gegenüber zu stehen – wobei diese Tatsache erst nach dem Vorantreiben der Verhandlungen in Periode $\bar{t}_f$ festgestellt werden kann – und somit das Land erst in der folgenden Erweiterungsrunde mit einem Regime harter Budgetschanken in die EU eintreten kann. Diese Wahrscheinlichkeit wird mit dem Wert des Beitritts abzüglich der Kosten, die sich aus einem Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen ergeben, multipliziert.

Ausgehend von (2) kann die Gleichung dann für die maximale Wartezeit ($\bar{t}_f$) gelöst werden:

$$\bar{t}_f = \ln\left(\frac{(\beta-\tau)(1+\rho_f)}{(\beta-\tau)(1-p)(1-\phi)+\beta(1+\rho_f)p}\right)\ln\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_f}\right)^{-1} \tag{3}$$

Analog kann das Problem der Regierung beschrieben werden, indem das favorisierte Ergebnis zum Zeitpunkt $\bar{t}_g$ mit der sofortigen Aufgabe gleichgesetzt wird:

$$(\alpha+\sigma)\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_g}\right)^{\bar{t}_g} = p\alpha + (1-p)(\alpha+\sigma)\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_g}\right) \tag{4}$$

Die rechte Seite der Gleichung beschreibt die Auszahlungen bei einer sofortigen Aufgabe, d. h. dem Forcieren der Beitrittsverhandlungen ohne einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen: in diesem Fall ergibt sich mit der Wahrscheinlichkeit p die Auszahlung α, bzw. mit der Gegenwahrscheinlichkeit, dass die EU „harter" Typus' ist, eine Aufnahme in der nächsten Erweiterungsrunde mit einem Regime harter Budgetrestriktionen und den Auszahlungen $\alpha+\sigma$, die mit dem Faktor $\frac{1-\phi}{1+\rho_g}$ abdiskontiert werden. Die linke Seite der Gleichung umfasst den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gegenwartswert der Auszahlungen im Falle eines Gewinnens der Regierung zum Zeitpunkt $\bar{t}_g$. Somit ergibt sich aus (4) die maximale Wartezeit der Regierung:

$$\bar{t}_g = \ln\left(\frac{(\alpha+\sigma)(1-p)(1-\phi)+\alpha(1+\rho_g)p}{(\alpha+\sigma)(1+\rho_g)}\right)\ln\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_g}\right)^{-1} \tag{5}$$

Wegen der sequenziellen Natur des Spiels kann die Regierung bei einer Verzögerung des Beitrittsantrags das für sie günstige Ergebnis bestenfalls in der nächsten Erweiterungsrunde erreichen. Formal lässt sich also zusammenfassen:

Lemma 3. *Die Regierung gewinnt das Spiel, falls* $\bar{t}_g > \bar{t}_f + 1$. *In diesem Fall ergibt sich ein Regime harter Budgetrestriktionen und eine EU-Mitgliedschaft bereits in der ersten Erweiterungsrunde.*

Lemma (3) beschreibt die grundlegende Idee, die hinter dem Spiel des „Abnutzungskriegs" steht, d. h. dass derjenige Spieler gewinnt, der beweisen kann – entweder durch eine Demonstration seiner Fähigkeit zu warten (unvollständige Information) oder weil seine Fähigkeit zu warten bekannt ist (vollständige Information) – dass er bereit ist, länger zu warten als sein Gegenspieler. Der andere Spieler kann, nachdem er die Fähigkeit des Widersachers länger auszuhalten erkannt hat, seinen Ertrag nur durch eine sofortige Aufgabe maximieren (vgl. *Bliss/Nalebuff,* 1984; *Alesina/Drazen,* 1991; *Hendricks* et al., 1988).

Aus Lemma (3) ergibt sich für die Bestimmung des Siegers und des Verlierers des „Abnutzungskriegs" die Funktion $h = \bar{t}_g - \bar{t}_f - 1$, die für positive Werte einen Sieg der Regierung, für negative Werte einen Sieg der Firmen vorhersagt. Durch Einsetzen des Terms in (5) und (3) und Neuformulierung erhalten wir:

$$h = \frac{\ln\left(\frac{(1-p)(1-\phi)}{1+\rho_g}+\frac{p\alpha}{\alpha+\sigma}\right)}{\ln\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_g}\right)} + \frac{\ln\left(\frac{(1-p)(1-\phi)}{1+\rho_f}+\frac{\beta p}{\beta-\tau}\right)}{\ln\left(\frac{1-\phi}{1+\rho_f}\right)} - 1\ . \tag{6}$$

III. Welche Faktoren beeinflussen das Spielergebnis?

Im Folgenden wird die Reaktion von h im Hinblick auf Veränderungen der verschiedenen Parameter des Modells untersucht.

Beitrittsgewinne und Zeitpräferenzen von Regierung und Firmen

Leitet man h nach Gewinn, Kosten und Zeitpräferenz-Parametern der beiden Spieler ab, erhält man die bei einem „Abnutzungskrieg" üblichen Resultate. Aus der Perspektive eines Siegs der Regierung können wir folgendes feststellen:

Proposition 1. *Die maximale Wartezeit der Regierung nimmt relativ zur maximalen Wartezeit der Firmen zu, d. h. die Chancen der Regierung, das Spiel zu gewinnen steigen, wenn:*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

i) der Gewinn der Regierung von einer EU-Mitgliedschaft, α, fällt;

ii) der Gewinn der Regierung aus einem Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen, σ, steigt;

iii) die Regierung geduldiger wird, d. h. ρ_g fällt;

iv) der Gewinn der Firmen von einer EU-Mitgliedschaft, β, steigt;

v) die Kosten der Firmen für einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen, τ, fallen;

vi) die Firmen ungeduldiger werden, d. h. ρ_f steigt.[12]

Die Intuition hinter den Resultaten aus Proposition 1 ist simpel: Eine Regierung, die einen zu hohen Nutzen aus der EU-Mitgliedschaft zieht, verringert die Wirksamkeit der externen Konditionalität, weil mit steigendem Nutzen, den die Regierung aus der EU-Mitgliedschaft zieht, auch ihre Bereitschaft steigt, auf einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen zu verzichten. Umgekehrt wächst die Fähigkeit der Regierung, auf das von ihr favorisierte Ergebnis zu warten mit steigenden Vorteilen, die sie aus einem Regime harter Budgetrestriktionen zieht. Auf der anderen Seite werden die Firmen umso eher in einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen einwilligen, desto stärker sie von der EU Mitgliedschaft profitieren. Je höher ihr Nutzen aus dem Beitritt, desto höher die Kosten des Abwartens. Schließlich wirkt sich eine höhere Geduld (bzw. eine niedrigere Zeitpräferenzrate) des jeweiligen Akteurs günstig auf seine Chancen, den Abnutzungskrieg zu gewinnen, aus.

Die Ambivalenz einer „harten" EU-Konditionalität

Die Wahrscheinlichkeit, dass die EU „weich" ist, p, und die Wahrscheinlichkeit, dass es keine weitere Erweiterungsrunde geben wird, ϕ, beeinflussen die Bereitschaft beider, der Regierung und der Firmen, zu warten. Die zu Beginn des Spiels angenommene Wahrscheinlichkeit, p, mit der die EU auch einen Beitrittsantrag bei einem Regime weicher Budgetrestriktionen akzeptieren wird, führt interessanterweise zu einem ambivalentem Ergebnis im Hinblick auf die maximale Wartezeit der Regierung:

Lemma 4. *Eine Zunahme der Wahrscheinlichkeit, p, dass die EU „weich" ist, führt bei der Regierung*

i) zu einer geringeren Bereitschaft zu warten, falls $\alpha > (\alpha + \sigma)\frac{1-\phi}{1+\rho_g}$,

ii) und zu einer höheren Bereitschaft zu warten, falls $\alpha < (\alpha + \sigma)\frac{1-\phi}{1+\rho_g}$.[13]

Im Fall *i* fällt die maximale Wartezeit, wenn die Wahrscheinlichkeit, dass die EU „weich" ist, zunimmt. Die Bedingung $\alpha > (\alpha + \sigma)\frac{1-\phi}{1+\rho_g}$ besagt, dass es mehr

[12] Die Vorzeichen der verschiedenen Ableitungen werden in einem separaten Appendix bewiesen, der von den Autoren auf Nachfrage angefordert werden kann.

[13] Vgl. den Beweis im separaten Appendix.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wert ist, das Spiel heute zu verlieren als es morgen zu gewinnen. Mit anderen Worten, die Differenz aus dem Erlöses im Falle des Sieges und dem Erlös im Falle der Niederlage ist so gering (d. h. σ ist relativ klein), dass die Regierung nicht bereit ist, den Beitritt auch nur um eine Runde zu verzögern und damit das Risiko einzugehen, dass es keine weitere Erweiterungsrunde geben könnte.

Im Fall *ii* ist die Regierung dagegen bereit, länger zu warten, falls die Wahrscheinlichkeit einer „weichen" EU zunimmt. Dies ergibt sich aus dem Umstand, dass im Falle eines Beitrittsantrags unter einem Regime weicher Budgetrestriktionen mit einem höheren Wert von p auch das Risiko steigt, dass das Land tatsächlich mit einem Regime weicher Budgetrestriktionen aufgenommen wird.

Auf Seiten der Firmen ergibt sich $\frac{\partial \tau_g}{\partial p} > 0$. Spekulierend auf eine größere Chance, der EU mit einem Regime weicher Budgetrestriktionen beizutreten, steigt die maximale Wartezeit der Firmen mit p. Folglich ist der Nettoeffekt einer Zunahme von p im Hinblick auf das Spielergebnis abhängig von dem Grad, mit dem die maximale Wartezeit beider Spieler zunimmt. Um weitere Vergleiche zu ermöglichen, setzen wir die Zeitpräferenzrate für beide Spieler gleich Null ($\rho_g = \rho_f = 0$). Es verbleibt jedoch ein Diskontterm in dem Modell, da $\phi > 0$.

Proposition 2. *Definiere die Wahrscheinlichkeit* $\hat{p} = 1 + \frac{\alpha}{\sigma} - \frac{\beta}{\tau}$ *dass die EU vom „weichen" Typ ist.*

i) Falls $p > \hat{p}$, *existiert ein kritisches* ϕ^c, $0 < \phi^c < 1$, *so dass*

(a) für ein hohes Risiko keiner weiteren Erweiterungsrunde im Sinne von $\phi > \phi^c$ *eine Zunahme von p die Chance, dass die Regierung das Spiel gewinnt, verschlechtert;*

(b) während für ein geringes Risiko keiner weiteren Erweiterungsrunde im Sinne von $\phi^c > \phi$ *eine Zunahme von p die Chance, dass die Regierung das Spiel gewinnt, verbessert.*

ii) Wenn $p < \hat{p}$, *verschlechtert eine Zunahme von p die Chancen für die Regierung, ungeachtet des Wertes von* ϕ.[14]

Proposition 2 besagt, dass der intuitiv erwartete Fall, dass die höhere Wahrscheinlichkeit einer „weichen" EU die Gewinnchancen der Regierung reduziert und folglich die Möglichkeit des Beitritts unter einem Regime weicher Budgetrestriktion erhöht, nicht für alle möglichen Parameterkonstellationen Gültigkeit besitzt. Insbesondere, falls die EU als relativ „weich" wahrgenommen wird ($p > \hat{p}$), profitiert die Regierung, sofern eine ausreichende Zahl weiterer Erweiterungsrunden zu erwarten ist (*i(b)*). Die letzte Bedingung ist relevant, weil mit abnehmendem Risiko einer ‚closing-the-door' Politik sich die Bereitschaft der Regierung erhöht, auf einen frühen Beitrittsantrag, der den Typus der EU offen legt, zu verzichten. Folglich steigen unter diesen Bedingungen die Chancen der Regierung, mit

[14] Vgl. den Beweis im separaten Appendix.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einem höherem p den Abnutzungskrieg gegen die Unternehmen zu gewinnen. Die Wahrscheinlichkeit eines solchen Szenarios hängt allerdings kritisch von dem Wert $\hat{p}$ ab. Der Wert $\hat{p} = 1 + \frac{\alpha}{\sigma} - \frac{\beta}{\tau}$ ist nur innerhalb des Parameter-Bereichs, d. h. $1 > \hat{p} > 0$, wenn $\frac{\alpha+2\sigma}{\sigma} > \frac{\beta}{\tau} > \frac{\alpha}{\sigma}$.

Korollar 1. *Wenn $\frac{\alpha+2\sigma}{\sigma} < \frac{\beta}{\tau}$, dann ist $\hat{p} < 0$, und folglich trifft Fall i) in Proposition 2 zu. Falls $\frac{\beta}{\tau} < \frac{\alpha}{\sigma}$, dann ist $\hat{p} > 1$, und folglich trifft Fall ii) in Proposition 2 zu.*

Demnach existiert für ein genügend großes σ immer das Szenario des Falles *i)* in Proposition 2, so dass für ein genügend geringes ϕ eine zunehmende Kulanz auf Seiten der EU tatsächlich die Chance erhöht, dass der Beitrittskandidat mit einem Regime harter Budgetrestriktionen beitritt.

Soll die EU die Erweiterungsrunden begrenzen?

Die Auswirkung einer Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Spielendes ϕ ergibt sich ebenfalls aus den Reaktionen sowohl in $\bar{t}_g$ als auch in $\bar{t}_f$. Wieder nehmen wir aus Gründen der Vereinfachung gleiche Zeitpräferenzraten an $\rho_g = \rho_f = \rho$ und berechnen $\frac{\partial h}{\partial \phi}$. Es ergibt sich folgendes Resultat:

Proposition 3. *Es gibt ein kritisches $p^c < 1$, so dass für alle Fälle, in denen $p > p^c$, gilt:*

i) Wenn $\frac{\alpha+\sigma}{\alpha} > \frac{\beta}{\beta-\tau}$, d. h. wenn für die Regierung das Verhältnis des Ertrages in der Gewinnsituation relativ zum Ertrag in der Verliersituation größer ist als das Verhältnis der Firmen, dann ist $\frac{\partial h}{\partial \phi} < 0$, d. h. eine Zunahme der Wahrscheinlichkeit keiner weiteren Erweiterungsrunden bewirkt eine Verringerung der Gewinnchanchen der Regierung.

ii) Wenn $\frac{\alpha+\sigma}{\alpha} < \frac{\beta}{\beta-\tau}$, d. h. wenn das Verhältnis von Gewinn- um Velierertrag für die Regierung geringer als dasjenige der Firmen ist, dann ist $\frac{\partial h}{\partial \phi} > 0$, d. h. eine Zunahme der Wahrscheinlichkeit keiner weiteren Erweiterungsrunden verbessert die Gewinnchanchen der Regierung.[15]

Proposition 3 besagt mit anderen Worten, dass eine höhere Wahrscheinlichkeit des Spielendes dem Spieler mit dem größeren Einsatz (d. h. einem höheren Verhältnis von Gewinnen zu Verlusten) mehr schadet. Daraus ergibt sich eine unmittelbare Schlussfolgerung für die Politik der EU: Wenn die EU unter einem relativ „weichen" Image leidet, kann sie nur dann durch eine Begrenzung der Anzahl von Erweiterungsrunden ein Regime harter Budgetrestriktionen erzwingen, wenn der Einsatz der Regierung geringer ist als der der Firmen. Andernfalls ist ein Offenhalten der Erweiterungsrunden, d. h. eine Reduktion von ϕ, die überlegene Strategie, ein Regime harter Budgetrestriktionen durchzusetzen.

Proposition 3 gilt jedoch lediglich für relativ hohe Werte von p. Die Ableitung von Ergebnissen für niedrigere Werte von p erfordert eine weitere Vereinfachung

[15] Vgl. den Beweis im separaten Appendix.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Analyse: Wir nehmen an, dass $\rho_g = \rho_f = 0$. Dann ergibt sich folgendes Resultat:

Proposition 4. *Es existiert ein kritisches $p^k > 0$, so dass, wenn $p < p^k$, gilt:*

i) für große ϕ reduziert eine weitere Zunahme von ϕ die Gewinnchancen der Regierung, d. h. $\frac{\partial h}{\partial \phi} < 0$;

ii) für kleine ϕ ergibt sich

(a) $\frac{\partial h}{\partial \phi} > 0$ wenn $\frac{\alpha+\sigma}{\sigma} > \frac{\beta-\tau}{\tau}$, d. h. die Gewinnchancen der Regierung verbessern sich, wenn das Risiko des Spielendes steigt;

(b) $\frac{\partial h}{\partial \phi} < 0$ wenn $\frac{\alpha+\sigma}{\sigma} < \frac{\beta-\tau}{\tau}$, d. h. die Gewinnchancen der Regierung verschlechtern sich, wenn das Risiko des Spielendes steigt.[16]

Aus Proposition 4 ergibt sich folgende politische Schlussfolgerungen für die Beitrittsstrategie der EU: Unter der Annahme, dass die EU ein Regime harter Budgetrestriktionen in den künftigen Mitgliedsstaaten durchsetzen möchte, führt die Begrenzung der Erweiterungsrunden nur dann zu einem Erfolg, wenn (i) die EU ein „hartes" Image (niedriges p) hat, oder (ii) $\frac{\alpha+\sigma}{\sigma} > \frac{\beta-\tau}{\tau}$, also wenn das Verhältnis der Erträge bei einem Sieg der Regierung zu dem Ertrag bei Implementierung harter Budgetrestriktionen (ohne EU-Mitgliedschaft) für die Regierung höher ist als für die Firmen. In jedem anderen Fall hilft ein Offenhalten des Erweiterungsprozesses (Reduktion von ϕ) den Regierungen in den Kandidatenländern, einen Regimewechsel zu Gunsten harter Budgetrestriktionen durchzusetzen.

C. Empirische Analyse

Das theoretische Modell in Abschnitt B sagt voraus, dass die Option auf eine Mitgliedschaft in der EU in Verbindung mit einer externen Konditionalität wie den Kriterien von Kopenhagen die Wahrscheinlichkeit erhöhen *kann,* dass ein Land ein Regime harter Budgetrestriktionen gegenüber seinen Unternehmen annimmt. Aus dem Modell folgt indes nicht, dass *in jedem Fall* ein Regime harter Budgetrestriktionen durchgesetzt werden wird. Der Ausgang des „Abnutzungskrieges" um die EU-Mitgliedschaft hängt u. a. davon ab, ob für Regierung oder Firmen bei dem Erweiterungsprozess mehr auf dem Spiel steht. Die Konditionalität der EU wäre am wirksamsten, wenn alle Akteure von Beginn an wüssten, dass die Beitrittskriterien strikt angewendet werden würden. Ist dies jedoch nicht der Fall, kann sich die Glaubwürdigkeit einer Umsetzung der Beitrittskonditionalität ambivalent auf die Spielergebnisse auswirken.

Unsere empirische Analyse verfolgt nicht das Ziel, die einzelnen Schlussfolgerungen dieses hochstilisierten Modells zu testen. Stattdessen untersuchen wir die

[16] Vgl. den Beweis im separaten Appendix.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hypothese, ob die Option des EU-Beitritts in den Kandidatenländern zu einer verstärkten Durchsetzung finanzieller Disziplin im Unternehmenssektor geführt hat – und zwar sowohl im Hinblick auf den Zeitraum, bevor den heutigen Kandidatenländern die Beitrittsoption eröffnet wurde, als auch im Hinblick auf Transformationsländer, denen bis heute kein Kandidatenstatus eingeräumt wurde.

Das Phänomen weicher Budgetrestriktionen kann sich in vielen Formen externer Finanzierung manifestieren: öffentliche Subventionen, Steuer-, Kredit- und Lohnrückstände, die Nachverhandlung administrierter Preise, der Verzicht auf die Durchsetzung von Konkursen im Falle von Überschuldung oder Illiquidität, usw. (*Dewatripont/Roland* 2000; *Kornai* 1980; *Kornai* 1998; *Maskin* 1996; *Maskin/Xu* 2001). In der empirischen Literatur werden deshalb eine Reihe unterschiedlicher Indikatoren für die Messung weicher Budgetrestriktionen verwendet: öffentliche Verschuldung, öffentliche Subventionen für den Unternehmenssektor, Lohn- und Kreditrückstände und Konkursstatistiken (*Kornai* et al. 2002; *Maskin/Xu* 2001; *Schaffer* 1998). Allerdings decken diese Indikatoren weder alle Kanäle ab, durch die sich weiche Budgetrestriktionen manifestieren können, noch impliziert einer dieser Indikatoren notwendigerweise das Vorliegen weicher Budgetrestriktionen (*Schaffer* 1998).

Es überrascht daher nicht, dass die empirische Literatur teilweise zu widersprüchlichen Ergebnissen im Hinblick auf die finanzielle Disziplin der Unternehmen in einzelnen Transformationsländern gelangt. Beispielsweise wird Weißrussland von dem *Transition Report* der EBRD hinter allen Beitrittsländern zur EU im Hinblick auf die Kategorien Unternehmensreform und Härte der Budgetrestriktionen im Unternehmenssektor geführt (*EBRD* 2001, S. 14), während *Carlin* et al. (2001) – auf Basis einer umfassenden Befragung von 3.300 Firmen in 25 Transformationsländern – zu dem Ergebnis kommen, dass die finanzielle Disziplin der Unternehmen in Weißrussland vergleichbar zu der in Slowenien und der Tschechischen Republik ist.

Schließlich sind viele Indikatoren, mit denen in der empirischen Literatur die finanzielle Disziplin im Unternehmensektor gemessen wird, nur für wenige Jahre verfügbar. Dies erschwert eine empirische Analyse der Auswirkung der EU-Konditionalität, die sich auf eine Beobachtung von Verhaltensänderungen in den betroffenen Ländern stützen muss.

Vor diesem Hintergrund haben wir darauf verzichtet, weiche Budgetrestriktionen im Unternehmenssektor direkt zu messen. Stattdessen untersuchen wir die Anpassung der Beschäftigung an die Entwicklung des Outputs. In den Pionierarbeiten zur weichen Budgetrestriktion von *János Kornai* (1979, 1980) wird das Horten von Arbeit als eines der zentralen Charakteristika des Unternehmensverhaltens bei weichen Budgetrestriktionen beschrieben: Unternehmen, die unter einem Regime mit weichen Budgetrestriktionen arbeiten, neigen dazu, mehr Arbeit einzustellen, als Unternehmen, die unter den Bedingungen harter Budgetrestriktionen arbeiten. Folglich erwarten wir, dass Volkswirtschaften, in denen keine harten Budgetre-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

striktionen durchgesetzt werden, dazu tendieren, arbeitsintensiver zu produzieren und ihre Beschäftigung weniger einem Nachfrageschock anzupassen als vergleichbare Volkswirtschaften, in denen harte Budgetrestriktionen durchgesetzt werden. Angesichts des dramatischen Einbruchs der gesamtwirtschaftlichen Produktion in den Transformationsländern, dürften sich Unterschiede in der Durchsetzung finanzieller Disziplin im Unternehmensektor besonders deutlich in einer unterschiedlichen Anpassung der Beschäftigung an das Outputniveau niederschlagen. Wir untersuchen deshalb, ob wir in denjenigen Ländern, die über die Option eines Beitritts zur EU verfügen, (i) langfristig ein geringeres Verhältnis von Beschäftigung zu Output, und (ii) eine schnellere Anpassung an dieses langfristige Verhältnis beobachten können. Dabei nutzen wir für die empirische Analyse sowohl die Variation in der Entwicklung von Beschäftigung und Output über die Zeit als auch zwischen den einzelnen Ländern.

In den folgenden Abschnitten entwickeln wir zunächst ein einfaches Modell der Arbeitsnachfrage von Unternehmen unter den Bedingungen harter und weicher Budgetrestriktionen. Aus diesem Rahmen leiten wir ein Modell partieller Anpassung ab, dass die Grundlage für unsere Schätzungen bietet. Danach werden die Daten, die verschiedenen Spezifikationen der einzelnen Schätzgleichungen und die Schätzergebnisse präsentiert.

I. Ein einfaches Modell der Beschäftigungsanpassung

Betrachten wir zunächst den Fall einer repräsentativen Firma, die unter den Bedingungen harter Budgetrestriktionen arbeitet. Die Bedingungen auf dem Gütermarkt sind entweder durch einen günstigen Zustand mit einem hohem Preisniveau, $\overline{P}$, charakterisiert, der in jeder Periode mit einer Wahrscheinlichkeit von p erwartet wird, oder einem ungünstigen Zustand mit einem geringem Preisniveau, $\underline{P}$, der in jeder Periode mit einer Wahrscheinlichkeit von $1 - p$ erwartet wird. Folglich ergibt sich der erwartete Preis

$$P^e = p\,\overline{P} + (1-p)\underline{P}\,. \tag{7}$$

Die Profite dieser Firma belaufen sich auf $\pi^e = P^e Y - wL - rK$, wobei Y Output, L Arbeit, K physisches Kapital, sowie w bzw. r den Lohn bzw. den Zins bezeichnen. Die Firma ist eine Preisnehmerin und muss ihren Arbeitsinput und ihr Produktionsniveau zu Beginn jeder Periode – d. h. noch bevor das tatsächliche Preisniveau auf dem Gütermarkt bekannt ist – festlegen. Bei einem kurzfristig gegebenen physischen Kapitalstock und einer einfachen Cobb-Douglas-Funktion $Y = AL^a K^{1-a}$ ergibt sich dann die profit-maximierende Arbeitsnachfrage

$$L_h^* = \left(\frac{aAP^e}{w}\right)^{\frac{1}{1-a}} K = \frac{a}{w} P^e Y = \lambda_h Y\,, \tag{8}$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wobei λ_h das optimale Verhältnis von Arbeit zu Output im Fall von harten Budgetrestriktionen bezeichnet.

Betrachten wir nun das Verhalten einer Firma, die unter den Bedingungen einer weichen Budgetrestriktion arbeitet. Die Firma maximiert nach wie vor ihren Profit, aber sie kann erwarten, eine Subvention S zu erhalten, sollte auf dem Produktmarkt die ungünstige Bedingung $1 - p$ eintreten. In der Literatur werden viele Formen diskutiert, in denen sich weiche Budgetrestriktionen manifestieren können (s. o.). In der einen oder anderen Weise korreliert das Volumen all dieser Formen externer Finanzmittel mit der Größe des Unternehmens im Hinblick auf den Output und die Zahl der Beschäftigten (*Carlin* et al. 2001; *Kornai* 1980; *Shleifer/Vishny* 1994). Wir nehmen deshalb an, dass $S(Y, L)$ eine Funktion von Output und Arbeit ist, für die $S(0,0) = 0$, $\partial S/\partial Y > 0$, $\partial S/\partial L > 0$, gilt, d. h. der Umfang der Subventionen steigt mit der Höhe des Output und dem Umfang der Beschäftigung.

Unter Berücksichtigung dieser Subvention, ergibt sich für die Gewinnfunktion des Unternehmens

$$P^e Y + (1 - p)S(L, Y) - wL - rK \ ,$$

deren Maximierung zu der optimalen Arbeitsnachfrage

$$L_s^* = \frac{a}{w - (1 - p)\frac{dS}{dL}} P^e Y = \lambda_s Y \ , \tag{9}$$

führt, wobei λ_s das optimale Verhältnis von Arbeit zu Output im Falle von weichen Budgetrestriktionen bezeichnet. Eine wohldefinierte Lösung von Gleichung 9 erfordert, dass $w > (1 - p)\ dS/dL$. Unter dieser Bedingung, und weil die partiellen Ableitungen von $S(L, Y) > 0$ sowie die partielle Ableitung des Output nach Arbeit ebenfalls > 0 sind, folgt

$$\lambda_s > \lambda_h \ , \tag{10}$$

wobei die Subskripte h bzw. s ein Regime harter bzw. weicher Budgetrestriktionen bezeichnen. Somit ist das optimale Verhältnis von Arbeit zu Output von Firmen unter den Bedingungen weicher Budgetrestriktionen höher (bzw. die Arbeitsproduktivität geringer) als das optimale Verhältnis vergleichbarer Unternehmen, die unter den Bedingungen harter Budgetrestriktionen arbeiten. Dies belegt das intuitiv naheliegende Argument, dass eine Überschussnachfrage nach Arbeit bzw. eine geringe Arbeitsproduktivität als Indikator für weiche Budgetrestriktionen verwendet werden kann.

Für die Bestimmung des Gleichgewichtsniveaus der Beschäftigung haben wir bis jetzt angenommen, dass die Preisentwicklung einem stationären Prozess folgt, in dem die Wahrscheinlichkeit eines hohen Preises und die Gegenwahrscheinlichkeit eines geringen Preises in jeder Periode gleich sind. Dies ist allerdings kaum eine adäquate Darstellung realer wirtschaftlicher Prozesse, in denen die Preise auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Gütermärkten stark variieren, so dass $P_t^e \neq P_{t-1}^e$. Folglich müssen Firmen ihr Output- und Beschäftigungsniveau laufend den Veränderungen des erwarteten Preisniveaus anpassen. Wenn allerdings die Einstellung und Entlassung von Arbeitskräften mit Kosten verbunden ist, wird die Firma ihr Beschäftigungsvolumen nicht sofort dem angestrebten langfristigen Gleichgewichtsniveau anpassen. Unter Berücksichtigung von Anpassungskosten kann die Dynamik des Systems in einfacher Form als partielles Anpassungsmodell spezifiziert werden,

$$L_t - L_{t-1} = \gamma(L_t^* - L_{t-1}), \quad 0 < \gamma < 1 \ ,$$

in dem die tatsächliche Veränderung in der Beschäftigung nur ein Teil der langfristig angestrebten Veränderung ist, und die Geschwindigkeit der Anpasssung durch den Parameter γ bestimmt wird. Der Parameter γ misst die Kosten der Anpassung relativ zu den Kosten des Ungleichgewichtes: wenn γ nahe eins ist, sind die Kosten des Ungleichgewichts hoch relativ zu den Kosten der Anpassung, während wenn umgekehrt γ nahe null ist, die Kosten der Anpassung hoch sind im Vergleich zu den Kosten des Ungleichgewichts (*Maddala* 2001, S. 408). Da weiche Budgetrestriktionen – wie oben gezeigt wurde – *ceteris paribus* die Kosten des Ungleichgewichts reduzieren, ergibt sich

$$\gamma_h > \gamma_s \ , \tag{11}$$

wobei h und s wieder ein Regime harter und weicher Budgetrestriktionen bezeichnen. Indem wir für L^* einsetzen und die verzögerte abhängige Variable nach rechts bringen, erhalten wir

$$L_t = \gamma_j \lambda_j Y_t + (1 - \gamma_j) L_{t-1}, \quad j \in \{h, s\} \ , \tag{12}$$

was die Grundlage für die Spezifikation der Schätzgleichungen liefert, die wir in der empirischen Analyse verwenden.

II. Datengrundlage

Gegenstand unserer empirischen Analyse ist die Hypothese, dass in Ländern mit einer Beitrittsoption zur Europäischen Union im langfristigen Gleichgewicht – *ceteris paribus* – ein geringeres Verhältnis von Beschäftigung zu Output sowie eine schnellere Anpassung an das langfristige Gleichgewicht zu erwarten ist. Für die Untersuchung dieser Hypothese haben wir einen Paneldatensatz zusammengestellt, der aggregierte Beschäftigungs- und Outputdaten aus einer Stichprobe von 21 Transformationsländern von 1990–99 zusammenführt, so dass sich zehn Zeitperioden und insgesamt 210 Beobachtungen ergeben. Unsere Stichprobe beinhaltet die 10 Kandidatenländer der EU[17] und 11 Nicht-Kandidatsländer[18]. Der EU-Kandida-

[17] Bulgarien, die Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Poland, Rumänien, die Slowakische Republik, Slowenien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tenstatus wurde den Bewerberländern Mitte der 1990er zuerkannt. Dies ermöglicht uns für eine Analyse der Effekte der Beitrittsoption sowohl die Varianz der Output- und Beschäftigungsvariablen über die Zeit als auch zwischen den Ländern zu nutzen. Für die Prüfung der Untersuchungshypothese können wir deshalb sowohl den Vergleich in dem ökonomischen Verhalten der Kandidatenländer in den Zeitperioden bevor und nachdem der Kandidatenstatus eingeräumt wurde, als auch den Vergleich von Kandidatenländern und Nicht-Kandidatenländern während der gleichen Zeitperiode heranziehen. Allerdings ist die Zeitdimension des Datensatzes mit zehn Perioden recht klein. Zusätzliche Probleme können sich aus dem Umstand ergeben, dass der Transformationsprozess in vielen Ländern noch nicht abgeschlossen ist. Alle Untersuchungsergebnisse haben deshalb einen vorläufigen Charakter und dürfen nur vorsichtig interpretiert werden.

Als Output- und Beschäftigungsvariablen verwenden wir das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) und die Zahl der gesamtwirtschaftlich Beschäftigten nach der Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Die BIP- und die Beschäftigtendaten sind der *Common Database* der UN/ECE[19] entnommen, die aus den Quellen der nationalen statistischen Ämter bzw. dem statistischen Amt der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) stammen. Die Output- und Beschäftigungsvariablen werden in Index-Form verwendet, um die anfänglichen Differenzen in der Arbeitsproduktivät zwischen Ländern zu kontrollieren. Beide Indexe beruhen auf dem Basisjahr 1989.[20]

III. Schätzung des partiellen Anpassungsmodells

Aus dem partiellen Anpassungsmodell in (12) kann als Schätzgleichung

$$L_{it} = \alpha + \beta_1 Y_{it} + \beta_2 D^*_{it} Y_{it} + \beta_3 L_{i,t-1} + \beta_4 D^*_{it} L_{i,t-1} + \beta_5 Trend_t + \beta_6 D^*_{it} Trend_t + \beta_7 D_{it} + u_{it}\ , \tag{13}$$

abgeleitet werden, wobei L_{it} den aggregierten Beschäftigungindex, α die Konstante, Y_{it} den aggregierten Outputindex, D_{it} eine Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Land i einen Kandidatenstatus zum Zeitpunkt t besitzt, und sonst einen Wert von 0 hat, $Trend_t$ einem Zeittrend, und u_{it} den Störterm bezeichnet. Der Laufindex i bezeichnet das $i$te Land ($i = 1, \ldots, 21$) und der Laufindex t das $t$te Jahr ($t = 1, \ldots, 10$). Somit vervollständigen wir für die empirische Analyse das Modell aus Gleichung (12) durch einen Zeittrend, der alle andere Faktoren erfassen soll, die kontinuierlich das Verhältnis von Arbeit zu Output ändern, wie z. B. arbeitssparender technischer Fortschritt.

---

18 Aserbaidschan, Armenien, Weißrussland, Kroatien, Georgien, die Kirgisische Republik, Kasachstan, die FJR Mazedonien, die Russische Föderation, Ukraine, Usbekistan.

19 UN/ECE (2002), Appendix Tabellen B.1 und B.5.

20 Die deskriptiven Statistiken sind von den Autoren auf Nachfrage erhältlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Störterm in Gleichung (13) wird hier als Fehlerkomponenten-Modell spezifiziert (vgl. *Hsiao* 1986):

$$u_{it} = \mu_i + \upsilon_t + \nu_{it} \,, \tag{14}$$

wobei μ_i einen länderspezifischen Effekt, υ_t einen jahresspezifischen Effekt, und ν_{it} „weisses Rauschen" bezeichnet. Dies erlaubt uns, für alle zeit- oder landesinvarianten Variablen zu kontrollieren, deren Auslassung die Schätzungen einer Querschnitts- und Zeitreihenstudie verfälschen könnte. Wir nehmen ferner an, dass die länder- und periodenspezifischen Effekte fixe Parameter sind, die als Koeffizienten von Zeit- und Länderdummys geschätzt werden können. Diese Annahme können durch (i) institutionelle und ökonomische Charakteristika, die dauerhaft in den einzelnen Ländern auftreten, und durch (ii) makroökonomische Schocks und Politikveränderungen, die eine Auswirkung auf alle Transformationsländer in einer gegeben Zeitperiode haben, gerechtfertigt werden.[21] Bei der Spezifikation des Fehlerterms haben wir zunächst alle Zeit- und Länder-Dummy-Variablen berücksichtigt und dann diese Variablen gemeinsam und separat auf ihre Signifikanz getestet, um zu der endgültigen Spezifizierung des Modells zu gelangen.

Für die Länder ohne EU-Kandidatenstatus zum Zeitpunkt t können wir die strukturellen Parameter des Modells, γ_{non} bzw. λ_{non}, durch die geschätzten Koeffizienten als $1 - \beta_3$ bzw. $\beta_1/(1 - \beta_3)$ identifizieren. Für die Länder, die dagegen eine Beitrittsoption besitzen, werden γ_{can} und λ_{can} durch $1 - \beta_3 - \beta_4$ bzw. $(\beta_1 + \beta_2)/(1 - \beta_3 - \beta_4)$ berechnet. Somit ist die Geschwindigkeit der Anpassung höher, wenn $\beta_4 < 0$, da daraus $\gamma_{can} > \gamma_{non}$ für den Anpassungsparameter folgt.

Die Interpretation des Koeffizienten β_2 ist weniger eindeutig: wenn $\beta_2 < 0$ ist, und β_4 ebenfalls < 0 ist, dann ergibt sich $\lambda_{can} < \lambda_{non}$, d. h. das langfristige Verhältnis von Arbeit zu Output ist kleiner in den Ländern mit Kandidatenstatus relativ zu dem der Länder ohne Kandidatenstatus. Wenn jedoch $\beta_4 < 0$, kann sich auch dann, wenn der Koeffizient β_2 einen Wert von null oder größer annimmt, ergeben, dass $\lambda_{can} < \lambda_{non}$. Daher präsentieren wir die impliziten Werte der strukturellen Parameter gemeinsam mit den Ergebnissen der Schätzung.

Schätzergebnisse für die gesamte Stichprobe

Wir beginnen mit der Schätzung von Gleichung (13) für die gesamte Stichprobe. Die Länder- und Zeitdummies haben sich zwar gemeinsam als signifikant erwiesen, im separaten Test zeigte sich jedoch, dass die Zeit-Dummies nicht signifikant sind.[22] Wir präsentieren hier folglich nur die Schätzungen für das Modell mit den signifikanten länderspezifischen Effekten.

---

[21] *Hausman*'s (1978) Spezifikationstest für die Schätzung des Modells mit ‚fixed' oder ‚random effects' kann für unseren Datensatz leider nicht angewendet werden, weil die Schätzung des Modells in „random effects" Form zu einer Schätzung eines gepoolten OLS-Modells degeneriert.

[22] Länder- und Zeitdummies sind gemeinsam signifikant mit einer F-Statistik von 4.21, wobei der p-Wert die Nullhypothese bei einer $F(29,172)$-Verteilung mit einer Wahrschein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Schätzergebnisse[1,2] des Modells partieller Beschäftigungsanpassung

Y_{it}	$D_{it}*Y_{it}$	$L_{i,t-1}$	$D_{it}*L_{i,t-1}$	*Trend*	$D_{it}*Trend$	D_{it}	Konst.	R^2
A. Gesamte Stichprobe (21 Länder), 1990–99[3,4]								
0.116	–0.060	0.839	–0.158	0.313	–0.953	25.346	6.900	0.97
(4.86)	–(2.11)	(26.11)	–(2.52)	(2.42)	–(3.69)	(4.15)	(1.51)	
B. Beitrittskandidaten (10 Länder), 1990–99[3,5]								
0.206	–0.122	0.804	–0.131	0.529	–1.235	29.201	–0.071	0.89
(7.76)	–(4.01)	(10.06)	–(1.77)	(1.43)	–(3.12)	(3.42)	–(.01)	

[1] *t*-Statistik in Klammern.
[2] Alle Regressionen enthalten Länder-Dummies, die bei den Autoren angefordert werden können.
[3] Standardfehler wurden für Heteroskedastizität korrigiert (Prais-Winsten-Verfahren).
[4] Implizite Parameter Werte: $\gamma_{non} = 0.161$, $\gamma_{can} = 0.369$, $\lambda_{non} = 0.72$, $\lambda_{can} = 0.176$.
[5] Implizite Parameter Werte: $\gamma_{non} = 0.196$, $\gamma_{can} = 0.327$, $\lambda_{non} = 1.02$, $\lambda_{can} = 0.25$.

Wie Abschnitt A in Tabelle 1 zeigt, haben die Koeffizienten für beide Interaktions-Dummies ($D^*_{it}Y_{it}$ und $D^*_{it}L_{i,t-1}$) zwischen dem Kandidatenstatus und der Output-Variablen bzw. der verzögerten abhängigen Variable ein negatives Vorzeichen und sind statistisch signifikant. Daraus ergibt sich, dass

(i) der geschätzte Anpassungsparameter γ_{can} in den Ländern mit Beitrittsoption signifikant größer ist als der Anpassungsparameter in den Ländern ohne Beitrittsoption (γ_{non});

(ii) der geschätzte Parameter λ_{can}, der in unserem Modell das langfristige Verhältnis von Beschäftigung zu Output determiniert, signifikant geringer ist als λ_{non}.

Somit bestätigen unsere Schätzergebnisse die Untersuchungshypothese, dass Länder mit einer Beitrittsoption im langfristigen Gleichgewicht *ceteris paribus* ein geringeres Verhältnis von Beschäftigung zu Output haben, und sich die Beschäftigung dort schneller an das angestrebte Gleichgewichtsniveau anpasst.

Ist nach der Beitrittsoption eine Verhaltensänderung in den Kandidatenländern zu beobachten?

Ein möglicher Einwand gegen die Schätzung von Gleichung (13) besteht darin, dass die Entwicklung der Output- und Beschäftigungsvariablen die Entscheidung

---

lichkeit von weit unter einem Prozent ablehnt. Die *F*-Statistik für die Signifikanz der Zeit-Dummies (unter Berücksichtigung der länderspezifischen Effekte) ist 1.36, woraus bei einer $F(9,172)$-Verteilung die Nullhypothese mit einer Wahscheinlichkeit von unter 5 Prozent verworfen werden kann. Demgegenüber beträgt die *F*-Statistik für die Signifikanz der Länder-Dummies 5.30, woraus sich bei einer $F(20,172)$-Verteilung ein *p*-Wert von deutlich unter einem Prozent ergibt und die Nullhypothese mithin verworfen werden kann. Diese Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung der länderspezifischen Effekte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der EU, dem Bewerberland den Kandidatenstatuts zuzubilligen, beeinflusst haben könnte. Um diesem Problem einer möglichen Endogenität zu begegnen, konzipieren wir zwei alternative Experimente: Zunächst schätzen wir Gleichung (13) ausschließlich für die Beitrittskandidaten, um zu untersuchen, ob wir einen Wandel im ökonomischen Verhalten vor und nach Erhalt des Kandidatenstatus beobachten. Als zweite Alternative teilen wir die Stichprobe in zwei Zeitperioden, 1990 – 94 und 1995 – 1999, um zu untersuchen, ob wir einen Unterschied im ökonomischen Verhalten der Nicht-Beitrittskandidaten und der Beitrittskandidaten beobachten können, in den Perioden bevor und nachdem ihnen der Kandidatenstatus zugebilligt worden ist.

Wie Abschnitt B von Tabelle 1 zeigt, sind die Schätzergebnisse aus der Stichprobe Kandidatenländer den Ergebnissen aus der gesamten Stichprobe sehr ähnlich: Wir beobachten erneut, dass beide Koeffizienten der Interaktionsdummies bei den Kandidatenländern mit der Verzögerunsvariablen für Beschäftigung und der Output-Variablen ein negatives Vorzeichen haben und statistisch signifikant sind – auch wenn der Interaktionsdummy zwischen Kandidatenstatus und der verzögerten endogenen Variablen nur noch zum 10 Prozentniveau statistisch signifikant ist. Demnach zeigt die Regression auf Basis der (späteren) Beitrittskandidatenländer, dass das Einräumen der Beitrittsoption (i) mit einer höheren Geschwindigkeit des Anpassungsprozesses und (ii) einem geringeren Verhältnis von Arbeit zu Output relativ zu der Periode vor Erhalt des Kandidatenstatus verbunden ist.

Tabelle 2

Schätzergebnisse[1,2] des Modells partieller Beschäftigungsanpassung, 1990 – 94 and 1995 – 99

Y_{it}	$D_i{*}Y_{it}$	$L_{i,t-1}$	$D_i{*}L_{i,t-1}$	$Trend_t$	$D_i{*}Trend_t$	Konst.	R^2
A. Gesamte Stichprobe (21 Länder), 1990 – 94[3,4]							
0.222	0.004	0.775	–0.086	0.962	–0.792	1.980	0.95
(2.13)	(.04)	(6.9)	–(.55)	(1.08)	–(.77)	(.12)	
B. Gesamte Stichprobe (21 Länder), 1995 – 99[3,5]							
0.202	–0.126	0.624	–0.029	–0.226	–0.423	28.199	0.99
(4.1)	–(1.87)	(11.08)	–(.2)	–(1.46)	–(1.78)	(4.23)	

[1] t-Statistik in Klammern.
[2] Alle Regressionen beinhalten Länder-Dummies, die bei den Autoren angefordert werden können.
[3] Standardfehler wurden für Heteroskedastizität korrigiert (Prais-Winsten-Verfahren).
[4] Implizite Parameterwerte: $\gamma_{non} = 0.225$, $\gamma_{can} = 0.31$, $\lambda_{non} = 0.984$, $\lambda_{can} = 0.727$.
[5] Implizite Parameterwerte: $\gamma_{non} = 0.376$, $\gamma_{can} = 0.405$, $\lambda_{non} = 0.536$, $\lambda_{can} = 0.188$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unterschiede zwischen den Ländergruppen vor und nach der Beitrittsoption

Falls die EU nur diejenigen Transformationsländer, die über ein Regime ‚harter' Budgetrestriktionen verfügen, in den Club der Kandidatenländer aufgenommen hätte, dann müssten wir bereits vor dem Beginn der Beitrittsverhandlungen Unterschiede in dem ökonomischen Verhalten der Länder beobachten. Wir haben deshalb das Verhalten der Kandidaten- und Nicht-Kandidatenländer in der ersten und zweiten Hälfte der neunziger Jahre miteinander verglichen.

Tabelle 2 zeigt die Ergebnisse der Schätzung einer Variante von Gleichung (13):

$$L_{it} = \alpha + \beta_1 Y_{it} + \beta_2 D_i^* Y_{it} + \beta_3 L_{i,t-1} + \beta_4 D_t^* L_{i,t-1} + \beta_5 Trend_t + \beta_6 D_i^* Trend_t + \beta_7 D_i + u_{it} \,, \tag{15}$$

Die Dummyvariable D_i nimmt den Wert 1 an, wenn das Land zu der Gruppe der späteren Beitrittskandidaten zählt, ansonsten 0. Der Störterm wird wie oben als $u_{it} = \mu_i + \nu_{it}$ spezifiziert, da sich die länderspezifischen Effekte – im Unterschied zu den Periodeneffekten – erneut als hochsignifikant erweisen.[23] Interessanterweise zeigen die Ergebnisse in Abschnitt A von Tabelle 2, dass – in der Periode bevor die EU einem Teil der Transformationsländer den Kandidatenstatus einräumt – beide Interaktionsdummies zwischen der Gruppe der späteren Beitrittskandidaten und der Outputvariablen bzw. der verzögerten endogenen Variablen statistisch nicht signifikant sind. Folglich können wir keine signifikanten Unterschiede in dem Verhalten der späteren Beitrittskandidaten und den übrigen Transformationsländern im Hinblick auf die uns interessierenden Variablen beobachten.

Schließlich zeigen die Regressionsergebnisse in Abschnitt B von Tabelle 2, dass – nachdem die EU den Kandididaten die Beitrittsoption eingeräumt hat – der Interaktionsdummy mit der Outputvariable statistisch signifikant wird (zum 10-Prozentniveau). Dies ist ein weiteres Indiz dafür, dass das Verhältnis von Arbeit zu Output in den Kandidatenländern relativ zu den Nicht-Kandidatenländern fällt, nachdem ihnen die Beitrittsoption eingeräumt wurde. Allerdings können wir auch in der zweiten Periode keine signifikanten Unterschiede in den Koeffizienten der verzögerten endogenen Variablen und mithin in den Anpassungsparametern zwischen Kandidaten- und Nichtkandidatenländern beobachten.

Unverzerrte Schätzung des dynamischen Panel-Modells

Die Schätzung von dynamischen Panel-Modellen mit fixen Effekten ist in kleinen Stichproben mit einer verzerrten Schätzung der Parameter, insbesondere der Koeffizienten für die verzögerte endogene Variable, verbunden (*Nickell* 1981; *Kiviet* 1995). Diese Verzerrung ergibt sich aus der seriellen Korrelation der Stör-

---

[23] Die F-Statistik in Regression A und B für die Länderdummies ist 2.70 bzw. 4.17, woraus sich in beiden Fällen ein p-Wert für die Ablehnung der Nullhypothese von deutlich unter einem Prozentpunkt bei einer Nullverteilung von $F(20,78)$ ergibt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

terme in den Gleichungen (13) und (15). Der Schätzfehler nimmt zwar mit der Zeitdimension des Panels ab, allerdings zeigen Monte-Carlo-Simulationen, dass in unseren Stichproben mit zehn bzw. fünf Zeitperioden substantielle Schätzfehler zu erwarten sind (*Judson/Owen* 1999). Unverzerrte und konsistente Schätzer können durch die Bildung von ersten Differenzen und die Verwendung von instrumentellen Variablen für die Schätzung der verzögerten endogenen Variablen gewonnen werden (*Anderson/Hsiao* 1981). *Arelano/Bond* (1991) zeigen, dass die Schätzung solcher Modelle mit GMM-Verfahren (Method of Generalised Moments) effizientere Ergebnisse erreichen lassen als durch eine mehrstufigen Schätzung mit der Methode der Kleinsten Quadrate.[24]

Um zu überprüfen, ob eine verzerrte Schätzung der Parameter unsere Resultate beeinflusst, präsentieren wir hier zusätzlich noch die Ergebnisse konsistenter und unverzerrter GMM-Schätzungen. Leider können wir die Modelle, die Interaktionsdummies mit der verzögerten endogenen Variablen verwenden, nicht mit diesem Verfahren schätzen, so dass wir nur die Ergebnisse der beiden Ländergruppen in den Perioden vor- und nach der Beitrittsoption miteinander vergleichen können. In Tabelle 3 zeigt die erste Rubrik zunächst die Schätzung des Modells mit der Methode der kleinsten Quadrate unter der Verwendung von Länder-Dummies (Least-Squares-Dummy-Variables – LSDV). Die zweite Rubrik zeigt die Ergebnisse des von *Arelano/Bond* (1991) entwickelten einstufigen GMM-Schätzers, der die Grundlage für den Vergleich bildet. Außerdem präsentieren wir die Ergebnisse eines zweistufigen GMM-Schätzers, der durch die Verwendung zusätzlicher Instrumente zu wesentlichen effizienteren Ergebnissen als der einstufige Schätzer führt. Allerdings sind bei dem zweistufigen Schätzverfahren sowohl verzerrte Schätzungen der Koeffizienten als auch eine Unterschätzung der Standardfehler zu erwarten, so dass für die Interpretation der Koeffizienten und ihre statistische Signifikanz von *Arelano/Bond* (1991) der einstufige Schätzer empfohlen wird.

Die Schätzung mit GMM kann im Falle überidentifizierender Restriktionen zu inkonsistenten Ergebnissen führen. Angesichts der sparsamen Spezifikation unseres Modells ist dies eher unwahrscheinlich. Tatsächlich zeigt die Regressionsdiagnostik in Tabelle 3, dass die Nullhypothese einer Validität der Restriktionen durch den Sargan-Test in der Regel nicht verworfen wird.[25] Der Schätzer von *Arelano/Bond* (1991) beruht ferner auf der Annahme, dass keine Autokorrelation der Stör-

[24] Andere GMM-Schätzer wurden in diesem Kontext u. a. von *Arelano/Bover* (1995) und *Ahn/Schmidt* (1995) entwickelt. Schließlich kann für den Schätz-Bias korrigiert werden, in dem eine konsistent geschätzte Varianz-Kovarianz Matrix benutzt wird (*Kiviet*, 1995).

[25] Einzige Ausnahme ist das Ergebnis der einstufige GMM-Schätzer in Abschnitt B. Allerdings zeigen *Arelano/Bond* (1991), dass der *Sargan*-Test zu häufig die Nullhypothese, dass keine überidentifizierenden Restriktionen vorliegen, verwirft, wenn Heteroskedastizität vorliegt. In diesem Fall lassen sich für die Fehlspezifikation des Modells eher Schlussfolgerungen aus dem *Sargan*-Test für den zweistufigen GMM-Schätzer ziehen. Tatsächlich lehnt der *Sargan*-Test die Nullhypothese einer Validität der Restriktionen für den zweistufigen GMM-Schätzer in Abschnitt B nicht ab.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

terme vorliegt. Allerdings führt Autokorrelation erster Ordnung – im Gegensatz zu einer Autokorrelation zweiter Ordnung – nicht zu inkonsistenten Schätzwerten. In unseren Regressionen lehnt der von *Arelano/Bond* (1991) entwickelte Test die Nullhypothese, dass keine Autokorrelation der Residuen vorliegt, nur Falle der GMM-Schätzungen in Abschnitt B ab (zum zehn Prozentniveau).

Ein Vergleich der Resultate in Tabelle 3 zeigt, dass die GMM-Schätzer in allen Stichproben einen sehr viel kleineren Koeffizienten für die verzögerten abhängigen Variablen, und somit höhere Werte für die Anpassungsparameter γ ergeben. Dies deckt sich sowohl mit den theoretischen Erwartungen als auch den Ergebnissen von Monte-Carlo-Simulationen in der ökonometrischen Literatur (*Kiviet* 1995; *Judson/Owen* 1999). Obwohl sich jedoch die Größe der strukturellen Parameter relativ zu den LSDV-Schätzwerten geändert hat, unterstützen auch die GMM-Regressionen unser generelles Resultat:

(i) ein Vergleich der Perioden bevor und nachdem einem Teil der Transformationsländer die Beitrittsoption eingeräumt wurde zeigt, dass die Geschwindigkeit der Anpassung – zumindest geringfügig – zugenommen hat, während das langfristige Verhältnis von Arbeit zu Output substantiell gefallen ist (Abschnitte A und B von Tabelle 3);

(ii) in der Periode nachdem die Beitrittsoption eingeräumt wurde, beobachten wir, dass die Geschwindigkeit der Anpassung in den Kandidatenländern substantiell höher ist, während das langfristige Verhältnis von Arbeit zu Output substantiell unter dem der Nicht-Kandidatenländer liegt (Abschnitte B und D von Tabelle 3);

(iii) in der Periode bevor die EU eine Beitrittsoption eröffnet hat, ergeben sich keine klaren Unterschiede zwischen den Beitrittskandidaten und den übrigen Transformationsländern: zwar werden höhere Koeffizienten für den Anpassungsparameter in den späteren Kandidatenländern im Vergleich zu den übrigen Transformationsländern geschätzt, allerdings ist der geschätzte Parameter für das langfristige Verhältnis von Arbeit zu Output überraschenderweise in den späteren Kandidatenländern höher als in den übrigen Transformationsländern (Abschnitte A und C in Tabelle 3).

Somit liefern unsere Ergebnisse in Tabelle 3 ein weiteres Indiz dafür, dass die EU-Beitrittskandidaten ihr ökonomisches Verhalten im Bezug auf das Horten von Arbeit und die Anpassung der Beschäftigung an Schocks der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage geändert haben, nachdem ihnen eine Beitrittsoption zur EU eingeräumt wurde. Allerdings lassen die Ergebnisse in den Tabellen 3 keine Aussagen über die statistische Signifikanz dieser Unterschiede zu. Insgesamt dürften die verzerrten und inkonsistenten Schätzungen mit der Methode der kleinsten Quadrate zwar die Parameterwerte für die verzögerte endogene Variable deutlich über- und damit die Anpassungsgeschwindigkeit deutlich unterschätzen, aber unser grundsätzliches Ergebnis dürfte davon nicht beinträchtigt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Ergebnisse[1] der „Fixed-effects-" und GMM-Schätzungen des partiellen Beschäftigungsanpassungsmodells

	Y_{it}	$L_{i,t-1}$	$Trend_t$	Konst.	R^2	Wald[2]	γ	λ
A. Kandidatenländer, 1990–95								
LSDV[3]	0.213	0.672	0.013	9.374	0.75	–	0.33	0.65
	(6.31)	(7.63)	–(.03)	(.93)				
Arelano-Bond[4]	0.280	0.549	–0.236	–	–	458.70	0.45	0.62
(einstufig)	(7.01)	(3.4)	–(.37)					
Arelano-Bond[5]	0.261	0.576	–0.267	–	–	25466.13	0.42	0.61
(zweistufig)	(17.14)	(14.59)	–(1.74)					
B. Kandidatenländer, 1996–99								
LSDV[6]	0.076	0.595	–0.650	31.271	0.60	–	0.41	0.19
	(1.4)	(3.73)	–(2.64)	(2.26)				
Arelano-Bond[7]	0.094	0.522	–0.746	–	–	105.45	0.48	0.20
(einstufig)	(2.35)	(3.93)	–(4.09)					
Arelano-Bond[8]	0.129	0.486	–0.791	–	–	583.57	0.51	0.25
(zweistufig)	(2.71)	(5.75)	–(9.42)					
C. Übrige Transformationsländer, 1990–95								
LSDV[9]	0.130	0.803	0.401	5.746	0.75	–	0.20	0.66
	(2.05)	(9.53)	(.69)	(.44)				
Arelano-Bond[10]	0.126	0.713	0.201	–	–	102.64	0.29	0.44
(einstufig)	(1.62)	(5.87)	(.3)					
Arelano-Bond[11]	0.120	0.700	0.260	–	–	1822.07	0.30	0.40
(zweistufig)	(16.29)	(20.02)	(2.44)					
D. Übrige Transformationsländer, 1996–99								
LSDV[12]	0.202	0.624	–0.226	22.707	0.73	–	0.38	0.54
	(3.5)	(9.03)	–(1.31)	(3.39)				
Arelano-Bond[13]	0.135	0.670	–0.082	–	–	77.0	0.33	0.41
(einstufig)	(2.06)	(7.99)	–(.45)					
Arelano-Bond[14]	0.124	0.703	–0.067	–	–	804.58	0.30	0.42
(zweistufig)	(2.02)	(24.71)	–(.73)					

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Schlussfolgerungen

In diesem Papier wurde aus theoretischer und empirischer Perspektive die Frage untersucht, ob die Konditionalität für einen Beitritt zur EU in den Transformationsländern einen Regimewechsel zugunsten harter Budgetrestriktionen unterstützen kann. Regierungen in den Transformationsländern können einen institutionellen Regimewechsel häufig nicht alleine durchsetzen, sondern sind auf die Kooperation von Unternehmen und organisierten Interessensverbänden angewiesen. Unser spieltheoretisches Modell zeigt, dass in einer solchen Situation die externe Konditionalität der EU eine wichtige Rolle spielen kann: sie erhöht die Chancen der Regierung, den „Abnutzungskrieg" um die Aufnahme in die EU und einen institutionellen Regimewechsel zugunsten harter Budgetrestriktionen zu gewinnen. Das Spielergebnis hängt allerdings davon ab, ob die Regierung oder die Unternehmen ein höheres Interesse haben in die EU zu gelangen: Je höher das Interesse der Regierung im Vergleich zu dem Interesse der Unternehmen, und je geringer die Geduld der Regierung, desto eher wird sich der Unternehmenssektor durchsetzen und das Land auf einen Regimewechsel zugunsten harter Budgetrestriktionen verzichten.

---

[1] *t*-Statistik in Klammern. Koeffizienten der Länder-Dummies aus den LSDV Regressionen können bei den Autoren angefordert werden.

[2] $\chi^2(3)$-Statistik des Wald-Tests für gemeinsame Signifikanz der Koeffizienten.

[3] Die $F(9,47)$-Statistik für die gemeinsame Signifikanz der Länder-Dummies beträgt 3.93 ($Pr > F = 0.0009$).

[4] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifizierende Restriktionen ist 8.5 ($Pr > \chi^2(14) = 0.86$); die *t*-Statistik für den Arelano-Bond-Test auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –1.46 bzw. –0.22.

[5] The χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifizierende Restriktionen beträgt 5.8 ($Pr > \chi^2(14) = 0.97$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –1.26 bzw. –0.5.

[6] Die $F(9,37)$-Statistik für die gemeinsame Signifikanz der Länder-Dummies: 2.29 ($Pr > F = 0.037$).

[7] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf über-identifizierende Restriktionen beträgt 61.89 ($Pr > \chi^2(29) = 0.0004$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond-Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –0.29 bzw. 1.97.

[8] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifizierende Restriktionen beträgt 8.61 ($Pr > \chi^2(29) = 0.9999$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond-Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –0.02 bzw. –1.91.

[9] Die $F(9,47)$-Statistik für die gemeinsame Signifikanz der Länderdummies beträgt 3.06 ($Pr > F = 0.004$).

[10] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifiziernde Restriktionen beträgt 14.15 ($Pr > \chi^2(14) = 0.44$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond-Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –2.25 bzw. –1.47.

[11] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifiziernde Restriktionen beträgt 8.13 ($Pr > \chi^2(14) = 0.88$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond-Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –1.41 bzw. –0.92.

[12] Die $F(10,41)$-Statistik für die gemeinsame Signifikanz der Länder-Dummies beträgt 7.02 ($Pr > F = 0.0000$).

[13] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifiziernde Restriktionen beträgt 28.6 ($Pr > \chi^2(29) = 0.49$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond-Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –2.46 bzw. 0.34.

[14] Die χ^2-Statistik des Sargan-Tests auf überidentifiziernde Restriktionen beträgt 9.08 ($Pr > \chi^2(29) = 0.99$); die *t*-Statistik des Arelano-Bond-Tests auf Autokorrelation der Residuen erster bzw. zweiter Ordnung beträgt –1.76 bzw. 0.56.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Soweit stützen die Ergebnisse unseres Modells die intuitiven Erwartungen. Allerdings führt unser Modell auch zu einigen kontraintuitiven Resultaten: Die Erwartung, dass die EU relativ strikt auf der Einhaltung harter Budgetrestriktionen bei der Entscheidung über den Beitrittsantrag der Kandidatenländer besteht, muss nicht zwangsläufig dazu führen, dass die Kandidatenländer eher ein Regime harter Budgetrestriktionen annehmen. Einerseits steigt aus Sicht der Unternehmen bei einer vermeintlich ‚harten' EU die Wahrscheinlichkeit, dass ein Aufnahmeantrag nur unter einem Regime weicher Budgetrestriktionen erreicht werden kann, und es steigt folglich auch ihre Bereitschaft, einen Regimewechsel zu akzeptieren. Andererseits ist die Regierung eher bereit, einen Aufnahmeantrag unter einem Regime weicher Budgetrestriktionen zu stellen: Schließlich erwartet sie, dass die EU diesen Aufnahmeantrag ablehnt, so dass sie in der nächsten Runde die Unternehmen dazu zwingen kann, ein Regime harter Budgetrestriktionen zu akzeptieren. Auch kann mit Hilfe unseres Modells gezeigt werden, dass in bestimmten Konstellationen eine Strategie wiederholter Erweiterungsrunden erfolgversprechender ist als eine ‚closing the door' Strategie, bei der der Erweiterungsprozess zu einem bestimmten Zeitpunkt abgebrochen wird.

Der empirische Teil der Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass die Option auf den Beitritt zur EU zu einer spürbaren Veränderung in dem ökonomischen Verhalten der betroffenen Transformationsländer geführt hat. Auf Grundlage eines kleinen Modells wird zunächst gezeigt, dass unter einem Regime weicher Budgetrestriktionen langfristig ein höheres Verhältnis von Beschäftigung zu Output und eine langsamere Anpassung der Beschäftigung an Outputschocks zu erwarten ist. Dieser einfache Zusammenhang wurde in dem empirischen Teil mit Hilfe eines partiellen Anpassungsmodells geschätzt. Dabei zeigt sich, dass Transformationsländer mit einer Beitrittsoption langfristig ein geringes Verhältnis von Beschäftigung zu Output und eine schnellere Anpassung an das langfristige Gleichgewichtsniveau erreichen, und zwar sowohl im Hinblick auf Transformationsländer, die in der gleichen Zeitperiode über keine Beitrittsoption verfügen, als auch im Vergleich zu der Zeitperiode, bevor die Beitrittsoption eingeräumt wurde. Diese Ergebnisse konnten auch durch unverzerrte und konsistente GMM-Schätzverfahren bestätigt werden. Angesichts der geringen Zeitdimension der Stichprobe sollten die empirischen Ergebnisse jedoch nur vorsichtig als ein Indiz für die Wirksamkeit der Beitrittsoption zur EU interpretiert werden. Künftige Forschung wird hier sicherlich noch weiteren Aufschluss geben.

Literatur

Ahn, S. C. / *Schmidt,* P. (1995): Efficient Estimation of Models for Dynamic Panel Data, in: Journal of Econometrics, Bd. 68, S. 5 – 27.

Anderson, T. W. / *Hsiao,* C. (1981): Estimation of Dynamic Models With Error Components, in: Journal of the American Statistcical Association, Bd. 76, S. 598 – 606.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Arelano, M. / *Bond,* S. (1991): Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations, in: Review of Economic Studies, Bd. 58, S. 277 – 297.

Arelano, M. / *Bover,* O. (1995): Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error Components Models, in: Journal of Econometrics, Bd. 68, S. 29 – 52.

Alesina, A. / *Drazen,* A. (1991): Why are Stabilisations Delayed?, in: American Economic Review, Bd. 81 (5), S. 1170 – 1188.

Bai, C. / *Wang,* Y. (1998): Bureaucratic Control and the Soft Budget Constraint, in: Journal of Comparative Economics, Bd. 26, S. 41 – 61.

– The Myth of the East Asian Miracle: The Macroeconomic implications of Soft Budgets, in: American Economic Review, Bd. 89 (2), S. 432 – 437.

Berglöf, E. / *Roland,* G. (1998): Soft Budget Constraints and Banking in Transition Economies, in: Journal of Comparative Economics, Bd. 26, S. 18 – 40.

Bliss, C. / *Nalebuff,* B. (1984): Dragon-slaying und ballroom dancing: The private supply of a public good, in: Journal of Public Economics, Bd. 25, S. 1 – 12.

Brücker, H. / *Schrettl,* W. (1998): Willkommen im Club? Theoretische Überlegungen zur Erweiterung der Europäischen Union, in: Dieter Cassel (Hrsg.): Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 260, S. 201 – 224.

Carlin, W. / *Fries,* S. / *Schaffer,* M. / *Seabright,* P. (2001): Competition and Enterprise Performance in Transition Economies: Evidence from a Cross-country Survey, CEPR Discussion Paper, No. 2840.

Dewatripont, M. / *Roland,* G. (2000): Soft Budget Constraints, Transition, and Financial Systems, in: Journal of Institutional und Theoretical Economics, Bd. 156, S. 245 – 260.

EBRD (1999): Transition Report 1999, London: EBRD.

– (2001): Transition Report 2001, London: EBRD.

Hausman, J. (1978): Specification Tests in Econometrics, in: Econometrica, Bd. 46, S. 1252 – 1272.

Heinemann, F. (2000): Strategic Lessons from the Maastricht Criteria, in: Kredit und Kapital, Bd. 33 (4), S. 455 – 467.

Hendricks, K. / *Weiss,* A. / *Wilson,* C. (1988): The war of attrition in continuous time with complete information, in: International Economic Review, Bd. 29, S. 663 – 680.

Hsiao, C. (1986): Analysis of Panel Data, Cambridge, MA: Cambrdige University Press.

Huang, H. / *Xu,* C. (1999): Institutions, Innovations und Growth, in: American Economic Review, Bd. 89 (2), S. 438 – 443.

Kiviet, J. (1995): On Bias, Inconsistency and Efficiency of Various Estimators of Dynamic Panel Data Models, in: Journal of Econometrics, Bd. 68, S. 53 – 78.

Kornai, J. (1979): Resource-constrained Versus Demand-constrained Systems, in: Econometrica, Bd. 47, S. 801 – 819.

– (1980): Economics of Shortage, Amsterdam et al.: North-Holland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1998): The Place of the Soft Budget Constraint Syndrome in Economic Theory, in: Journal of Comparative Economics, Bd. 26, S. 11 – 17.

– (2001): Hardening the Budget Constraint: The Experience of the Post-socialist Countries, in: European Economic Review, Bd. 45, S. 1573 – 1599.

Kornai, J. / *Maskin,* E. / *Roland,* G. (2002): Understanding the Soft Budget Constraint, Unpublished Working paper.

Li, D. D. (1998): Insider Control and the Soft Budget Constraint: A Simple Theory, in: Economics Letters, Bd. 61 (3), S. 307 – 11.

Maddala, G. S.: Introduction into Econometrics, Chichester et al.: John Wiley.

Maskin, E. (1996): Theories of the Soft Budget-Constraint, in: Japan and the World Economy, Bd. 8 (2), S. 125 – 133.

– (1999): Recent Theoretical Work on the Soft Budget Constraint, in: American Economic Review, Bd. 89 (1), S. 421 – 426.

Maskin, E. / *Xu,* C. (2001): Soft budget constraint theories: From centralisation to the market, in: Economics of Transition, Bd. 9 (1), S. 1 – 27.

Nickell, S. (1981): Biases in Dynamic Models with Fixed Effects, in: Econometrica, Bd. 49, S. 1417 – 1426.

Perotti, E. (1998): Inertial credit and opportunistic arrears in transition, in: European Economic Review, Bd. 42, S. 1703 – 1725.

Quian, Y. (1994): A Theory of Shortage in Socialist Economies Based on the Soft Budget Constraint, in: American Economic Review, Bd. 88 (5), S. 145 – 56.

Quian, Y. / *Roland,* G. (1998): Federalism and the Soft Budget Constraint, in: American Economic Review, Bd. 88 (5), S. 1143 – 62.

Quian, Y. / *Xu,* C. (1998): Innovation and Bureaucracy under Soft und Hard Budget Constraints, in: Review of Economic Studies, Bd. 66, S. 156 – 64.

Segal, I. (1998): Monopoly and the Soft Budget Constraint, in: RAND Journal of Economics, Bd. 29(3), S. 596 – 609.

Schaffer, M. (1989): The Credible-Commitment Problem in the Center-Enterprise Relationship, in: Journal of Comparative Economics, Bd. 13, S. 359 – 382.

– (1998): Do Firms in Transition Have Soft Budget Constraints? A Reconsideration of Concepts and Evidence, in: Journal of Comparative Economics, Bd. 26 (1), S. 80 – 103.

Shleifer, A. / *Vishny,* R. (1994): Politicians und Firms, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 109 (4), S. 995 – 1025.

UN / ECE (2002): Economic Survey of Europe, No. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zu Herbert Brücker und Philipp J. H. Schröder

Externe Konditionalität und weiche Budgetrestriktionen: Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der EU-Osterweiterung

Von *Thomas Apolte,* Münster

Herbert Brücker und Philipp J. H. Schröder untersuchen die Frage, ob die Aussicht auf eine Mitgliedschaft in der EU die Beitrittskandidaten zu einer Einführung von harten Budgetrestriktionen für ihre Unternehmen zwingt oder nicht. Dies geschieht zunächst theoretisch auf der Basis eines spieltheoretischen Modells. Das Ergebnis der theoretischen Überlegungen fällt nicht eindeutig aus. Je nach Parameterkonstellation kann es zu einer Härtung der Budgetrestriktionen kommen, sie muss aber nicht daraus folgen. Daher ergänzen die Autoren ihre Analyse durch eine empirische Untersuchung, aus der sie sich Aufschlüsse über die Frage erhoffen, ob sich Unternehmen in Beitrittsländern mit signifikant härteren Budgetrestriktionen konfrontiert sehen als Unternehmen in anderen ehemals sozialistischen Staaten.

Die spieltheoretischen Überlegungen basieren auf dem Spieltypus des „Abnutzungskrieges". Dieser Spieltypus zeichnet sich dadurch aus, dass – je nach Strategiewahl – mehrere Spieldurchläufe auf der Zeitachse stattfinden können, während derer unter Umständen zusätzliche strategierelevante Informationen offenbart werden. Da die beteiligten Spieler überdies eine positive Zeitpräferenzrate aufweisen, gibt es Kosten und Nutzen zusätzlicher Spielrunden für alle Beteiligten. Die Kosten resultieren aus der Zeitpräferenz, während sich die Nutzen aus den zusätzlichen Informationen ergeben, die im Zuge eines Spieldurchlaufs offenbart werden können. In der Version, die die Autoren präsentieren, spielen die inländischen Firmen gegen ihre Regierung. Beide wünschen sich einen Beitritt zur EU, weil ihnen ein solcher annahmegemäß ein höheres Nutzenniveau stiften würde. Die EU verlangt grundsätzlich aber, dass ein Land im Vorfeld eines Beitritts harte Budgetrestriktionen für seine Firmen einführt. Ob dies eine glaubwürdige Bindung ist, oder ob die EU ein Land letztlich auch ohne harte Budgetrestriktionen akzeptieren würde, ist allerdings vorab nicht bekannt. Wohl ist eine Wahrscheinlichkeit p bekannt, zu der die EU auch Länder mit weichen Budgetrestriktionen akzeptiert. Außerdem offenbart sich diese Information dann, wenn eine Regierung einen Beitrittsantrag stellt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ohne zuvor für harte Budgetrestriktionen gesorgt zu haben. Die Regierung wünscht sich grundsätzlich, dass im Vorfeld eines Beitrittsgesuchs harte Budgetrestriktionen implementiert werden, weil dies annahmegemäß zusätzliche politische Nutzen generiert. Die Firmen hingegen präferieren einen Beitritt mit weichen Budgetrestriktionen gegenüber einem Beitritt mit harten Budgetrestriktionen. Sie ziehen außerdem aber einen Beitritt mit harten Budgetrestriktionen letztlich einem Nicht-Beitritt bei weichen Budgetrestriktionen vor. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass die Regierung nicht in der Lage ist, gegen den Willen der Firmen harte Budgetrestriktionen einzuführen. Die Firmen verfügen annahmegemäß über ein hinreichendes Repertoire an Instrumenten zur Ausübung von Macht und Obstruktion, so dass harte Budgetrestriktionen nur mit ihrer Zustimmung durchzuhalten sind.

Im Rahmen einer solchen Modellstruktur kann es – je nach Parameterkonstellation – zu unterschiedlichen Modellergebnissen kommen. Vor allem ist vorab nicht klar, ob die Aussicht auf einen Beitritt die Budgetrestriktionen härtet oder nicht. Es kann zu einer Härtung im Rahmen eines Beitritts kommen, möglich sind aber auch andere Ergebnisse. Dabei dürfte dieses ambivalente Modellergebnis sehr sensibel auf Veränderungen in den Modellannahmen reagieren. Dies folgt aus den recht spezifischen Modellannahmen. Diese sind zwar für sich genommen jeweils nicht unplausibel. Doch dürften alternative Annahmen nicht weniger plausibel sein, im Ergebnis aber grundlegend andere – und möglicherweise auch völlig eindeutige – Gleichgewichte erzeugen. Als Beispiel seien die folgenden kritischen Annahmen genannt:

- Die Firmen allein besitzen die Macht, harte Budgetrestriktionen zu implementieren; ohne deren Zustimmung ist dies nicht möglich.
- Umgekehrt wird – allerdings nur implizit – angenommen, dass die Firmen sich glaubhaft an die künftige Einhaltung eines Regimes harter Budgetrestriktionen binden können. Entweder verlieren die Firmen nach einer einmal erfolgten Zustimmung zu harten Budgetrestriktionen definitiv die Macht, dieses Regime künftig wieder zu ändern, oder die Firmen müssen einer anreizgesteuerten Selbstbindung ihres Versprechens unterliegen. Dieses Problem scheint durchaus zentral zu sein, wird aber in dem Beitrag nicht explizit behandelt.
- Schließlich ist es nicht unbedingt plausibel, dass die Regierungen unter allen Umständen an harten Budgetrestriktionen für die Firmen interessiert sind. Häufig sind es gerade die Regierungen, die die Initiative zum subventionierenden oder regulierenden Eingriff in bestehende Marktstrukturen ergreifen.

Es ist natürlich nachvollziehbar, dass diese Annahmen auf den verwendeten Spieltypus zugespitzt wurden, was ein grundsätzlich legitimes Vorgehen ist. Ganz und gar unproblematisch wäre es, wenn die ergebnisbestimmenden Parameter empirisch schätzbar wären. Aufgrund des hohen Abstraktionsgrades des Modells erscheint dies aber doch ausgeschlossen und wird von den Autoren in der nachfolgenden empirischen Analyse auch gar nicht erst versucht. Der Informationsgehalt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Modells leidet darunter freilich nicht unerheblich, weil das Modell zwar stringent und scharfsinnig formuliert ist, letztlich aber doch alle Möglichkeiten theoretisch wie empirisch offen lässt. Die empirische Analyse weist zwar darauf hin, dass sich die Budgetrestriktionen zeitgleich mit der Erlangung des Kandidatenstatus zur EU gehärtet haben. Ob der Grund dafür aber in den Anreizstrukturen zu finden ist, die das Modell spezifiziert, bleibt dabei offen.

Im Einzelnen schätzen die Autoren auf einer makroökonomischen Ebene, inwieweit sich das Beschäftigungsniveau an veränderte Marktverhältnisse anpasst und ob sich jeweils ein – gemessen am Produktionsniveau – exzessives Beschäftigungsniveau feststellen lässt. Eine nur langsame Anpassung an veränderte Marktdaten sowie ein exzessives Beschäftigungsniveau deuten in der Tat nach allen vorliegenden theoretischen wie empirischen Analysen auf weiche Budgetrestriktionen hin. Insofern erscheint der Schätzansatz der Autoren plausibel, und er wird im Übrigen durch eine überzeugende Modellstruktur spezifiziert. Im Ergebnis zeigt die Schätzung, dass Beitrittskandidaten in der Vergangenheit signifikant härtere Budgetrestriktionen durchsetzten als andere Staaten. Um der Kritik vorzubeugen, dass dies lediglich das Ergebnis eines *selection bias* ist, wonach die EU sich gerade die erfolgreichen Transformationsländer aussucht, die sich unter anderem durch härtere Budgetrestriktionen auszeichnen, testen die Autoren zwei alternative Modellspezifikationen. Einerseits untersuchen sie zusätzlich allein die zehn Beitrittskandidaten, deren Kandidatenstatus nicht von vornherein festgestanden hat, wobei sich die Schätzergebnisse dabei nicht grundlegend ändern. Andererseits teilen sie den gesamten Schätzzeitraum in die Zeit vor und nach 1995 ein, weil es vor 1995 noch keinen offiziellen Kandidatenstatus gab. Dabei ermitteln sie, dass die relevanten Variablen vor 1995 zwischen den späteren Beitrittskandidaten und den übrigen Ländern keine signifikanten Unterschiede aufweisen, während die Ergebnisse über den gesamten Zeitraum hinweg signifikant sind.

Völlig ausräumen können die Autoren den Verdacht des *selection bias* mit Hilfe dieser alternativen Schätzungen m. E. aber nicht. Denn erstens sind die Schätzergebnisse für den Zeitraum ab 1995 auch nur noch teilweise signifikant, während sie allein für den gesamten Zeitraum signifikant sind; und zweitens bestehen zwischen diesen beiden Schätzzeiträumen weitere sachlich bedeutsame Unterschiede, die in dem Schätzansatz nicht erfasst sind. Denn bis in die Mitte der 1990er Jahre hinein befanden sich alle Länder in der ersten Transformationsphase, innerhalb derer sie die wichtigsten Schritte der Liberalisierung und Stabilisierung zu nehmen hatten. Dies hat selbst in den radikalen Transformationsländern mindestens zwei bis drei Jahre in Anspruch genommen. Hinzu kommt, dass einige der späteren EU-Kandidaten erst nach 1991 damit begonnen hatten und einige unter ihnen – etwa Ungarn, Lettland, Litauen, die Slowakei sowie vor allem Bulgarien und Rumänien – die schmerzhaften Schritte zunächst einmal verzögerten. Bis Mitte der 1990er Jahre waren dann aber mit Ausnahme Bulgariens und Rumäniens alle Beitrittskandidaten auf einem strikten Reformkurs. Ob dies eine Folge der fiskalischen Konditionalität der EU war oder ob die EU ihre Entscheidung auf der Basis der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich seit etwa 1993 abzeichnenden Unterschiede zwischen den Politiken der jeweiligen Länder traf, kann daher durch die Schätzung nicht zweifelsfrei geklärt werden.

Insgesamt ergeben sich aus dem Beitrag interessante Ansätze für die Analyse der Wirkungen, die sich aus einem EU-Kandidatenstatus für ein Land ergeben. Sowohl das spieltheoretische Modell als auch die empirische Schätzung geben wertvolle Hinweise und erhellen bisher verborgene Strukturen. Da für die theoretischen Überlegungen aber alternative und durchaus plausible Spezifikationen möglich sind, welche vermutlich zu anderen Ergebnissen führen, und da die Parameter nicht unabhängig empirisch schätzbar sind, kann die tatsächliche Relevanz der fiskalischen Konditionalität für die Budgetrestriktionen auf dieser Ebene gleichwohl nicht eindeutig geklärt werden. Letzteres gilt ebenso für das Ergebnis, dass die Budgetrestriktionen der Firmen von EU-Beitrittskandidaten zweifelsfrei härter sind als jene der übrigen Transformationsländer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Teil

Institutionen des Finanzsektors, Kapitalallokation und wirtschaftliche Entwicklung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanzintermediation und wirtschaftliche Entwicklung

Von *Uwe Vollmer,* Leipzig*

A. Fragestellungen der Theorien finanzieller Entwicklung

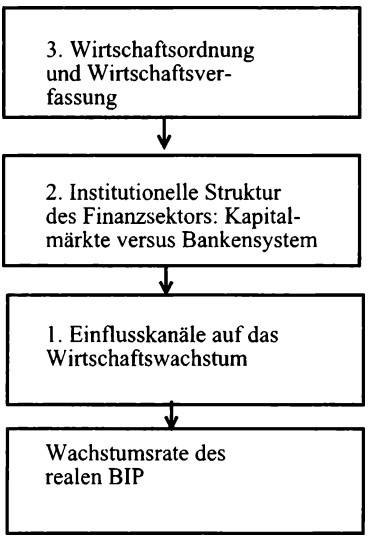
Die Frage, welche Bedeutung der Finanzsektor als Determinante wirtschaftlicher Entwicklung hat, wird unter Ökonomen bereits seit langer Zeit kontrovers diskutiert (Überblick bei *Levine,* 1997, S. 688 f.): Einerseits betonen beispielsweise *Bagehot* (1873, S. 53) und *Hicks* (1969, S. 143 ff.) die Rolle des Finanzsektors als wichtige Initialgröße der Industrialisierung in England, und *Schumpeter* (1912, S. 58 – 74) unterstreicht die Bedeutung von Geschäftsbanken bei der Auswahl und Finanzierung von Pionierunternehmern, die innovative Produkte auf den Markt bringen oder neue Produktionsverfahren einführen. Demgegenüber vermutet *Robinson* (1952, S. 86) eine umgekehrte Kausalität und behauptet, dass die finanzielle Entwicklung der realwirtschaftlichen Entwicklung folge. *Lucas* (1988, S. 6) schließlich ist der Auffassung, dass Ökonomen die Rolle des Finanzsektors als Wachstumsdeterminante beträchtlich überschätzten.

Seit Anfang der 90er Jahre ist jedoch eine Reihe von empirischen Arbeiten entstanden, die deutlich machen, dass die finanzielle Entwicklung ein geeigneter Frühindikator für das Wirtschaftswachstum späterer Perioden ist, und der Entwicklungsstand des Finanzsektors gute Vorlaufeigenschaften gegenüber der realwirtschaftlichen Entwicklung aufweist *(King, Levine,* 1993; *Demirgüç-Kunt/Maksimovic,* 1998; *Levine/Zervos,* 1998; *Neusser/Kugler,* 1998; *Rousseau/Wachtel,* 1998). Diese Studien lassen allerdings offen, inwieweit die finanzielle Entwicklung auch ursächlich für die realwirtschaftliche Entwicklung ist und wodurch solch eine kausale Rolle des Finanzsektors für die Entwicklung einer Volkswirtschaft begründet sein kann; schließlich kann der empirisch enge Zusammenhang zwischen finanzieller und realwirtschaftlicher Entwicklung durch dritte Faktoren verursacht sein und die Vorlaufeigenschaft des Finanzsektors auch darauf beruhen, dass der Finanzsektor sich in Antizipation des zukünftigen Wirtschaftswachstums entwickelt (*Levine,* 1997, S. 708; *Rajan/Zingales,* 1998).

* Für wertvolle Hinweise danke ich meinem Korreferenten, Herrn *W. W. Engelhardt,* den Teilnehmern der Sitzung des Ausschusses für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik sowie Herrn cand. rer pol. *Christian Mittmann.* Alle verbliebenen Fehler gehen natürlich zu meinen Lasten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Um diese Lücke zu schließen, ist in den letzten Jahren eine Vielzahl von Studien erschienen, die nach den kausalen Einflusskanälen der finanziellen Entwicklung auf die wirtschaftliche Entwicklung fragen. Diese hier als „Theorien finanzieller Entwicklung" bezeichneten Arbeiten messen den Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft an der Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (pro Kopf) und untersuchen, welchen Einfluss der Finanzsektor hierauf hat. Sie behandeln drei unterschiedliche, aber aufeinander aufbauende Fragestellungen, die sich wie in Übersicht 1 (ähnlich auch *Levine,* 1997, S. 691) dargestellt systematisieren lassen.



Übersicht 1: Fragestellungen der Theorien finanzieller Entwicklung

Im Einzelnen sind das folgende Probleme:

- Über welche Kanäle beeinflusst der Finanzsektor die langfristige (Steady-state-) Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts einer Volkswirtschaft und wie lässt sich dieser Einfluss in wachstumstheoretischen Analysen abbilden?
- Welchen Einfluss hat die institutionelle Ausgestaltung des Finanzsektors auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und gibt es signifikante Unterschiede insbesondere zwischen kapitalmarktdominierten und bankdominierten Finanzsystemen?
- Welche Bedeutung haben Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsverfassung für die institutionelle Ausgestaltung des Finanzsektors in einer Volkswirtschaft und welchen Beitrag leisten Unterschiede in den nationalen Rechtsordnungen für die Erklärung von Wachstumsdifferenzen zwischen Volkswirtschaften? Was sind

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die ordnungsökonomischen Determinanten der finanziellen Entwicklung in einer Volkswirtschaft?

Insbesondere hinsichtlich der beiden zuletzt genannten Fragestellungen haben sich in der Literatur vier unterschiedliche Positionen herausgebildet, die als „bank-based view", „market-based view", „financial services view" und als „law and finance view" bezeichnet werden (*Beck/Levine,* 2002, S. 148): Während der „bank-based view" die besondere Bedeutung von Geschäftsbanken als Motor der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hervorhebt, nimmt der „market-based view" eine entgegengesetzte Position ein und betont die komparativen Vorteile kapitalmarktdominierter Finanzsysteme für die Kapitalallokation. Demgegenüber sieht der „financial services view" die institutionelle Ausgestaltung des Finanzsystems als von eher untergeordneter Bedeutung an und betont die generelle Rolle von Finanzdienstleistungen als Wachstumsdeterminante – egal, ob sie von Geschäftsbanken oder von Kapitalmärkten erbracht werden. Schließlich betont der „law and finance view" die Bedeutung der Wirtschaftsordnung für die Entwicklung des Finanzsektors; auch seiner Auffassung nach ist die Struktur des Finanzsektors in einer Volkswirtschaft von geringer Bedeutung im Vergleich zur Effizienz, mit der das Rechtssystem die Durchsetzung finanzieller Ansprüche von Kapitalgebern gegenüber Kapitalnehmern erlaubt.

Nachfolgend sollen diese Positionen miteinander verglichen und empirische Ergebnisse hierfür angeführt werden, um zu klären, auf welche Weise der Entwicklungsstand des Finanzsektors Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nimmt. Dazu werden zum Finanzsektor alle Institutionen in einer Volkswirtschaft gerechnet, die den übrigen Sektoren spezialisierte Finanzdienstleistungen bereitstellen und helfen, einzelwirtschaftliche Ersparnisse in einzelwirtschaftliche Investitionen zu kanalisieren. Einen zentralen Bestandteil des Finanzsektors bilden Finanzintermediäre, die sich mit dem Handel und der Umwandlung von Finanztiteln beschäftigen und vor allem Wertpapierhändler und Geschäftsbanken umfassen. Deren Entwicklungsstand wird in der Literatur an verschiedenen Indikatoren gemessen, wie dem Anteil der Aktienmarktkapitalisierung am Bruttoinlandsprodukt oder dem Anteil der Bankeinlagen am Bruttoinlandsprodukt: Hohe Indikatorwerte gelten als Indizien für einen hohen Entwicklungsstand des Finanzsektors in diesen Volkswirtschaften.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Zunächst werden die Einflusskanäle untersucht, über die der Finanzsektor auf das Wirtschaftswachstum einwirkt (2.). Hieran anschließend wird geprüft, ob in kapitalmarktdominierten oder in bankdominierten Finanzsystemen vom Finanzsektor stärkere Wachstumsimpulse ausgehen oder ob, wie der „financial services view" behauptet, die Finanzstruktur keine besondere Rolle spielt, weil es auf den generellen Entwicklungsstand des Finanzsektors ankommt (3.). Gegenstand des vierten Abschnitts ist der „law and finance view", und es wird geprüft, welchen Einfluss die Wirtschaftsordnung auf die finanzielle Entwicklung hat (4.). Der Beitrag endet mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und einem Ausblick auf Reformoptionen (5.). Unberücksichtigt bleibt, welche Einflüsse von der Entwicklung auf den internationalen Finanzmärkten auf den Entwicklungsprozess ausgehen (siehe dazu auch *Edison/Levine/Ricci/Sløk,* 2002).

B. Einflusskanäle des Finanzsektors auf das Wirtschaftswachstum

Die traditionelle neoklassische Wachstumstheorie erlaubt es nicht, einen Einfluss des Finanzsektors auf die gleichgewichtige Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts abzuleiten, weil sie die Produktionsbedingungen einer Volkswirtschaft durch eine Produktionsfunktion mit positiven, aber abnehmenden marginalen Faktorproduktivitäten beschreibt (*Barro/Sala-i-Martin,* 1995, S. 14 ff.). Unter diesen Bedingungen beeinflussen permanente Variationen des Spar- oder Investitionsverhaltens nur die Lage, nicht aber die Steigung des Wachstumspfades einer Volkswirtschaft, d. h. sie verändern nur das Niveau des Realeinkommens, nicht dessen gleichgewichtige Wachstumsrate, die exogen (durch die Rate des technischen Fortschritts und die Rate des Bevölkerungswachstums) vorgegeben ist.

Um mögliche Konsequenzen der finanziellen Entwicklung für den gleichgewichtigen Wachstumspfad in einer Volkswirtschaft abzuleiten, muss die Annahme einer abnehmenden Grenzproduktivität des Kapitals aufgegeben und durch die Annahme konstanter Grenzerträge ersetzt werden.[1] Dann liegen die Produktionsbedingungen endogener Wachstumsmodelle vor, die auch ohne exogenen technischen Fortschritt dauerhafte Wachstumsprozesse im realen Einkommen erklären, deren Ausmaß vom Entwicklungsstand des Finanzsektors abhängt. Dies lässt sich im Rahmen einer einfachen, als „AK-Modell" bezeichneten Variante endogener Wachstumsmodelle (*Rebelo,* 1991; *Barro/Sala-i-Martin,* 1995, S. 39 ff.) verdeutlichen, in der in Periode t der gesamtwirtschaftliche Output Y_t eine lineare Funktion des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks K_t ist:

$$Y_t = A \cdot K_t \,, \tag{1}$$

wobei $A > 0$ die konstante Durchschnitts- und Grenzproduktivität des Kapitalstocks bezeichnet. Es sei unterstellt, daß das Outputgut Y sowohl konsumiert als auch investiert werden kann, dass der Kapitalstock K_t mit einer Abschreibungsrate δ pro Periode veraltet und ein Anteil $(1 - \mu)$ der Ersparnisse S_t pro Periode im Prozess der Finanzintermediation verbraucht wird, so dass nur der Rest für Investitionszwecke I_t zur Verfügung steht (*Pagano,* 1993, S. 614):

$$\mu \cdot S_t = I_t \,, \quad \text{mit} \quad 0 < \mu < 1 \,. \tag{2}$$

[1] Es genügt allerdings auch, lediglich langsam sinkende Grenzerträge zu unterstellen, so dass sich zwar nicht die Steady-state-Wachstumsrate verändert, das tatsächliche Wachstum aber für eine lange Periode variiert. Vgl. dazu auch *Roubini/Sala-i-Martin,* 1992, S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dann ergibt sich für die gleichgewichtige Wachstumsrate g_{Y_t} des Volkseinkommens:

$$g_{Y_t} = g_{K_t} = \frac{\dot{K}_t}{K_t} = \frac{I_t - \delta K_t}{K_t} \quad , \tag{3}$$

wobei $\dot{K}_t$ die Veränderung des Kapitalstocks im Zeitablauf bezeichnet. Wegen (1) und (2) folgt aus (3):

$$g_{Y_t} = \frac{\mu \cdot S_t - \delta K_t}{K_t} = \frac{\mu \cdot s \cdot Y_t - \delta K_t}{K_t} \tag{4}$$

oder

$$g_{Y_t} = \frac{\mu \cdot s \cdot A \cdot K_t - \delta K_t}{K_t} = \mu \cdot s \cdot A - \delta \quad , \tag{5}$$

wobei s die durchschnittliche Sparquote benennt. Damit hängt die gleichgewichtige Wachstumsrate des Volkseinkommens jetzt von der Sparquote und anderen, vom Finanzsektor beeinflussten Größen ab. Sie ist ceteris paribus um so größer, je niedriger die Abschreibungsrate δ ist, je höher die durchschnittliche Sparquote s ist, je höher die Durchschnittsproduktivität A des Kapitals und je höher der Anteil μ der Ersparnisse ist, der für Investitionszwecke verwendet wird.

Gleichung (5) zeigt die drei denkbaren Wirkungskanäle auf, über die eine Entwicklung des Finanzsektors Einfluss auf das gleichgewichtige Wirtschaftswachstum nehmen kann (*Pagano,* 1993, S. 615 f.; *Levine,* 1997, S. 691 ff.; *Vollmer,* 1997, S. 171 f.): Vom Entwicklungsstand des Finanzsektors hängt erstens ab, welcher Anteil $(1 - \mu)$ der Ersparnisse im Prozess der Finanzintermediation „verloren geht" und damit nicht mehr für Investitionszwecke zur Verfügung steht. Der Finanzsektor stellt die vom ihm erbrachten Finanzdienstleistungen natürlich nicht kostenlos bereit, sondern absorbiert selbst einen Teil $(1 - \mu)$ der Ersparnisse, indem er Maklergebühren oder Courtagen erhebt, eine Zinsspanne zwischen Soll- und Habenzins erhält usw. Sofern die Entwicklung des Finanzsektors dessen Produktivität anhebt, sinken diese „Absickerverluste", und damit steigt der Anteil der Ersparnisse, der in Investitionsprojekte transformiert wird, so dass die gleichgewichtige Wachstumsrate zunimmt (*Pagano,* 1993, S. 615).

Einfluss nimmt der Entwicklungsstand des Finanzsektors zweitens auch auf die Durchschnittsproduktivität A des Kapitalstocks, indem er es Investoren ermöglicht, einen größeren Teil ihres Kapitals für einen längeren Zeitraum in ertragreiche, aber risikobehaftete Projekte zu investieren. Dies zeigen *Bencinvenga/Smith* (1991) und *Levine* (1991) jeweils im Modell einer Volkswirtschaft mit überlappenden Generationen, in dem ein Haushalt die Möglichkeit hat, seine Ersparnisse der Periode t in zwei Projektalternativen zu investieren: Das erste Projekt ist eine liquide Lagerhaltungstechnologie mit niedrigen, aber bereits in der nächsten Periode $t + 1$ realisierbaren Erträgen. Die Alternative besteht in der Investition in eine illiquide

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktionstechnologie mit hohen, aber erst in der übernächsten Periode $t + 2$ anfallenden Erträgen; bei vorzeitigem Abbruch in $t + 1$ erbringt die Produktionstechnologie einen Liquidationserlös (Schrottwert), der unterhalb des Ertrags aus der Lagerhaltungstechnologie liegt. Der Ertrag aus der Produktionstechnologie in $t + 2$ ist risikobehaftet, und die Wirtschaftssubjekte unterliegen einem „Liquiditätsrisiko", weil ein Teil von ihnen zu einem vorzeitigen Konsum in $t + 1$ gezwungen sein kann.

Ohne Existenz eines Finanzsektors investiert jeder als risikoscheu unterstellte Entscheidungsträger in Periode t einen Teil seiner Ersparnisse in die liquide, aber ertragsarme Lagerhaltungstechnologie, weil er befürchten muss, bei Auftreten des Liquiditätsbedarfs die Produktionstechnologie vorzeitig „verschrotten" zu müssen; darüber hinaus müssen jene Wirtschaftssubjekte, die tatsächlich zu einem vorzeitigen Konsum gezwungen sind, ihre Investition in die Produktionstechnologie vorzeitig liquidieren. Mit Existenz des Finanzsektors (in Form von Geschäftsbanken, wie bei *Bencinvenga/Smith,* 1991, oder in Form eines Aktienmarktes, wie bei *Levine,* 1991) steigt der Anteil der Ersparnisse, der in die Produktionstechnologie fließt, und sinkt die Zahl der vorzeitig liquidierten Projekte, so dass die Durchschnittsproduktivität des Sachkapitals zunimmt. Der Finanzsektor hat diese Effekte, weil er es den Wirtschaftssubjekten mit vorzeitigem Konsumbedarf in $t + 1$ ermöglicht, ihre Ansprüche auf Erträge aus der Produktionstechnologie in $t + 1$ an andere Wirtschaftssubjekte ohne vorzeitigen Liquiditätsbedarf abzutreten, ohne das Projekt liquidieren zu müssen.

Schwieriger abzuschätzen sind drittens die denkbaren Konsequenzen der Finanzmarktentwicklung auf die Sparquote s, weil hier verschiedene Effekte gegenläufig wirken: Der Finanzsektor ermöglicht eine verbesserte Risikoabsicherung, wodurch die individuelle Sparneigung abnehmen kann (*Levhari/Srinivasan,* 1969; *Devereux/Smith,* 1991). Darüber hinaus kanalisiert der Finanzsektor auch Ressourcen (in Form von Konsumentenkrediten) von Haushalten mit positiver Ersparnis an Haushalte mit negativer Ersparnis, so dass ein entwickelter Finanzsektor auch auf diesem Wege zu einer verminderten Sparquote führt (*Japelli/Pagano,* 1994). Schließlich verringert sich mit verbesserter Finanzmarktentwicklung die Marge zwischen Soll- und Habenzinssätzen, wodurch die Sparquote zunimmt, sofern die Sparneigung positiv auf steigende Habenzinssätze reagiert.

Die Frage, über welchen dieser Kanäle die finanzieller Entwicklung vor allem Einfluss auf das Wirtschaftswachstum nimmt, ist Gegenstand der Studien von *Beck/Levine/Loayza* (2000), die Daten für 63 Länder und den Zeitraum 1960 bis 1995 verwenden.[2] Sie messen den Entwicklungsstand des Finanzsektors an Indikatoren, wie der Relation von privatem Kreditvolumen zum BIP, dem Verhältnis der Geldmenge M1 zum BIP und dem Anteil der Geschäftsbankenkredite am gesamten Kreditvolumen. Ergebnis der Studie ist, dass der Finanzsektor vor allem über die

[2] Die Autoren verwenden allerdings kein endogenes Wachstumsmodell, sondern schätzen das Outputwachstum auf Basis einer neoklassischen *Cobb-Douglas*-Produktionsfunktion.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapitalproduktivität A auf das Wirtschaftswachstum wirkt, während der Einfluss des Finanzsektors insbesondere auf die gesamtwirtschaftliche Sparquote von geringer Bedeutung ist (*Beck/Levine/Loayza,* 2000, S. 280 ff.). Damit erweist sich die finanzielle Entwicklung als erklärungsrelevant für das Wirtschaftswachstum; allerdings beeinflusst sie weniger die Höhe des gesamtwirtschaftlichen Kapitalaufkommens oder die Effizienz, mit der dieses im Finanzsektor verwendet wird, sondern wirkt vor allem über eine verbesserte Kapitalallokation wachstumsfördernd.

C. Kapitalmarktdominierte versus bankdominierte Finanzsysteme im Vergleich

Umstritten ist in den Theorien der finanziellen Entwicklung, ob diese positiven Wachstumseffekte stärker in bankdominierten oder in kapitalmarktdominierten Finanzsystemen ausfallen (wie das der „bank-based view" und der „market-based view" behaupten) oder ob die institutionelle Struktur des Finanzsektors von geringer Bedeutung ist (wie vom „financial services view" unterstellt). Im ersten Fall bestünde ein statistisch enger Zusammenhang zwischen Outputwachstum und den Indikatoren für den Entwicklungsstand des Bankensektors, im zweiten Fall zwischen Outputwachstum und Entwicklungsstand der Kapitalmärkte. Im letzten Fall schließlich existierte ein statistisch enger Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und allen Indikatoren der finanziellen Entwicklung.

Beantwortet wird diese Frage zumeist auf Grundlage der Funktionen, die der Finanzsektor im Prozess der Finanzintermediation zu erfüllen hat (*Levine,* 1997, S. 691 ff.): Neben der Bereitstellung von Liquidität zur Abwicklung von Tauschtransaktionen und einer, oben bereits als empirisch wenig bedeutsam erkannten, Mobilisierung von Ersparnissen hilft der Finanzsektor Anlegern bei der Auswahl profitabler Investitionsprojekte (Informationsbeschaffungsfunktion), kontrolliert das mit der Durchführung des Investitionsprojekts beauftragte Management (Kontrollfunktion) und versichert Anleger gegen individuelle Liquiditätsrisiken (Versicherungsfunktion).

Vertreter des „bank-based views" behaupten, dass Geschäftsbanken durch Ausnutzen von Skaleneffekten und wegen des Fehlens von Externalitäten vor allem die ersten beiden Funktionen besser als Kapitalmärkte erfüllen können: Die Ex-ante-Auswahl neuer Investitionsprojekte und die Ex-post-Kontrolle bereits bestehender Investitionsprojekte verursachen hohe fixe Informationsbeschaffungs- und Kontrollkosten, die ohne Existenz eines Finanzsektors oftmals das Zustandekommen profitabler Vorhaben verhindern, weil nur wenige einzelne Anleger diese Kosten zu tragen bereit sind. Dies ändert sich durch Zwischenschaltung einer Geschäftsbank, die im Auftrag vieler Kapitalgeber neue Investitionsprojekte auswählt und den Erfolg bestehender Projekte überwacht, so dass Skaleneffekte bei der Informationsbeschaffung und Managementkontrolle vorliegen (*Diamond,* 1984). Wenn eine Bank das Investitionsprojekt auswählt und das Management überwacht,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sinken die Informations- und Kontrollkosten pro Kreditnehmer, weil jedes Unternehmen nicht mehr viele, sondern nur noch einen Kreditgeber (die Bank) aufweist.

Zwar schaffen auch Aktienmärkte Anreize für Anleger, sich über die Vorteilhaftigkeit von Investitionsprojekten zu informieren, und ermöglichen eine Managementkontrolle auf dem Wege der feindlichen Übernahme, bei dem ein amtierendes Management der Gefahr unterliegt, durch ein rivalisierendes Management ersetzt zu werden. Allerdings sind gerade auf effizienten Kapitalmärkten die individuellen Anreize zur Informationsbeschaffung gering, sofern der Aktienmarkt wenig liquide ist, so dass neue Informationen schnell in die Marktpreise eingehen und allen Anlegern zur Verfügung stehen. Dann erhält die Informationsbeschaffung den Charakter eines öffentlichen Gutes (*Stiglitz,* 1985) mit der Konsequenz, dass zu wenig Informationen beschafft werden. Darüber hinaus wirkt bei weit gestreutem Aktienbesitz der Disziplinierungseffekt einer möglichen feindlichen Übernahme eher gering, weil es für einzelne Anleger zweckmäßig sein kann, ihre Aktienanteile nicht abzugeben; sie wissen, dass durch ihre Verkaufsentscheidung der Marktkurs unbeeinflusst bleibt und sie bei erfolgreicher Übernahme am Kursgewinn partizipieren werden, wenn sie ihre Aktien behalten (*Grosssman/Hart,* 1980).

Diesen Argumenten entgegen treten Vertreter des „market-based view" mit dem Argument potenziell höherer Kosten einer Investitionsfinanzierung durch Banken, die aus der Wettbewerbssituation auf dem Markt für Bankkredite resultieren: Im Vergleich zu den relativ schlecht informierten externen Kapitalgebern auf Wertpapiermärkten („arm's length debt") verfügen Geschäftsbanken über private Informationen über die Ertragssituation ihrer Kreditnehmer. Dieser Informationsvorsprung stärkt ihre Verhandlungsmacht gegenüber dem Kreditnehmer und erlaubt es den Geschäftsbanken, eine Informationsrente abzuschöpfen, sobald ein Investitionsprojekt begonnen worden ist. Dadurch sinkt der Anreiz für einen Kreditnehmer, ein bankenfinanziertes Projekt zu beginnen (*Rajan,* 1992).

Darüber hinaus können Banken, wie *Weinstein/Yafeh* (1995, S. 639) unter Hinweis auf japanische Erfahrungen zeigen, eine Präferenz für konservative, weniger risikoreiche und damit weniger profitable Investitionsprojekte entwickeln. Schließlich steht in vielen Ländern ein beträchtlicher Teil des Geschäftsbankensektors in öffentlichem Eigentum, und öffentliche Banken neigen dazu, Kreditvergabeentscheidungen weniger an Effizienzkriterien als an politischen Motiven auszurichten; sie kanalisieren Ersparnisse eher in arbeitsintensive Industrien als in strategische Sektoren mit hohem Wachstumspotenzial (*La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer,* 2002).

Empirische Untersuchungen zur Bedeutung der Struktur des Finanzsektors für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung beschränkten sich lange Zeit auf einzelne Länderstudien oder auf den Vergleich der Wachstumsraten weniger Länder mit sehr ähnlichen Lebensstandards; im Mittelpunkt standen dabei vor allem Japan und Deutschland, als Prototypen für ein bankdominiertes Finanzsystem, und die USA und Großbritannien, als Beispielsfälle für ein kapitalmarktdominiertes Sys-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tem. In den letzten Jahren ist jedoch eine Reihe von Studien entstanden, die einen sehr viel weiteren Kreis von Volkswirtschaften betrachten und neben Industrieländern auch Entwicklungsländer einbeziehen (*Levine/Zervos,* 1998; *Demirgüç-Kunt/Levine,* 2001; *Beck/Levine,* 2002). Diese Studien kommen zwar zu dem bereits zuvor gezeigten Ergebnis, dass Wirtschaftsbereiche mit hoher Abhängigkeit von einer externen Finanzierung in Ländern mit besser entwickeltem Finanzsektor schneller als in Ländern mit weniger entwickeltem Finanzsektor wachsen. Allerdings bestehen keine signifikanten Unterschiede zwischen Ländern mit bankdominiertem und kapitalmarktdominiertem Finanzsystem. Damit stützen diese Studien weder den „bank-based view" noch den „market-based view", sondern eher den „financial services view", wonach die generelle Entwicklung des Finanzsektors entscheidend für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes ist.

D. Ordnungsökonomische Determinanten der finanziellen Entwicklung

Da die Finanzstruktur eine nur geringe Erklärungskraft für beobachtbare Wachstumsdifferenzen zu haben scheint, stellt sich die Frage, ob die Klassifikation von Finanzsystemen in finanzmarktdominierte versus bankdominierte Systeme nicht zu grob ist und ob nicht detaillierter auf die mit verschiedenen Finanzierungsalternativen verbundenen Rechte und Pflichten für Kapitalgeber und Kapitalnehmer abgestellt werden muss. Aktien, Obligationen oder Bankeinlagen gewähren ihren Haltern ein Bündel von Rechten, die allerdings von Land zu Land unterschiedlich ausfallen können und deren Ausgestaltung vom nationalen Rechtssystem und seiner Durchsetzung abhängt: Ein nordamerikanischer Aktionär hat möglicherweise völlig andere Kontrollrechte gegenüber dem Management seiner Aktiengesellschaft als ein Aktionär in einem südamerikanischen Land; ein Einleger bei einer europäischen Bank genießt vielleicht einen umfangreicheren Schutz seiner Einlagen als ein Einleger bei einer japanischen Bank.

Die Hypothese, dass Unterschiede in der Ausgestaltung und Durchsetzung nationaler Gesetze eine wesentliche Wachstumsdeterminante darstellen, bildet den Kern des „law and finance views" innerhalb der Theorien der finanziellen Entwicklung (*La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny,* 1998). Dessen Ausgangspunkt bildet die – auch von Juristen oftmals geteilte – Auffassung, dass die in den meisten Ländern herrschenden Wirtschaftsgesetze sich den folgenden beiden Rechtstraditionen zuordnen lassen, die sich im Laufe der Zeit (auf unterschiedlichen Wegen, wie Eroberung, Kolonisation oder Imitation) weltweit ausgebreitet haben:

- Das angelsächsische Gewohnheitsrecht („common law"), das in England als Defensive des Parlaments gegenüber dem Souverän entstanden ist und auf den Schutz privater Eigentumsrechte vor dem Zugriff durch den Staat abzielt; es wird geprägt durch Einzelfallentscheidungen von Präzedenzfällen (vor allem durch höhere Gerichte), die für nachrangige Gerichte entscheidend sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Das der römischen Tradition folgende Zivilrecht („civil law"), das ursprünglich der Festigung staatlicher Macht diente und als kodiertes, schriftlich fixiertes Recht von Rechtsgelehrten entwickelt und von Parlamenten verabschiedet wird.

Innerhalb der Zivilrechtstradition werden weiter drei Rechtsfamilien unterschieden, und zwar die französische, die deutsche und die skandinavische Rechtsfamilie (*La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny,* 1998, S. 1117 f.; *Levine,* 1999, S. 12 f.). Das französische Zivilrecht ist 1804 unter Napoleon entstanden und wurde zunächst auf dem europäischen Kontinent, während der Kolonialzeit dann in vielen außereuropäischen Ländern verbreitet; über Portugal und Spanien hat es auch Eingang in die Wirtschaftsgesetzgebung vieler südamerikanischer Länder gefunden. Das deutsche Zivilrecht ist 1896 entstanden und neben der Schweiz und Österreich sowie einigen südosteuropäischen Ländern vor allem in China und Japan nach deren Öffnung zum Westen adaptiert worden. Das skandinavische Zivilrecht ist jünger und folgt in geringerem Maße als die anderen Zivilrechtsfamilien der römischen Rechtstradition.

La Porta et al. (1998) analysieren die Wirtschaftsgesetzgebung in 49 Ländern (Transformationsländer sind dabei ausgenommen) und ordnen sie einer dieser vier Rechtsfamilien zu. Sie räumen ein, dass es darüber hinaus auch religiös geprägte Rechtstraditionen gibt, wie das jüdische Recht, das kanonische Recht, das hinduistische Recht oder das islamische Recht, diese aber im Vergleich zu den eben genannten vier säkularen Rechtstraditionen einen nur geringen Einfluss auf die herrschende Wirtschaftsgesetzgebung genommen haben. Tabelle 1 gibt in der Legende die vorgenommene Klassifikation der Länder wieder. *La Porta* et al. (1998) zeigen, dass zwischen den betrachteten vier Rechtsfamilien folgende zentrale Regeln zum Schutz externer Finanziers (Aktionäre und Kreditgeber) sowie ihre Durchsetzung erheblich differieren.

Regeln zum Schutz der Rechte von Aktionären umfassen folgende Normen:

- Vorschriften, die eine Stimmrechtsbeschränkung pro Aktie vorsehen und die Ausgabe von Vorzugsaktien ohne Stimmrecht bzw. von Aktien mit Mehrfachstimmrecht unterbinden („one share – one vote").
- Vorschriften, die einen Schutz von Minderheitsaktionären gegenüber dem Management oder gegenüber Mehrheitsaktionären vorsehen („antidirector rights"). Hierin sind folgende sechs Kategorien von Rechten enthalten: (a) das Recht, den Vorstandes per Briefwahl zu bestimmen („proxy by mail allowed"); (b) das Recht, auch ohne Hinterlegung der Aktien bei einer Depotbank an der Vorstandswahl teilzunehmen („shares not blocked before meeting"); (c) das Recht zur kumulierten Stimmabgabe („cumulative voting / proportional representation"); (d) das Recht, Managemententscheidungen gerichtlich überprüfen zu lassen („oppressed minority"); (e) das Vorkaufsrecht von Neuemissionen für „Altaktionäre" („preemption rights to new issues"); (f) das Recht, eine außerordentliche Hauptversammlung einzuberufen („call an extraordinary shareholder meeting"; erfasst durch den für solch einen Beschluss notwendigen Anteil am Eigenkapital).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Rechtscharakteristika von Ländergruppen

	Common-law-Länder[1]	Civil-law-Länder			Sample-Durchschnitt
		Französisch[2]	Deutsch[3]	Skandinavisch[4]	
Aktionärsrechte					
• one share – one vote	0,17	0,29	0,33	0,00	0,22
• antidirector rights	4,00	2,33	2,33	3,00	3,00
• mandatory dividends	0,00	0,11	0,00	0,00	0,05
Kreditgeberrechte					
• Besicherungszugriffsrecht	0,72	0,26	0,67	0,25	0,49
• Ausschluss nachrangiger Besicherung	0,89	0,65	1,00	1,00	0,81
• Gläubigerschutz	0,72	0,42	0,33	0,75	0,55
• Ersatz des Managements im Insolvenzverfahren	0,78	0,26	0,33	0,00	0,45
• Mindesteigenkapitalausstattung	0,01	0,21	0,41	0,16	0,15
Rechtsdurchsetzung					
• Effizienz des Rechtssystems	8,15	6,56	8,54	10,00	7,67
• Rechtsstaatlichkeit	6,46	6,05	8,68	10,00	6,85
• Verbreitung von Korruption	7,06	5,84	8,03	10,00	6,90
• Wahrscheinlichkeit von Verstaatlichungen	7,91	7,46	9,45	9,66	8,05
• Staatliche Vertragstreue	7,41	6,84	9,47	9,44	7,58
• Rechnungslegungsstandards	69,62	51,17	62,67	74,00	60,93
Eigentumskonzentration in 10 größten Unternehmen[5]	0,43	0,54	0,34	0,37	0,46

[1] Australien, Großbritannien, Hongkong, Indien, Irland, Israel, Kanada, Kenia, Malaysia, Neuseeland, Nigeria, Pakistan, Simbabwe, Singapur, Sri Lanka, Südafrika, Thailand, USA.

[2] Ägypten, Argentinien, Belgien, Brasilien, Chile, Ecuador, Frankreich, Griechenland, Indonesien, Italien, Jordanien, Mexiko, Niederlande, Peru, Philippinen, Portugal, Spanien, Türkei, Uruguay, Venezuela.

[3] Deutschland, Japan, Österreich, Schweiz, Südkorea, Taiwan.

[4] Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden.

[5] Eigenkapitalanteil der drei größten Einzelaktionäre.

Quelle: Zusammengestellt nach *La Porta* et al. (1998), passim.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Vorschriften, die eine Pflicht zur Zahlung einer Mindestdividende begründen (wodurch ebenfalls Minderheitsaktionäre geschützt werden sollen).

Regeln zum Schutz der Rechte von Kreditgebern umfassen folgende fünf Gruppen von Normen:

- Vorschriften, die einen Besicherungszugriffsrecht für Gläubiger gewähren („no automatic stay on secured assets").
- Vorschriften, die eine nachrangige Besicherung einzelner Gläubiger (nach Befriedung der Ansprüche von Arbeitnehmern oder des Staates) ausschließen („secured creditors first paid").
- Vorschriften, die ein Auszahlungsmoratorium an Gläubiger ausschließen („restrictions for going into reorganization");
- Vorschriften, die den Ersatz des Managements im Insolvenzverfahren durch beispielsweise einen Insolvenzverwalter erlauben („management does not stay in reorganization"); sowie
- Vorschriften, die eine Mindesteigenkapitalausstattung vorschreiben, bei deren Unterschreiten eine automatische Liquidation des Unternehmens erfolgt („legal reserve").

Die Analyse ordnet jeder dieser Regeln eine Dummy-Variable von null bei Nichterfüllung und von eins bei Erfüllung der Norm zu; das Recht zur Einberufung einer außerordentlichen Hauptversammlung gilt als erfüllt, wenn der für solch einen Beschluss notwendige Aktienanteil 10 % nicht überschreitet. Die Ergebnisse sind in Tabelle 1 wiedergegeben, die für jede Rechtsschule den Durchschnittswert der erfassten Dummy-Variablen enthält (weil die Länderkategorien unterschiedlich groß sind); nur die Mindesteigenkapitalquote ist als Prozentsatz wiedergegeben. Die Tabelle zeigt, dass der angelsächsischen Common-law-Tradition zugehörige Länder den relativ besten Schutz von Investoren bieten, während Länder, die in der französischen Zivilrechtstradition stehen, den relativ schwächsten Aktionärs- und Kreditgeberschutz gewähren. Länder mit deutscher und skandinavischer Rechtstradition liegen dazwischen.

La Porta et al. (1998, S. 1140 ff.) untersuchen darüber hinaus auch, inwieweit Unterschiede zwischen den Rechtsfamilien bei der Umsetzung der gesetzlichen Regeln bestehen. Dazu erfassen sie auf einer Rangskala zwischen null und zehn verschiedene Kriterien, wie die Effizienz des Gerichtswesens (siehe auch Beitrag *Feld/Voigt* in diesem Band), die Umsetzung des Prinzips der Rechtstaatlichkeit, die Verbreitung von Korruption unter Staatsbediensteten, die Wahrscheinlichkeit für eine Verstaatlichung von Produktivvermögen sowie die Vertragstreue staatlicher Institutionen. Darüber hinaus schätzen sie mit Hilfe einer Indexzahl die Qualität der nationalen Rechnungslegungsstandards. Insgesamt erreichen die Länder der skandinavischen und der deutschen Rechtstradition die besten Werte und die Länder in der Tradition des französischen Zivilrechts wiederum die niedrigsten Werte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Da bei unzureichendem gesetzlichen Investorenschutz eine hohe Eigentumskonzentration als Substitut für gesetzlichen Schutz angesehen wird (*Shleifer/Vishny,* 1997), betrachten *La Porta* et al. (1998, S. 1145 ff.) abschließend noch den Anteil der jeweils drei größten Einzelaktionäre am Eigenkapital der zehn größten heimischen Industrieunternehmen. Die höchste Eigenkapitalkonzentration ermitteln sie in den Ländern der französischen Rechtstradition, die geringste Eigentumskonzentration in den Ländern der deutschen Rechtstradition.

Auf der Grundlage dieser Daten überprüfen *La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny* (1997), ob ein empirischer Zusammenhang besteht zwischen der Rechtstradition eines Landes und dem Entwicklungsstand seiner Kapitalmärkte; sie messen den Entwicklungsstand an Umfang und Tiefe der Kapitalmärkte und stellen fest, dass ein Zusammenhang besteht zwischen rechtlichen Rahmenbedingungen und der Möglichkeit einer externen Finanzierung über Kapitalmärkte. Wiederum haben Länder, die der französischen Zivilrechtsfamilie zugehören und die den schwächsten Schutz für Investoren bieten, die am wenigsten entwickelten Kapitalmärkte im Vergleich zu den Ländern, die der angelsächsischen Common-law-Familie zugehören. Da dort Kapitalgeber besser durch die Gesetze vor einer „Enteignung" ihrer Investitionen durch das Management ihrer Unternehmen geschützt sind, sind sie eher als in anderen Ländern bereit, Ersparnisse in Form von Wertpapieren anzubieten, so dass in den Common-law-Länder die Kapitalmärkte stärker expandiert sind.

Zu ähnlichen Ergebnissen gelangen auch *Levine* (1999) sowie *Levine/Loayza/Beck* (2000), die den Zusammenhang zwischen dem Rechtssystem und dem Entwicklungsstand des Bankensystems untersuchen. Auch sie unterscheiden die vier genannten Rechtsfamilien (allerdings umfasst ihr Datensatz 77 bzw. 74 Länder) und ermitteln, dass die Zugehörigkeit zu einer Rechtsfamilie einen signifikanten Teil der Cross-country-Variation im Entwicklungsland der Finanzintermediation erklärt (*Levine/Loayza/Beck,* 2000, S. 47). Sie zeigen, dass die Finanzintermediation besser entwickelt ist in Ländern, deren Gesetze dem Gläubigerschutz höhere Priorität einräumen, wo die Vertragseinhaltung durchgesetzt wird und wo bessere Standards der Rechnungslegung herrschen. Darüber hinaus stellt *Levine* (1999, S. 25 ff.) einen statistisch signifikanten und quantitativ beträchtlichen Einfluss verbesserter Rechte zum Schutz von Kreditgebern auf das Wirtschaftswachstum fest: Nach seiner Schätzung hat beispielsweise ein Land, das Gläubigern das Erstzugriffsrecht auf die Aktiva eines in Insolvenz geratenen Unternehmens zusichert, ein zusätzliches Wachstum von annähernd 2% p. a. zu erwarten. Verbesserte Vertragsdurchsetzung durch Gerichte erbringt ein zusätzliches jährliches Wirtschaftswachstum in Höhe von 1.6%.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

E. Reformoptionen

Die hier präsentierten Ergebnisse lassen sich durch drei Thesen zusammenfassen:

- Der Entwicklungsstand des Finanzsektors beeinflusst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Die Einflussnahme erfolgt nicht über eine veränderte Ersparnis oder über sinkende Kosten der Finanzintermediation, sondern über eine verbesserte Sachkapitalallokation. Ein entwickelter Finanzsektor erlaubt es Investoren, ertragreichere Projekte aufzufinden und durchzuführen.
- Die finanzielle Struktur einer Volkswirtschaft ist von geringer Bedeutung, und es spielt nur eine untergeordnete Rolle, ob die Finanzintermediation über Geschäftsbanken oder Kapitalmärkte erfolgt.
- Sehr viel bedeutsamer für Wachstumsunterschiede ist die Wirtschaftsordnung und damit die Frage, inwieweit das Rechtssystem externe Kapitalgeber vor einer Enteignung ihrer überlassenen Kapitalbeträge durch die Kapitalnehmer schützt. Rechtssysteme mit ausgeprägtem Investorenschutz ermöglichen einen höheren Entwicklungsstand des Finanzsektors, der sich als wachstumsfördernd erweist.

„Institutions matter!" und wirken auch über den Umweg einer verbesserten finanziellen Entwicklung auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft.

Allerdings ist bei dieser Zusammenstellung der Ergebnisse zu beachten, dass die präsentierten empirischen Analysen noch einige Unzulänglichkeiten aufweisen: Unbefriedigend ist erstens die Auswahl und Konstruktion der Indikatoren finanzieller Entwicklung, die zwischen nationalen Finanzsystemen bestehende Unterschiede bei der Ausgestaltung von Finanzierungsinstrumenten kaum erfassen können. Unbefriedigend ist zweitens die vom „law and finance view" vorgenommene Quantifizierung qualitativer Kriterien der Rechtsordnung, die zu guten Teilen durch Dummy-Variablen erfolgt, so dass ein Land ein Kriterium entweder erfüllt oder nicht und damit zwangsweise Ungenauigkeiten in die Analyse eingehen.

Trotz dieser Einwände stellt sich abschließend die Frage, auf welchem Wege in Ländern mit bislang unbefriedigendem Investorenschutz eine verbesserte Situation erreicht werden kann. Zwei Bündel von Reformmaßnahmen stehen zur Disposition, die von *La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny* (2000, S. 20 ff.) als „legal convergence" und „functional convergence" bezeichnet werden: Legale Konvergenz bedeutet die Übernahme von in anderen Ländern erfolgreichen Regeln zum Schutz der Rechte von Aktionären und Kreditgebern durch den nationalen Gesetzgeber. Dies bedeutete in vielen Ländern eine umfangreiche Reform ihrer Wirtschaftsgesetzgebung, der aber erhebliche Widerstände entgegenstehen dürften: Widerstand leisten dürften die bisherigen „Unternehmensinsider", wie Management oder Großaktionäre, deren Position gegenüber Minderheitsaktionären und Kreditgebern durch verbesserte Regeln zum Aktionärs- und Kreditgeberschutz ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schlechtert wird. Widerstand kommen könnte auch von der Exekutive in einer Volkswirtschaft, weil infolge verbesserter Regeln zum Schutz externer Investoren Kontrollbefugnisse von den Regulierungsbehörden auf die Gerichte übergehen könnten.

Deshalb liegt die kurzfristig vielleicht erfolgreichere Reformalternative in einer funktionalen Konvergenz als Folge eines verstärkten institutionellen Wettbewerbs um mobiles Kapital. Ein intensiv werdender internationaler Kapitalverkehr erhöht den Druck im Inland, Regeln zum Schutz ausländischer Kapitalgeber einzuführen und verbessert auf diese Weise auch den Schutz inländischer Investoren. Verschiedene Mechanismen, wie dieser Wettbewerbsdruck wirkt, sind vorstellbar (*La Porta* et al. 2000, S. 23): Ein ausländisches Unternehmen erwirbt ein inländisches Unternehmen, dessen Management die im Ausland geltenden Regeln zum Aktionärs- und Kreditgeberschutz beachten muss. Die Anteile eines inländischen Unternehmens werden an einer ausländischen Börse gehandelt, die strengere Publizitäts- und Schutzregeln vorschreibt. Ein inländisches Unternehmen legt in seinem Gründungsvertrag striktere Regeln fest, deren Einhaltung von den nationalen Gerichten überwacht wird, um ausländische Kapitalgeber anziehen zu können.

Literatur

Bagehot, Walter (1873): Lombard Street, reprint, Homewood, Ill. 1962.

Barro, Robert J. / *Sala-i-Martin,* Xavier (1995): Economic Growth, New York.

Beck, Thorsten / *Demirgüç-Kunt,* Asli / *Levine,* Ross (2002): Law, Endowment, and Finance, NBER Working Paper 9089, Cambridge / Mass. August.

Beck, Thorsten / *Levine,* Ross (2002): Industry Growth and Capital Allocation: Does Having a Market- or Bank-based System Matter?, in: Journal of Financial Economics, Vol. 64, S. 147 – 180.

Beck, Thorsten / *Levine,* Ross / *Loayza,* Norman (2000): Finance and Sources of Growth, in: Journal of Financial Economics, Vol. 58, S. 261 – 300.

Bencinvenga, Valerie R. / *Smith,* Gregor W. (1991): Financial Intermediation and Endogenous Growth, in: The Review of Economic Studies, Vol. 58, S. 195 – 209.

Demirgüç-Kunt, Asli / *Levine,* Ross (2001): Bank-based and Market-based Financial Systems: A Cross-country Comparison, in: Asli Demirgüç-Kunt / Ross Levine, eds., Financial Structure and Economic Growth: Cross-country Comparisons of Banks, Markets, and Development, Cambridge / Mass., S. 81 – 140.

Demirgüç-Kunt, Asli / *Maksimovic,* Vojislav (1998): Law, Finance, and Firm Growth, in: Journal of Finance, Vol. 53, S. 2107 – 2137.

Devereux, Michael B. / *Smith,* Gregor W. (1994): International Risk Sharing and Economic Growth, in: International Economic Review, Vol. 35, S. 535 – 550.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diamond, Douglas W. (1984): Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: Review of Economic Studies, Vol. 51, S. 393 – 414.

Edison, Hali J. / *Levine,* Ross / *Ricci,* Luca / *Sløk,* Torsten (2002): International Financial Integration and Economic Growth, in: Journal of International Money and Finance, Vol. 21, S. 749 – 778.

Grossman, Sandfort J. / *Hart,* Oliver (1980): Takeover Bids, the Free-Rider Problem, and the Theory of Corporation, in: Bell Journal of Economics, Vol. 11, S. 42 – 64.

Hicks, John R. (1969): A Theory of Economic History, Oxford.

Jappelli, Tullio / *Pagano,* Marco (1994): Saving, Growth, and Liquidity Constraints, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 109, S. 83 – 109.

King, Robert G. / *Levine,* Ross (1993): Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 32, S. 513 – 542.

La Porta, Rafael / *Lopez-de-Silanes,* Florencio / *Shleifer,* Andrei (2002): Government Ownership of Banks, in: Journal of Finance, Vol. 57, S. 265 – 301.

La Porta, Rafael / *Lopez-de-Silanes,* Florencio / *Shleifer,* Andrei / *Vishny,* Robert W. (1997): Legal Determinants of External Finance, in: Journal of Finance, Vol. 52, S. 1131 – 1150.

– (1998): Law and Finance, in: Journal of Political Economy, Vol. 106, S. 1113 – 1155.

– (2000): Investor Protection and Corporate Governance, in: Journal of Financial Economics, Vol. 58, S. 3 – 27.

Levhari, D. / *Srinivasan,* T. N. (1969): Optimal Savings under Uncertainty, in: Review of Economic Studies, Vol. 36, S. 153 – 163.

Levine, Ross (1991): Stock Markets, Growth, and Tax Policy, in: The Journal of Finance, Vol. 46, S. 1445 – 1465.

– (1997): Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, in: Journal of Economic Literature, Vol. 35, S. 688 – 726.

– (1999): Law, Finance, and Economic Growth, in: Journal of Financial Intermediation, Vol. 8, S. 8 – 35.

Levine, Ross / *Loayza,* Norman / *Beck,* Thorsten (2000): Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 46, S. 31 – 77.

Levine, Ross / Zervos, Sara (1998): Stock Markets, Banks, and Economic Growth, in: American Economic Review, Vol. 88, Papers & Proceedings, S. 537 – 558.

Lucas, Robert A. (1988): On the Mechanics of Economic Development, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 22, S. 3 – 42.

Neusser, Klaus / *Kugler,* Maurice (1998): Manufacturing Growth and Financial Development: Evidence from OECD Countries, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 80, S. 638 – 646.

Pagano, Marco (1993): Financial Markets and Growth: An Overview, in: European Economic Review, Vol. 37, S. 613 – 622.

Rajan, Raghuram G. (1992): Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's Length Debt, in: Journal of Finance, Vol. 54, S. 310 – 340.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rajan, Raghuram G. / *Zingales,* Luigi (1998): Financial Dependence and Growth, in: American Economic Review, Vol. 88, Papers & Proceedings, S. 559 – 586.

Rebelo, Sergio (1991): Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, Vol. 99, S. 500 – 521.

Robinson, Joan (1952): The Generalization of the General Theory, in: The Rate of Interest and Other Essays, London, S. 67 – 142.

Roubini, Nouriel / *Sala-i-Martin,* Xavier (1992): Financial Repression and Economic Growth, in: Journal of Development Economics, Vol. 39, S. 5 – 30.

Rousseau, Peter L. / *Wachtel,* Paul (1998): Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrial Countries, in: Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 30, S. 657 – 678.

Schumpeter, Josef Alois (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 7. A., unveränderter Nachdruck der 1934 erschienenen 4. A., Berlin 1987.

Shleifer, Andrei / *Vishny,* Robert W. (1997): A Survey of Corporate Governance, in: Journal of Finance, Vol. 52, S. 737 – 783.

Stiglitz, Joseph E. (1985): Credit Markets and the Control of Capital, in: Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 17, S. 133 – 152.

Vollmer, Uwe (1997): Der wirtschaftliche Entwicklungsbeitrag der Geld- und Währungssysteme, in: Spiridon Paraskewopoulos (Hg.), Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Entwicklung, Stuttgart, S. 157 – 179.

Weinstein, David E. / *Yafeh,* Yishay (1995): On the Costs of a Bank-Centered Financial System: Evidence from the Changing Main Bank Relations in Japan, in: Journal of Finance, Vol. 53, S. 635 – 672.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der institutionelle Wandel der Finanzintermediation in der VR China

Von *Margot Schüller,* Hamburg*

In Transformationsländern spielt die Qualität der Finanzintermediation für das Wirtschaftswachstum eine wichtige Rolle, wie zahlreiche empirische Hinweise belegen. Die meisten Transformationsländer leiteten zwar Reformen des Finanzsystems ein, doch sah sich die Finanzintermediation aufgrund historischer Erblasten mit vielfältigen Problemen konfrontiert, die sich negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirkten. Hierzu zählten ein mangelnder Wettbewerb im Finanzsektor durch die Dominanz staatlicher Banken, ein hohes Volumen notleidender Kredite aufgrund weicher Budgetbeschränkungen der Unternehmen und Banken, verzerrte Kreditallokation mit Diskriminierung von privaten Unternehmensneugründungen, und Banken, die ihre Funktionen als Finanzintermediäre nur unzureichend erfüllen konnten, insbesondere die Informationsfunktion und die Überwachung der Unternehmen.[1]

Obwohl die Finanzintermediation in der VR China durch ähnliche Probleme gekennzeichnet ist, weist China jedoch im Gegensatz zu den Transformationsländern in Osteuropa und den GUS-Staaten ein anhaltend hohes Wirtschaftswachstum auf. Offizielle Statistiken zeigen für die erste Hälfte der 90er Jahre ein Wachstumstempo von 12 Prozent und für die zweite Hälfte von rd. acht Prozent. Im Gegensatz zu den übrigen Transformationsländern war das Wirtschaftswachstum in China wesentlich höher, und es gab keine starken Wachstumseinbrüche.[2] Dass China trotz ähnlicher Mängel in der Finanzintermediation ein hohes Wirtschaftswachstum erreichen konnte, wird in diesem Beitrag vor allem auf die besondere Transformationsstrategie im Finanzsektor und auf die Herausbildung spezieller Institutionen wie dem *anonymous banking* und informeller Kapitalmärkte zurückgeführt.[3]

---

* Für Hinweise und Anregungen danke ich meinem Korreferenten, Herrn Jürgen Backhaus, sowie den Teilnehmern der Sitzung des Ausschusses für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik. Alle verbleibenden Fehler und Auslassungen gehen selbstverständlich zu meinen Lasten.

[1] Zu Untersuchungen der Finanzintermediation in verschiedenen Transformationsländern siehe *Schwiete* (1998), *Roland* (2000, S. 319–322) und *Vincentz* (2002), zu Ungarn *Bonin* und *Schaffer* (1995), zu China im Vergleich zu anderen Transformationsländern *Gao* und *Schaffer* (1998), zu Russland *Johnson* et al (2002) sowie *Müller* (1995) und *Weber* (1997).

[2] Zur Wachstumsentwicklung der Transformationsländer siehe beispielsweise die Untersuchungen von Havrlyshyn und Roland in der Sammlung der IMF Staff Papers (2001). Zum Wirtschaftswachstum in China siehe *China Statistical Yearbook,* verschiedene Jahrgänge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Zusammenhang zwischen Finanzsystem und Wirtschaftswachstum wird zwar kontrovers diskutiert, doch weisen die meisten Untersuchungen auf den positiven Einfluss einer verbesserten Finanzintermediation auf den Wachstumsprozess hin.[4] Neuere Analysen machen deutlich, dass nicht die Struktur des Finanzsystems per se die entscheidende Einflussvariable ist, also nicht, ob Banken oder Kapitalmärkte den Finanzsektor dominieren. Internationale Vergleiche zeigen vielmehr die zentrale Bedeutung gesetzlicher Reformen und Regulierungsmaßnahmen für die Funktionsweise von Märkten und Banken.[5] Damit rückt die institutionelle Ausgestaltung der Finanzintermediation in den Blickpunkt der Betrachtung.

Der Beitrag untersucht das Verhalten der relevanten Akteure des Finanzsystems, insbesondere der Banken sowie der Zentralregierung und der lokalen Regierungsebenen, die über Eigentumsrechte an Staatsunternehmen verfügen (regionale Prinzipale). Die Akteure verfolgen ihre eigenen Interessen und versuchen, ihre Handlungsspielräume auszuweiten und die institutionellen Regeln zu verändern. Aus der wechselseitigen Beeinflussung von Akteuren und Spielregeln wird der institutionelle Wandel der chinesischen Finanzintermediation erklärt. Zunächst wird im Abschnitt B. die historische Ausgangslage der Finanzintermediation in China vor Beginn des Reformprozesses untersucht. Der Rückblick auf die Ausgangssituation der Finanzintermediation ist erforderlich, da diese eine Beschränkung für die späteren institutionellen Wahlmöglichkeiten bildete (Pfadabhängigkeit). Im Mittelpunkt der Analyse steht im Abschnitt C. die Rolle der regionalen Prinzipale für die Diversifikation des Finanzsystems unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen einer graduellen und zweigleisigen Reformstrategie. Die Strategie zur Reform des Finanzsystems und der Einfluss der regionalen Prinzipale sind Besonderheiten, die in anderen Transformationsländern in diesem Umfang nicht auftreten. Der anschließende Abschnitt D. analysiert die Gründe für den Wandel vom Universal- zum Trennbankensystem. Im Zentrum der Untersuchung stehen wiederum die Finanzintermediäre und regionalen Prinzipale, die zentralstaatliche Überwachungsdefizite in ihrem Interesse nutzten und damit eine krisenhafte Destabilisierung der Banken auslösten. Im Abschnitt E. wird untersucht, in welchem Maße sich Finanzintermediäre und Lokalregierungen an veränderte gesetzliche und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen angepasst haben. Gezeigt wird, dass die Veränderung des rechtlichen Rahmens (Bankengesetz) nur unzureichend das Verhalten der Akteure beeinflusste und bedingt durch Unsicherheit auf eine administrative Kontrolle der Kreditvergabe zurückgegriffen wurde. Der Abschnitt F. liefert eine Erklä-

---

[3] Einen großen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum hatte auch die außenwirtschaftliche Öffnungspolitik mit ihrer Ansiedlung von Unternehmen mit Auslandskapital, die entscheidend zum Transfer von Kapital und *Know-how* beitrugen.

[4] Siehe hierzu ebenfalls den Artikel „Finanzintermediation und wirtschaftliche Entwicklung" von Uwe Vollmer in diesem Sammelband, der u. a. auch die Einflusskanäle des Finanzsektors auf das Wirtschaftswachstum untersucht.

[5] Zu diesem Fazit kommen *Demirgüç-Kunt* und *Levine* (2001, S. 12) auf der Basis vergleichender Länderstudien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung, warum die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Privatunternehmen seit Reformbeginn so schnell gestiegen ist, obwohl sie bei der Vergabe von Bankenkrediten extrem diskriminiert wurden. Im Mittelpunkt der Untersuchung in diesem Abschnitt steht die Rolle der Institutionen des „anonymous banking" und informeller Kapitalmärkte für das private Spar- und Investitionsverhalten, die von ungleich größerer Bedeutung in China als in anderen Transformationsländern waren. Die Schlussbetrachtung im Abschnitt G. fasst die wichtigsten Ergebnisse zusammen und bietet einen kurzen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung. Bevor die historische Ausgangslage der Finanzintermediation analysiert wird, soll im nunmehr folgenden Abschnitt A. zunächst der Zusammenhang zwischen Finanzintermediation und Neuer Institutionenökonomik betrachtet werden.

A. Finanzintermediation und Neue Institutionenökonomik

Unter Finanzintermediation wird die Vermittlung von Finanzbeziehungen zwischen Kapitalanbietern und -nachfragern verstanden. Die Vermittlung erfolgt durch Finanzintermediäre, die Schlüsselfunktionen wie Abwicklung des Zahlungsverkehrs, Mobilisierung von Ersparnissen, Allokation von Krediten und Überwachung von Kreditnehmern erfüllen. Durch Bewertung von Investitionen und Überwachung der Aktivitäten der Kreditnehmer lösen Finanzintermediäre Informationsprobleme und erhöhen die Effizienz der Ressourcennutzung.[6] In allen Finanzsystemen kommt Banken eine zentrale Bedeutung zu.[7] Die besondere Rolle der Banken bei der Finanzintermediation ergibt sich für *Schwiete* (1998, S. 89–90) nicht nur aus den Vorteilen der Banken bei der Informationserzeugung und Unternehmenskontrolle, sondern auch aufgrund der Verwendung ihrer Einlagen als Zahlungsmittel. Innerhalb des Finanzsystems als Gesamtheit der Finanzinstitutionen treten neben Banken und Börsen private Haushalte, Unternehmen und der Staat. Sie fragen nicht nur Finanzdienstleistungen nach, sondern erzeugen sie auch.

Der funktionale Ansatz verbindet die Untersuchung von Funktionen des Finanzsystems mit der institutionenökonomischen Perspektive, bei der bestimmte Finanzinstitutionen wie Banken und Börsen im Mittelpunkt der Analyse stehen.[8] Der funktionale Ansatz zur Analyse von Finanzsystemen basiert *Merton* (1990, S. 263) zufolge auf folgender Überlegung: „The core function of the financial system is to facilitate the allocation and deployment of economic resources, both spatially and across time, in an uncertain environment." Zu den Grundfunktionen von Finanz-

---

[6] *World Bank* (2002, S. 75). Die Weltbank verweist in ihren Ausführungen auf Levine (1997) sowie *Merton* und *Bodie* (1995), die Vertreter des funktionalen Ansatzes der Finanzintermediation sind.

[7] Zu anderen Finanzintermediären siehe *Polster* (2001, S. 47 ff.).

[8] Siehe hierzu die ausführliche Diskussion in *Polster* (2001, S. 54–68).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

systemen, die in allen Ökonomien im Wesentlichen dieselben sind, zählen Transfer-, Informations-, Zahlungssystem-, Risikoallokationsfunktion etc. Die institutionellen Arrangements, mit deren Hilfe diese Funktionen ausgeführt werden, weichen dagegen aufgrund von Unterschieden wie Größe, Komplexität, Technologie, politische und kulturelle Unterschiede sowie historischer Hintergrund in den einzelnen Volkswirtschaften erheblich voneinander ab. Um den Wandel der Institutionen des Finanzsystems zu erfassen, kann der funktionale Ansatz herangezogen werden. So ermöglicht die Untersuchung der von bestimmten Institutionen wahrgenommenen Funktionen im Zeitverlauf Aussagen über die Veränderung der Institutionen.[9] *Stillhart* (2002, S. 107) weist darauf hin, dass mit Hilfe des funktionalen Ansatzes verschiedene Analyseebenen berücksichtigt werden können, nämlich die des Finanzsystems, einer einzelnen Institution, einer bestimmten Aktivität oder eines bestimmten Produktes.

Um den institutionellen Wandel in Transformationsländern untersuchen zu können, eignet sich vor allem die Neue Institutionenökonomik (NIÖ) als Analyseinstrument. So stellt sich die Transformation der Wirtschaftsordnung – und damit auch die Ordnung des Finanzsektors – als ein evolutionärer Prozess dar, bei dem sich die Regeln und Organisationen bzw. Institutionen verändern.[10] Einige zentrale Aussagen der NIÖ dienen im Folgenden als Untersuchungsrahmen. So wird davon ausgegangen, dass Institutionen allgemein und Finanzinstitutionen im Besonderen für die Wirtschaftsentwicklung in China von zentraler Bedeutung sind.[11] Da positive Transaktionskosten unterstellt werden, sind die neoklassischen Annahmen vollkommener Information und Voraussicht aufgehoben. Die Finanzbeziehungen zwischen Kapitalgebern und –nehmern werden durch Unsicherheit (im Sinne von Prekarität und Plastizität) und Informationsasymmetrien und „moralisches Risiko" bestimmt, die die Finanzintermediäre durch ihre speziellen Funktionen reduzieren können. Institutionen des Finanzsystems bestehen entweder formgebunden (formal) z. B. als Bank- oder Zentralbankgesetze, Kreditbestimmungen etc.. Sie können aber auch formungebunden (informell) sein wie z. B. Ethik, Traditionen etc. Diese formalen und informellen Institutionen wirken als Governancestrukturen bzw. Spielregeln. (Finanz)Institutionen können weiterhin als Organisationen mit den sie benutzenden Individuen verstanden werden, die als Spieler im Wettbewerb zueinander stehen. Als Organisationen verfolgen sie eigene Interessen und versuchen, ihren Handlungsspielraum auszuweiten und damit die Regeln zu verändern. Aus der wechselseitigen Beeinflussung von Spielregeln und Spielern kann der institutionelle Wandel der chinesischen Finanzintermediation erklärt werden.[12]

---

9 Siehe hierzu den Verweis von *Polster* (2000, S. 66) auf Douglas North.

10 Ein Überblick über verschiedene Studien zur Transformation von Wirtschaftssystemen, die auf dem institutionenökonomischen Ansatz basieren, findet sich bei *Feldmann* (1999, S. 183 – 220).

11 Zur Kernaussage der NIÖ „institutions matter" siehe *North* (1987), S. 419.

12 Siehe hierzu *Polster* (2001, S. 18; 20 ff.; 367); *Richter* und *Furobotn* (1999, S. 513 und 518).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Historische Ausgangsbedingungen der Finanzsystemtransformation in China

Weiche Budgetbeschränkungen der Staatsunternehmen, die institutionelle Schwäche der Banken gegenüber den Lokalregierungen und die Beschränkung der Finanzintermediation auf wenige Funktionen charakterisierten die Ausgangsbedingungen vor Beginn der Finanzsystemtransformation. Während diese Rahmenbedingungen auch in anderen sozialistischen Länder angetroffen werden konnten, sind das „anonymous banking" sowie die Bedeutung der regionalen Prinzipale Sondererscheinungen, die mit dem Beginn der Transformation eine wichtige Rolle spielten.

Bis Anfang der 80er Jahre sollte das chinesische Finanzsystem nur wenige Grundfunktionen wie Zahlungsverkehr und Mobilisierung von Ersparnissen erfüllen. Sonstige in marktwirtschaftlichen Systemen übliche Aufgaben wurden nicht bzw. nur eingeschränkt wahrgenommen. So überwachten die Banken die Kapitalnehmer nicht im Interesse der Anleger. Es wurde von ihnen nicht erwartet, dass sie Einfluss auf die effiziente Verwendung der Mittel in den Unternehmen ausübten. Die Finanzintermediation wies damit ähnliche Schwächen wie in anderen sozialistischen Systemen auf,[13] insbesondere hinsichtlich der Disziplinierung der Kapitalnehmer und Erzeugung von Informationen. Da der Finanzsektor entsprechend der sozialistischen Ideologie als unproduktiv galt, waren Investitionen in Sach- und Humankapital der Banken unzureichend. Zwar waren Unternehmen einzelnen Banken zugeordnet und zwischen Banken und Unternehmen dominierten langfristige Beziehungen, die die Informationsasymmetrie hätte reduzieren können. Für die Banken gab es jedoch keinen Anreiz, eine sorgfältige Kreditwürdigkeitsprüfung durchzuführen, da Kreditverträge nicht einklagbar waren und die Banken keine Sanktionsmittel gegenüber Schuldnern besaßen. Unter den Bedingungen staatlichen Eigentums besaßen die Staatsunternehmen, die wichtigsten Kunden der staatseigenen Banken, eine Überlebensgarantie. Sie wiesen die von *Kornai* (1986, S. 5) beschriebenen weichen Budgetbeschränkungen[14] auf, denn Insolvenz wurde nicht durch Konkurs sanktioniert. Auch Verlustunternehmen erhielten neue Kredite bzw. konnten bestehende in ihrer Laufzeit verlängern. Da staatseigene Banken ebenfalls nicht Konkurs gehen konnten, hatten sie kein Risiko bei der Kreditvergabe und besaßen keinen Anreiz, überfällige Kredite abzubauen.

---

[13] Siehe auch die Zusammenfassung der Defizite in sozialistischen Finanzsystemen in *Schwiete* (1998, S. 193 – 198).

[14] *Herrmann-Pillath* (1991, S. 457 – 459) weist auf die Argumentation von Granick hin, der nur für die Unternehmen der Zentralregierung weiche Budgetbeschränkungen unterstellt, nicht jedoch für die Unternehmen, die durch nachgeordnete staatliche Eigentümer (Prinzipale) kontrolliert werden. Herrmann-Pillath zufolge gilt diese Einschränkung nur bis Mitte der 80er Jahre, da in den Folgejahren aufgrund der wachsenden Bedeutung des regionalen Korporatismus in der Geldordnung weiche Budgetbeschränkungen wieder auf allen Ebenen stärker verbreitet waren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein weiteres charakteristisches Merkmal der Finanzintermediation war die dominante Rolle der regionalen Prinzipale im chinesischen Wirtschaftssystem. Dies sind nach *Granick* (1990, S. 20–24) Lokalregierungen auf Provinz-, Stadt-, Bezirks- und Kreisebene, die Eigentumsrechte an Unternehmen besitzen. Um die Expansion „ihrer" Unternehmen zu fördern und ihr Überleben zu sichern, übten *Herrmann-Pillath* (1991, S. 455) zufolge die unabhängig voneinander entscheidenden regionalen Prinzipale Einfluss auf die Finanzierung aus, und zwar durch Zuweisungen aus den lokalen Haushalten und Kreditzuweisungen.[15] Die herausragende Position der regionalen Prinzipale war nach *Bowles* und *White* (1993, S. 61) durch die institutionelle Schwäche der chinesischen Finanzintermediation bedingt. So bestand nur ein Monobanksystem, und die 1948 gegründete People's Bank of China (PBC) übte sowohl Zentralbank- als auch Geschäftsbankfunktionen aus. Im Gegensatz zur sowjetischen Zentralbank war die PBC jedoch über längere Zeit eine separate Organisation und nicht Teil des Finanzministeriums gewesen. *Byrd* (1983, S. 10) weist darauf hin, dass die regionalen PBC-Niederlassungen einer dualen Führung unterstanden, d. h. einer Kontrolle durch die Zentrale der PBC in Beijing einerseits und durch das Parteikomitee der Provinz andererseits. Die PBC war auf der vertikalen Ebene parallel zur staatlichen Verwaltungsstruktur organisiert, wobei jede Niederlassung direkt der übergeordneten Ebene verantwortlich war.

Alle Unternehmen, Regierungseinheiten und Genossenschaften mussten bei der PBC ihre Konten halten und über sie abrechnen; auch private Anleger hatten dort ihre Sparkonten. 1957 verfügte die PBC über ein Netz von rd. 20.000 Niederlassungen und kontrollierte über 100.000 ländliche Kreditgenossenschaften.[16] Bis Anfang der 80er Jahre hielt die PBC ihr umfangreiches Zweigstellennetz aufrecht, das *Byrd* (1983, S. 10) zufolge im Jahre 1979 noch 15.000 Niederlassungen einschließlich 29 Provinzbranchen umfasste. Innerhalb der PBC operierten zwei spezialisierte Banken, und zwar die Bank of China (BOC), zuständig für die Abwicklung des Außenhandels und von Devisentransaktionen, sowie die People's Construction Bank of China (PCBC), zuständig für die Zuweisung von Anlageinvestitionen aus den Haushalten an die Staatsunternehmen. Aufgrund dieser Funktion bezeichneten *Bowles* und *White* (1993, S. 58) die PCBC nicht als Bank, sondern als „fiscal agent." Während des „Großen Sprungs nach vorn" Ende der 1950er Jahre und in der Kulturrevolution (1966–1976) wurde die PBC dem Finanzministerium untergeordnet, das stärker fiskalische Belange und weniger Bankprinzipien in seiner Politik betonte. Insbesondere während des „Großen Sprungs nach vorn" war die PBC *Hsiao* (1971, S. 77) zufolge ein „...unlimited supplier of monetary capital." Unternehmen, Lokalregierungen und ländliche Volkskommunen bedrängten die PBC nicht nur Umlaufkredite, sondern auch Anlagekapital bereit zu stellen. Auf der lokalen Ebene waren die Banken kaum in der Lage, Kredite zu verwei-

[15] Nach *Herrmann-Pillath* (1991, S. 299) hatten die regionalen Prinzipale analog zur Rolle des Staatsrates das Recht, den lokalen Kreditplan zu genehmigen.

[16] Siehe dazu *Bowles* und *White* (1993, S. 55).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gern, so dass *Byrd* (1983, S. 37) sie deshalb auch als „treasuries for local governments" bezeichnete.

Im Rahmen der eingeschränkten Funktionen der Finanzintermediation und unter dem Einfluss der regionalen Prinzipale bestanden starke Anreize für die Bankangestellten, Risikokredite zu genehmigen. *Byrd* (1983, S. 12) führt dies Verhalten der Bankangestellten auf den Einfluss der regionalen Prinzipale bei der Einstellung und Beförderung des Bankpersonals zurück. *Herrmann-Pillath* (1991, S. 300) weist auf die indirekte persönliche Abhängigkeit der Bankvertreter von lokalen Regierungen und Parteikomitees hin, die sich auf die Kreditvergabe auswirkte. So resultierte aus der lokalen Kontrolle der Nomenklatura ein Machtverhältnis zwischen lokalen Parteikadern und Bankangestellten, die Anweisungen zur Finanzierung von Investitionsprojekten von den Kadern erhielten. Auch waren die Bankkader anfällig für Bestechungen, die zu Regelverletzungen führten.[17]

Von diesen Charakteristiken der Finanzintermediation, die weitgehend auch auf andere sozialistische Wirtschaften zutreffen, hob sich die Institution des „anonymous banking" ab. *Bai* et al. (1999) verstehen hierunter die Verbindung von Bargeldtransaktionen mit der anonymen Haltung von Spareinlagen bei den Banken. Der Umfang der Bargeldtransaktionen war sehr beschränkt, und die Restriktionen über die Bargeldhaltung wurden erst im Reformverlauf gelockert. Anonyme Sparkonten bei Banken gab es jedoch bereits seit 1956; erst Anfang des Jahres 2000 wurden sie offiziell abgeschafft. Um Anreize zum Sparen für private Haushalte zu setzen, hatte die Regierung auf der Basis der Prinzipien „Freiwilligkeit der Einlagen, freie Abhebung, Verzinsung und Vertraulichkeit" die Einrichtung von anonymen Sparkonten zugelassen. *Bai* et al. (1999) interpretieren diese Entscheidung als Selbstbeschränkung des Staates, der den Zwang zur Informationsoffenlegung privater wirtschaftlicher Aktivitäten reduziert. Die Möglichkeit, anonyme Sparkonten zu halten, war vor der Reform aufgrund der relativ niedrigen Einkommen und der damit verbundenen niedrigen Spareinlagen von untergeordneter Bedeutung. Mit der Zulassung privatwirtschaftlicher Initiativen und eines privaten Sektors ab Anfang der 80er erhielten diese Institutionen jedoch eine wichtige Bedeutung für das Wirtschaftswachstum.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Banken von den Lokalregierungen weitgehend als „Zweithaushalt" benutzt wurden, um Investitionsprojekte zu finanzieren. Der Einfluss der regionalen Prinzipale verstärkte die Tendenz der Banken, Risikokredite zu vergeben. Dagegen bot die Institution des „anonymous banking" einen Schutz der Sparer gegen den willkürlichen Zugriff des Staates auf private Bankeinlagen. Beide Faktoren spielten in der Reformperiode für die Finanzintermediation eine zentrale Rolle. Wie andere Transformationsländer begann China die Reform mit einer Rückkehr zum zweistufigen Banksystem und der orga-

[17] *Herrmann-Pillath* (1991, S. 301) bezieht sich hier auf Untersuchungen in chinesischen Zeitschriften der Jahre 1985 – 1987.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nisatorischen Auffächerung des Finanzsektors. Auf diese Entwicklung übten allerdings wiederum die regionalen Prinzipale einen entscheidenden Einfluss aus.

C. Diversifikation des Finanzsystems unter dem Einfluss regionaler Prinzipale

Regionale Prinzipale hatten auch nach Beginn der Reform ein starkes Interesse, die Kontrolle über die lokalen Banken aufrechtzuerhalten und gründeten direkt oder indirekt eigene Banken und Nichtbanken-Finanzintermediäre (NBFI), vor allem Treuhand- und Investmentgesellschaften (TIG) sowie Leasing- und Wertpapiergesellschaften. Die Fähigkeit, das Bankensystem zu kontrollieren und durch den Aufbau lokaler Banken und NBFI eigene Finanzmittel zur Verfügung zu haben, entschied über die lokale Wirtschaftsentwicklung und damit über den politischen Aufstieg der Funktionäre. Die herausragende Rolle der regionalen Prinzipale bei der institutionellen Diversifikation des Finanzsystems wurde durch die Besonderheiten der chinesischen Reformstrategie begünstigt.

Im Gegensatz zu den meisten Transformationsländern verfolgte China eine graduelle und zweigleisige Strategie, die eine Dezentralisierung von Entscheidungs- und Verfügungsrechten, lokale Experimente und ein Nebeneinander von Markt und Plan in nahezu allen Bereichen wie Unternehmensreform, Preispolitik, Regionalpolitik, Außenhandel und Währungspolitik einschloss.[18] Im Finanzsektor stand nicht die Privatisierung der Banken oder die Öffnung für ausländische Finanzinstitute im Mittelpunkt der Reformstrategie, sondern die Mobilisierung der Sparguthaben und eine verbesserte Kreditversorgung. Diese Ziele sollten durch eine organisatorische Diversifizierung und begrenzte Liberalisierung mit Einführung bestimmter Wettbewerbselemente erreicht werden.

Die Diversifizierung im Finanzsektor begann wie in anderen Transformationsländern mit dem Aufbau eines zweistufigen Banksystems. Die Trennung der Geschäftsbankenfunktionen der PBC von ihren geldpolitischen Funktionen als Zentralbank war bis 1984 abgeschlossen, und auf der Basis der vom Staatsrat festgesetzten Reformziele erfolgte eine sektorale und funktionale Aufgabenteilung der neuen Geschäftsbanken.[19] Die meisten Finanzierungsgeschäfte der PBC wurden von der PCBC übernommen, die dem Bausektor Kredite gewährte, sowie von der BOC, die auf Devisengeschäfte spezialisiert war. Dem Ziel, die Agrarreform durch einen geeigneten kreditpolitischen Rahmen zu unterstützen, diente der Aufbau der Agricultural Bank of China (ABC) im Jahre 1983.[20] Sie übernahm die Schlüssel-

[18] Zur Diskussion dieses Ansatzes siehe beispielsweise *Rawski* (1999, S. 139 – 156) und *Woo* (1999, S. 115 – 137).

[19] Siehe hierzu „Entscheidung des Staatrates über die Ausübung der Befugnisse der Zentralbank durch die Chinesische Volksbank" vom 17. 9. 1983, zitiert in *Li* (1996). *Leung* und *Mok* (2000, S. 44) weisen auf die „Rule for the Management of Credit Funds" hin, die Anfang Oktober 1984 von der PBC veröffentlicht wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rolle für Bankgeschäfte im ländlichen Sektor und die Überwachung von rd. 60.000 ländlichen Kreditgenossenschaften. Die 1984 gegründete Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) sollte eine geeignete Kreditversorgung der städtischen Unternehmen gewährleisten; sie übernahm von der PBC außerdem das Depositen- und Spargeschäft.[21] In Ergänzung zu den vier großen staatseigenen Banken mit Spezialbankfunktion (PCBC bzw. später in China Construction Bank (CCB) umbenannt, BOC, ABC und ICBC, im Folgenden die „vier Großen" genannt) wurden ab Mitte der 80er Jahre zusätzliche Banken und NBFI zugelassen, die den Wettbewerb beleben sollten.

Zu den ersten regionalen Banken, die von Lokalregierungen gegründet wurden, zählen die Guangdong Development Bank, die Shenzhen Development Bank und die Fujian Industrial Bank, die sich alle in Südchina bzw. in den Sonderwirtschaftszonen befinden. Die Lokalregierungen haben *Xu* (1998, S. 27) zufolge die Eigentumsrechte an diesen Banken bzw. kontrollieren sie. In den Folgejahren wurden die Pudong Development Bank in Shanghai sowie die Hainan Development Bank gegründet; die letztgenannte musste 1998 wegen Zahlungsschwierigkeiten in Konkurs gehen. Auch eine Reihe von staatlichen Unternehmenskonglomeraten errichteten eigene Banken. Hierzu gehörten u. a. die CITIC Industrial Bank (im Eigentum der China International Trust and Investment Corp. bzw. CITIC), die China Merchants Bank (China Merchants Holdings Co. Ltd.), die Hua Xia Bank (ursprünglich im Eigentum von Capital Steel Corp.), die Everbright Bank (Everbright Group) und die Minsheng Bank als erste private Aktienbank (1995).[22] Um neue Finanzierungsquellen zu erschließen, wurden die Banken ermutigt, Abteilungen für Treuhand- und Investmentgeschäfte zu gründen. Diese Abteilungen waren in der Lage, die restriktiven Vorgaben des Kreditplans und staatlich fixierter Zinssätze zu umgehen und Geschäfte abzuwickeln, die den Banken verboten waren. *Kumar* et al. (1997, S. 1 – 2) zufolge erhielten diese Abteilungen in späteren Jahren ihre rechtliche Selbständigkeit als Treuhand- und Investmentgesellschaften (TIG), wobei die Mutterbank nach wie vor eine wichtige direkte oder indirekte Finanzierungsquelle blieb. Auf die neu gegründeten TIG, die städtischen Kreditgenossenschaften, Finanz- und Leasinggesellschaften sowie die o.g. neuen „nichtstaatlichen" Banken[23] entfielen im Jahre 1995 insgesamt rd. 11 Prozent der Kredite aller Finanzinstitute; mit 4,5 Prozent war der Anteil der TIG größer als derjenige der neuen „nichtstaatlichen Banken".[24] Trotz dieses

---

20 Zur Entwicklung der öffentlichen Kreditinstitutionen auf dem Lande und in den Städten in dieser Anfangsphase siehe *Herrmann-Pillath* (1991, S. 216 – 228).

21 Siehe hierzu auch *Mehran* et al. (1996, S. 10 – 12).

22 Siehe hierzu auch die Ausführungen von *Pei* (1998, S. 322).

23 Zu den Staatsbanken zählt die PBC (2000, S. 82) die „vier Großen" sowie die später noch näher beschriebenen drei „policy banks", die China Construction Bank, die Bank of Communications, die CITIC Industrial Bank und Postsparinstitute.

24 *Kumer* et al. (1997, S. 6 – 7) geben den Anteil des Bankvermögens der TIG mit 3,5 Prozent im Jahre 1994 an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

relativ niedrigen Anteils am Kreditvolumen war das Verhalten der TIG in den Folgejahren von großer Bedeutung, da sie eine Welle von Instabilitäten im Finanzsystem auslösten.

Lokalregierungen und ihre Organe gründeten ebenfalls direkt TIG, über die sie außerbudgetäre Einnahmen für den Bau von lokalen Prestigeprojekten abwickelten und die für ihre Einlagen eine höhere Verzinsung als die Banken garantierten. *Hu* und *Zhou* (2001) begründen das Interesse der Lokalregierungen, eigene NBFI wie TIG und Wertpapiergesellschaften aufzubauen, damit, dass die Kontrolle über Banken schwieriger geworden war als die Gründung dieser NBFI. Mit der Einrichtung der CITIC durch die Zentralregierung, die diese international orientierte TIG als Fenster für Auslandskredite nutzte, begann eine Vielzahl von Provinz- und Stadtregierungen, ähnliche Finanzinstitute zur Aufnahme von Auslandskrediten aufzubauen. Die Zahl der TIG im Eigentum der Banken nahm ebenfalls rasch zu. Mitte der 90er Jahre besaß beispielsweise die ICBC 69 TIG, davon waren 18 im Teileigentum von ICBC-Niederlassungen, 40 im vollständigen Eigentum von Niederlassungen und eine landesweit agierende TIG. Auch die PCBC wies mit 45 TIG auf Provinzebene und einer nationalen TIG ein beeindruckendes Netz auf.[25]

Zum Problem für die Stabilität des gesamten Finanzsystems wurden die TIG jedoch mit Ausweitung ihrer Aktivitäten auf risikoreiche Finanzierungsgeschäfte, die sie mit Unterstützung ihrer Eigentümer, der Banken und Lokalregierungen, verfolgten. Im Gegensatz zur Praxis in den westlichen Ländern übernahmen die TIG nahezu alle Funktionen von Geschäftsbanken, ohne jedoch in demselben Maße den staatlichen Beschränkungen ausgesetzt zu sein. Sie waren in der Lage, im Vergleich zu den staatseigenen Banken wesentlich höhere Bandbreiten für ihre Einlagenzinsen festzusetzen, sie hielten Aktienanteile an anderen Unternehmen, und ihre Kredite konzentrierten sich immer stärker auf risikobehaftete Kreditgeschäfte im Bausektor und Handel sowie auf Investitionen in verschiedenen TIG-Niederlassungen.[26] Hierfür nutzten sie nach *Kumar* et al. (1997, S. 11 und 15) kurzfristige Kredite, mit denen sie langfristige Projekte im Immobiliensektor und Investitionen für verbundene Wertpapier- und Finanzierungsunternehmen finanzierten. Aufgrund der hohen Gewinnanreize für die Lokalregierungen und Banken weiteten diese die Anzahl der TIG entgegen der Politik der Zentralregierung bis 1988 auf mehr als 1.000 aus. Zwar wurde ihre Zahl in den Folgejahren beschnitten, doch ihre engen Bindungen zu den Banken und Lokalregierungen blieben bestehen.

---

25 Zur detaillierten Beschreibung der TIG siehe *Kumar* et al. (1997, S. 5–69). Auch andere große Staatsbanken wiesen zahlreiche TIG auf. 1986 wurden beispielsweise 83 TIG von der ABC als separate Unternehmen getrennt. Dieselben, S. 10.

26 *Hong* und *Yan* (2000, S. 290) stellen die Funktionen der TIG in westlichen Industrieländern denen in China gegenüber. Nach *Kumar* et al. (1997, S. 15) boten die TIG im Jahre 1994 beispielsweise Einlagenzinsen an, die bis zu 30 Prozent höher als die der Staatsbanken waren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Obwohl der Anteil der TIG an Krediten und Einlagen relativ gering blieb, wurden sie nach *Pei* (1998, S. 329–331) aufgrund ihrer umfangreichen Spekulationsaktivitäten im Immobiliensektor und am Aktienmarkt zum Vorbild für Banken und zum Auslöser des finanziellen Chaos, der Inflation und wirtschaftlichen Überhitzung der Jahre 1992/93. Als Reaktion auf diese Krise beschränkte die Zentralregierung den Handlungsspielraum der TIG auf Treuhandgeschäfte und führte detaillierte Vorgaben für ihr Risikomanagement ein.[27] Ende der 90er Jahre kam es jedoch zu einer erneuten krisenhaften Entwicklung der TIG, die hohe in- und ausländische Kredite aufgenommen hatten. Ausgelöst durch die asiatische Finanzkrise verloren ausländische Kreditgeber auch das Vertrauen in viele dieser TIG, die ihre Schulden nicht bedienen konnten und insolvent wurden. Die Schließung der GITIC (Guangdong International Trust and Investment Company), Chinas zweitgrößte international operierende TIG und Investitionsarm der Provinzregierung Guangdong, bildete den Höhepunkt der TIG-Krise.[28] Seit Anfang 2001 gelten neue gesetzliche Bestimmungen für die TIG, die einen engen Rahmen für die Umstrukturierung der verbleibenden rd. 300 Unternehmen bieten.

Bis Ende 2001 veränderte sich die Struktur des Finanzsystems. Eine große Zahl neuer Banken und NBFI sind entstanden. Ihr Anteil an den Einlagen und Krediten hat zwar zugenommen, liegt aber erst bei rd. 30 Prozent. Nach wie vor spielen die „vier Großen" mit Anteilen von 64 Prozent an den Einlagen und rd. 60 Prozent an den Krediten eine herausragende Rolle. Zusammen mit den *policy banks* dominieren sie nach wie vor den Bankensektor (siehe Tabelle 1).

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die regionalen Prinzipale die institutionelle Diversifikation des Finanzsystems stark beeinflussten. Durch die Gründung eigener Finanzinstitute und die Kontrolle über die lokalen Banken konnten sie ihre Finanzierungskapazitäten beträchtlich verbessern. Dies trug zur Förderung der lokalen Wirtschaftsentwicklung und zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum bei. Die TIG füllten das bestehende Vakuum von Finanzdienstleistungen, nutzten die Regulierungsschwächen aus (*Kumar* et al. (1997, S. 19) und wurden zum Auslöser für Instabilitäten des Finanzsystems. Die regionalen Prinzipale setzten vor allem die TIG als Vehikel ein, um die strikten Auflagen der Staatlichen Planungskommission und der Zentralbank hinsichtlich der Kreditexpansion im formalen Bankensystem zu unterlaufen.

---

27 Hierzu zählten nach *Kumar* et al. (1997, S. 30) u. a. Vorgaben zur Höhe des Eigenkapitals, der Einlagen und Kredite, Investitionen, Rücklagen, Kredite an Aktionäre, Interbank-Kredite, notleidenden Kredite und zur Risikokapitalaufteilung.

28 Die PBC schloss das Unternehmen Anfang Oktober 1998 und führte eine dreimonatige Liquidierung durch. Ergebnis war, dass sich die Vermögenswerte von GITIC auf 21,5 Mrd. RMB beliefen, die gesamten Verbindlichkeiten jedoch auf 36,2 Mrd. RMB, auf ausländische Kreditgeber entfiel die Hälfte der gesamten Verbindlichkeiten. Siehe im Einzelnen dazu *Zhu* (1999, S. 313).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Struktur des Finanzsystems im Jahre 2001 (in Prozent)

Finanzinstitute	Anzahl	Vermögen	Einlagen	Kredite
Policy Banks	3	8,9	0,4	13,6
Die „vier Großen"	4	59,4	63,6	59,3
Aktien-Geschäftsbanken*	100	9,9	10,3	8,8
Städtische Geschäftsbanken		3,7	4,0	3,3
Städtische Kreditgenossenschaften	836	1,0	1,1	1,0
Ländliche Kreditgenossenschaften	41.755	8,6	11,3	10,0
Treuhand- und Investment gesellschaften	n.v.	3,0	1,8	2,2
Finanzierungsgesellschaften	n.v.	1,4	1,5	1,5
Leasinggesellschaften	n.v.	0,1	0,1	0,1
Postsparbanken	n.v.	2,4	3,4	0,0
Auslandsbanken	177	1,5	0,4	1,4

* 5 nationale Geschäftsbanken und 7 Regionalbanken; n.v. = Daten nicht vorhanden.

Quelle: People's Bank of China database, 2001, in: *Liu* (2002).

D. Wandel vom Universal- zum Trennbankensystem

Die Frage, ob ein Trennbanken- oder ein Universalbankensystem für die wirtschaftliche Entwicklung vorteilhafter ist, wird durchaus kontrovers diskutiert. *Polster* (2001, S. 134 ff.) verweist darauf, dass das Universalbankensystem in einem gewissen Gegensatz zur Marktorientierung des Finanzsystems zu stehen scheint, da es die Börse als Finanzintermediär schwächt. Dietl hat den Zusammenhang zwischen Universalbankensystem und Entwicklung eines bankorientierten Finanzsystems am Beispiel des deutschen Universalbankensystems untersucht und auf die gehemmte Entfaltung der deutschen Kapitalmärkte hingewiesen.[29] Oftmals war die Einführung eines Trennbankensystems, wie dies das Beispiel der USA zeigt, jedoch in erster Linie eine staatliche Reaktion auf eine Finanzkrise. Dies galt auch für die Entscheidung der Regulierungsbehörde in China, das Universal- durch ein Trennbankensystem zu ersetzen. Auslöser für die Finanzkrise des Jahres 1992/93 in China waren die TIG, hinter denen die Banken und Lokalregierungen als Eigentümer standen. Die Schwäche des Bankenregulierung hatte dazu geführt, dass die Banken Anreize hatten, ihre Handlungsmöglichkeiten immer stärker auszuweiten. Der Rückgang ihrer Einnahmen aus dem traditionellen Bankgeschäft verstärkte ihre Neigung zu risikoreichen Spekulationsgeschäften.

[29] Siehe dazu *Polster* (2001, S. 135 – 136).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die gradualistische und zweigleisige Reformstrategie hatte zunächst mit der Gründung neuer regionaler Banken und NBFI nur die Einführung von Wettbewerbselementen vorgesehen, ohne die Verhaltensanreize für die Banken wesentlich zu verändern. Die Eigentumsstruktur der „vier Großen", die den Markt dominierten, blieb unverändert, das Kreditvolumen wurde weiterhin über den Kreditplan von der Zentralregierung und der Zentralbank festgelegt, die auch die Höhe der Zinsen für Einlagen und Kredite bestimmte. Die „Provisorischen Bestimmungen über die Bankaufsicht" Anfang Januar 1986 räumten nach *Li* (1996, S. 200–201) den Banken erstmals gewisse Entscheidungs- und Verfügungsrechte über ihre Finanzmittel sowie die Möglichkeit individueller Zinsabsprachen innerhalb einer von der Zentralbank festgesetzten Bandbreite und den Zugang zum Beteiligungs- und Treuhandgeschäft ein. Die Bestimmungen sahen weiterhin die Gründung von NBFI und ihre Tätigkeit auf Finanzmärkten vor. Nach *Pissler* (2001) wurde im Herbst 1985 in der Sonderwirtschaftszone Shenzhen die erste Wertpapiergesellschaft gegründet. Ihre Zahl stieg in den Folgejahren schnell und ab 1991 übernahmen die Wertpapiergesellschaften ebenfalls den Verkauf von Staatsanleihen. Auch Treuhand- und Investmentgesellschaften erhielten mit den provisorischen Bestimmungen das Recht zum Wertpapierhandel. Damit war der Weg zur Entwicklung eines Universalbankensystems geebnet.

Für die Banken bestanden wenig Anreize, ihre Kreditvergabepraxis zu verändern. Gleichzeitig unterlagen die Banken einer hohen expliziten und impliziten Besteuerung, die ihre Handlungsspielräume einschränkte. Während *Lardy* (1998, S. 170–172) auf die hohe direkte Besteuerung der Banken hinweist, hebt *Naughton* (2000, S. 154–155) die Bedeutung der verschiedenen impliziten Formen der Besteuerung der Banken hervor. Hierzu zählt er als wichtigste Form die Finanzierung staatlicher Investitionsprojekte, die zu einer Fehlallokation von Ressourcen und einer hohen Belastung der Banken führte. Weitere Formen waren (und sind teilweise noch heute) die Festlegung von Zinssätzen, die die privaten Sparer in Inflationszeiten schützten und die Staatsunternehmen begünstigten, hohe Reservesätze sowie die Abschreibung von Krediten bei Konkursen staatlicher Unternehmen. Im Gegenzug zur Übernahme fiskalischer Funktionen garantierte der Staat den Banken weiterhin das Überleben. Ein Konkurs der „vier Großen" war nicht nur aufgrund ihrer Eigentumsstruktur, sondern auch aufgrund ihrer dominanten Position im Finanzsystem nicht vorstellbar. Im Jahr 1994 belief sich der Anteil aller Staatsbanken an den Einlagen und Krediten auf jeweils mehr als 70 Prozent. Auf die „vier Großen" entfielen nach Angaben von *Yu* und *Ju* (2000, S. 77) im Jahre 1994 noch 92 Prozent der Aktiva und 59 Prozent der Gewinne. Aufgrund der herausragenden Position der „vier Großen" entstand die auch unter anderen Rahmenbedingungen bekannte „too big to fail"-Problematik, die den Staat dazu bringt, sehr große Banken bei finanzieller Schieflage zu unterstützen, um eine Ansteckung des übrigen Finanzsystems zu vermeiden.[30]

30 Auch *Polster* (2001, S. 202) geht auf diese „too big to fail-Problematik ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vor dem Hintergrund sinkender Gewinne als Folge des schnellen Wachstums notleidender Kredite nahm die finanzielle Schwäche der Banken zu. Die geringen Unterschiede zwischen Kredit- und Einlagenzinsen[31] bedingten, dass die Banken aus dem traditionellen Bankgeschäft kaum Gewinne erzielen konnten. Die Banken wandten sich deshalb verstärkt gewinnträchtigeren Aktivitäten außerhalb des Einlagen- und Kreditgeschäfts zu, gründeten nicht nur TIG, sondern auch Finanzleasing- sowie Wertpapiergesellschaften. In der Analyse der rechtlichen Situation der Wertpapiergesellschaften bis 1998 untersucht *Pissler* (2001), in welcher Form Banken neben anderen Finanzinstituten am Wertpapierhandel teilnahmen. So entstanden beispielsweise so unterschiedliche Organisationsformen wie Wertpapierabteilungen (*zhengquan bu*), Wertpapiergeschäftsstellen (*zhengquan yingye bu*) und Stellen für den stellvertretenden Wertpapierhandel (*zhengquan jiaoyi daiban dian*). Insgesamt gab es im Februar 1995 bereits 91 landesweit tätige Wertpapiergesellschaften sowie 1.733 Wertpapiergeschäftsstellen und rd. 6.000 Netzstellen (*wangdian*).

Die Staatsbanken nutzten die Defizite in der staatlichen Überwachung des Finanzsektors aus und wurden auch am Interbanken-Markt aktiv, der nach *Pei* (1998, S. 330–339) bis 1994 regional stark aufgefächert und unreguliert war.[32] Um den hohen Abfluss von Kapital aus dem Bankensystem zu unterbinden, der zu Liquiditätsproblemen der Banken führte, griff die Zentralregierung Mitte 1993 zu drastischen Maßnahmen. Lokale Interbanken-Märkte wurden geschlossen, die Banken durften keine Mittel mehr an ihre TIG und Wertpapiergesellschaften vergeben und mussten die über den Interbanken-Markt vergebenen Kredite zurückfordern. Während der wirtschaftlichen Überhitzung der Jahre 1992/93 wurde deutlich, dass die Zentralbank eine größere Autonomie benötigte und dass der Regulierungsrahmen für die Banken zu viele Schwächen aufwies. Mit der „Entscheidung zur Reform des Finanzsystems" leitete der Staatsrat im Dezember 1993 umfangreiche Reformen an. Ihr Ziel war es, die Zentralbank unabhängiger zu machen, eine Trennung zwischen kommerziellen und wirtschaftspolitischen Aufgaben der Staatsbanken durch Gründung von *policy banks* herbeizuführen, die Aufsicht über die Geschäftsbanken zu verstärken und spezielle gesetzliche Regelungen für den Geschäftsbankensektor, die Zentralbank, Wertpapiergeschäfte und den Versicherungssektor festzulegen. Das Zentralbankgesetz von 1995 stärkte die Rolle der PBC in der Geldpolitik und in der Überwachung der Geschäftsbanken, die nunmehr durch die regionalen Zweigstellen der PBC erfolgen sollte, die keine kreditpolitischen Entscheidungsrechte mehr besaßen.[33] Das Geschäftsbankengesetz un-

---

31 Zinsenunterschiede spielten nach *Lu* und *Yu* (2000, S. 207–208) nahezu keine Rolle bis Mitte der 90er Jahre, da die Einlagen- und Kreditzinsen nahezu identisch waren.

32 Siehe dazu *Pei* (1998, S. 331).

33 Dem Gesetz zufolge ist die PBC zwar dem Staatsrat unterstellt, soll jedoch in ihren Entscheidungen nicht durch Interventionen der Lokalregierungen, Verwaltungen oder Einzelpersonen beeinträchtigt werden. Das Gesetz untersagt der PBC explizit die Finanzierung von Haushaltsdefiziten und Kreditvergabe an Organisationen der Zentral- oder Lokalregie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tersagte den Geschäftsbanken eine Tätigkeit als Investmentbanken. Entsprechend dem „Circular Ordering Banks to Disaffiliate themselves from Trust and Investment Operations" von August 1995 sollten die Banken ihre Bindungen zu diesen NBFI kappen.

Um das Trennbankensystem durchzusetzen, erfolgte die Gründung neuer Regulierungsbehörden, die für die Überwachung des Wertpapiersektors sowie des Versicherungssektors verantwortlich wurden. Ziel dieser Trennung war es nach Angaben der *PBC* (1999, S. 21), das Überspringen von Risiken innerhalb verschiedener Teile des Finanzsystems zu verhindern: „The segregation is conducive to preventing financial risks from spreading among different sectors such as banking, securities and insurance and to preventing unfair competition by non-bank financial institutions that take advantages of their affiliation with banks. The segregation of financial services requires a segregation of financial supervision functions ..." Die Diskussion über die Aufnahme eines Investitionsverbotes der Geschäftsbanken im Nichtbankensektor in das Bankgesetz war *Li* (1996, S. 207–208) zufolge im zuständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses heftig umstritten. Gegner des Trennbankensystems hatten eine Einschränkung des Verbots nach Inkrafttreten des Gesetzes befürwortet und mit der bevorstehenden Aufhebung des US-amerikanischen Glass-Stegall Acts argumentiert.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass das Fehlen eines klaren Rechtsrahmen und einer effektiven Bankenaufsicht Anreize für die Banken geboten hatte, sich auf spekulative Wertpapier- und Immobiliengeschäfte zu konzentrieren. Oftmals setzten die Banken dafür die TIG ein. Die schwierige Finanzlage der Banken, gekennzeichnet durch sinkende Gewinne und steigende notleidende Kredite, verstärkte den Anreiz für Bankmanager, außerhalb des traditionellen Bankgeschäfts aktiv zu werden. Um die Stabilität des Finanzsystems und das Vertrauen in die Banken wieder herzustellen, entschied die Zentralregierung, das Universal- durch ein Trennbankensystem zu ersetzen. Zusammen mit neuen gesetzlichen Bestimmungen verbesserte das Trennbankensystem die Rahmenbedingungen für die Entwicklung des Finanzsektors.

E. Einfluss der Bankenregulierung auf die Kreditvergabepolitik

In diesem Abschnitt wird zunächst deutlich gemacht, welche neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung der Banken eingeführt wurden. Bei der Untersuchung des Kreditvergabeverhaltens wird allerdings offenbar, dass diese nur unzureichend das Verhalten der Akteure veränderten. So erhöhte das individuelle Verantwortungssystem für die Kreditvergabe das private Risiko für die Bankmana-

---

rung. Die monetäre Stabilität und die Überwachung der Finanzinstitute wurden als die wichtigsten Ziele der Tätigkeit der PBC definiert. Siehe dazu das Zentralbankgesetz von 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ger, führte zu einem übervorsichtigen Kreditvergabeverhalten und trug zum Einbruch des Kreditmengenwachstums bei.

Ab Mitte der 90er Jahre wurde der Handlungsrahmen für die Banken durch eine Reihe von Gesetzen und Bestimmungen neu definiert. Die asiatische Finanzkrise erhöhte ab 1997 nochmals den Druck auf die Regierung, den neuen Regulierungsrahmen durchzusetzen. Eine Beschleunigung des Reformtempos ging auch vom WTO-Beitritt im Dezember 2001 aus, da dieser die Zusage einer schrittweisen Öffnung des Finanzsektors innerhalb von fünf Jahren bedeutete. Inwieweit die Banken ihr Verhalten an den neuen Handlungsrahmen angepasst haben, könnte anhand von Schlüsselindikatoren zur Performance der Banken wie Höhe der notleidenden Kredite, Eigenkapitalquoten, Gewinne und Veränderung der Kreditvergabe hinsichtlich Kreditmengenwachstum und Kreditnehmerstruktur gezeigt werden. Während offizielle Statistiken zur Entwicklung der Kreditmenge und -struktur zur Verfügung stehen, trifft dies nur eingeschränkt für die übrigen Indikatoren zu, deren Erfassungsgrundlagen sich zwischen 1995 bis 2001 mehrfach veränderten. Die Ende der 90er Jahre verfolgten staatlichen Maßnahmen zur Sanierung des Banksektors beeinflussten die Höhe der notleidenden Kredite und damit auch des Eigenkapitals und der Gewinne, so dass eine Veränderung dieser Indikatoren nicht direkt auf den Mitte der 90er Jahre eingeführten Regulierungsrahmen zurückgeführt werden kann. Aus diesem Grund wird im Folgenden die Kreditvergabepraxis in den Mittelpunkt der Betrachtung gestellt.

Das Geschäftsbankengesetz (1995) bildet die wichtigste Basis des neuen institutionellen Rahmens für die Regulierung der Banken. Dieses sieht die rechtliche Eigenständigkeit der Banken auf der Basis des Gesellschaftsgesetzes vor, das die Rechtsform und die Organisation der Geschäftsbanken bestimmt (§ 17). Erstmals wurden Grundprinzipien wie Effizienz, Sicherheit und Liquidität und die Übernahme des vollen Risikos für Bankgeschäfte gesetzlich festgeschrieben (§ 4). Die Banken sind verpflichtet, die Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern zu prüfen, Garantien einzuholen und die fristgerechte Rückzahlung der Kredite sicherzustellen. Ihnen wird explizit ein Anspruch auf Rückzahlung von Krediten einschließlich Zinsen eingeräumt (§ 7). Gleichzeitig stellt das Gesetz an die Banken detaillierte Anforderungen hinsichtlich Höhe des Eigenkapitals und der Liquidität, die sich zumindest teilweise an Richtlinien der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) orientieren. So sollen die Banken eine Eigenkapitalquote von nicht weniger als acht Prozent aufweisen, das Kreditvolumen darf 75 Prozent der Kundeneinlagen nicht übersteigen, die kurzfristigen Aktiva dürfen nur 25 Prozent der kurzfristigen Verbindlichkeiten und die Kredite an einen einzelnen Kreditnehmer nicht mehr als 10 Prozent des Eigenkapitals ausmachen (§ 39). Weiterhin sieht das Gesetz die Beaufsichtigung der Geschäftsbanken durch die Zentralbank sowie Regeln für den Konkurs vor. Um die Autonomie der Banken sicherzustellen, untersagt das Gesetz, „... Druck auf die Vergabe von Krediten oder zur Stellung von Garantien..." auszuüben (§ 41). Das Geschäftsbankengesetz definiert auch die erlaubten Geschäftsfelder der Banken. Während Investmentbanking insgesamt ausgeschlos-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sen wird, dürfen sie allerdings die Emission und den Handel von Regierungsanleihen ausführen (§ 3).

Um die Vergabe von kommerziellen Krediten durch die Geschäftsbanken zu unterstützen, erfolgte im April 1994 die Gründung von drei neuen Staatsbanken, die politische Kredite vergeben sollten, den sogenannten *policy banks.*[34] Von der Unterscheidung zwischen politischen und kommerziellen Krediten wurde ein positiver Effekt auf die Portfolio-Qualität der „vier Großen" erwartet. Der Regulierungsrahmen wurde außerdem durch das Zentralbankgesetz sowie durch gesetzliche Bestimmungen für den Versicherungs- und Wertpapiersektor ergänzt. Die Zentralbank erließ weiterhin zahlreiche ergänzende Bestimmungen zur Kreditvergabe der Geschäftsbanken wie beispielsweise die „Regeln der Zentralbank für die Vergabe von Krediten durch Geschäftsbanken" von August 1996, die die Kreditvergabe an die Kreditwürdigkeitsüberprüfung mit Hilfe eines Kreditratings, Trennung von Kreditbewertung und -genehmigung, Einführung eines Kreditmanagementsystems unter Leitung des Bankdirektors sowie eine systematische Überwachung notleidender Kredite vorschreiben. Um die Transparenz der Kreditwürdigkeit der Staatsunternehmen zu erhöhen, erließ die Zentralbank ebenfalls 1996 Sonderbestimmungen über die Vergabe von Lizenzen für die Kreditaufnahme von Staatsunternehmen. Unter dem Eindruck der asiatischen Finanzkrise drängte die Zentralbank die Geschäftsbanken, BIZ-Standards für das Kreditmanagement zu übernehmen und interne Revisionsabteilungen zur Kontrolle von Kapitalbewegungen und Wertpapiergeschäften aufzubauen. Vor dem WTO-Beitritt verstärkten die Regulierungsbehörden nochmals den Druck auf die Geschäftsbanken, die Kreditüberwachung und die internen Kontrollstrukturen zu verbessern. Gleichzeitig unterstützten sie den Umstrukturierungsprozess durch eine (Teil-)Rekapitalisierung, durch Einführung neuer Klassifikationsstandards bei der Bewertung von Risikokrediten, um die Entstehung neuer notleidender Kredite zu vermeiden, sowie durch die Gründung von Vermögensverwaltungsgesellschaften zur Abwicklung des Bestands notleidender Kredite.

In welchem Ausmaß spiegelten sich nun die veränderten Rahmenbedingungen in der Kreditvergabepraxis der Banken wider? In ihrer Analyse der Kreditvergabepolitik berücksichtigen *Park* und *Sehrt* (1999) nicht nur verbesserte Managementanreize, sondern auch die Auswirkungen der Finanzsektorregulierung, die Aufgabe des Kreditplans mit den damit verbundenen größeren Entscheidungsspiel-

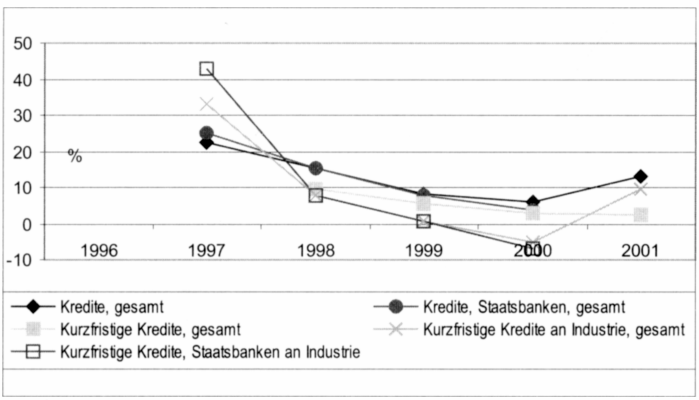
---

[34] Nach *Schüller* (2001, S. 883) vergeben die drei politikorientierten Staatsbanken Kredite zu subventionierten Zinssätzen. Während die State Development Bank of China (SDB) für die Finanzierung von Schlüsselprojekten und Infrastrukturprojekten zuständig ist, finanziert die Agricultural Development Bank of China (ADBC) den staatlichen Ankauf landwirtschaftlicher Produkte und Entwicklungsprojekte im Agrarsektor. Die Export-Import Bank of China (EXIM) verfolgt das Ziel, Export- und Importaktivitäten durch Bereitstellung von Krediten an Käufer und Verkäufer zu unterstützen. Nach *Park* und *Sehrt* (1999) betrug der Anteil dieser drei Banken am Kreditvolumen im Jahre 1997 rd. 16 Prozent. Ihr Kreditanteil lag im Jahre 2001 bei 13,6 Prozent, siehe Tabelle 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

räumen für die Banken, die Re-Zentralisierung der PBC-Kreditpolitik, die Gründung der *policy banks* und die Wiedereröffnung eines (nationalen) Interbank-Marktes. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass wirtschaftliche Kriterien auch nach 1995 kaum Einfluss auf die gesamte Kreditvergabe der Staatsbanken (der „vier Großen" und der *policy banks*) hatten. Sie zeigen, dass bei der Kreditvergabe der Staatsbanken Aspekte wie die Unterstützung staatseigener Unternehmen und des staatlichen Getreideankaufs weiterhin eine wichtige Rolle spielten und ab Mitte der 90er Jahre sogar an Bedeutung zunahmen. Am Beispiel der ABC weisen Park und Sehrt darauf hin, dass die Übernahme politischer Kredite durch die ADBC jedoch die kommerzielle Orientierung der ABC verbessern konnte. Die Autoren basieren ihre Analyse auf Provinzdaten zur Wirtschaftsentwicklung und zu den Finanzströmen und vergleichen die Entwicklung in den Perioden 1991 bis 1994 sowie 1995 bis 1997. Eine Veränderung des Bankverhaltens nach der Asienkrise wurde in ihrer Untersuchung demnach noch nicht berücksichtigt. Dieser Zeitraum soll im Folgenden näher betrachtet werden.

Der starke Rückgang des Kreditmengenwachstums zwischen 1996 und 2001 lässt auf einen Wandel in der Kreditvergabepolitik der Banken schließen. Das gesamte Kreditvolumen fiel zwischen 1997 und 1998 um 7 Prozentpunkte, wies in den Jahren 1999 und 2000 nur einstellige Wachstumsraten auf und erholte sich erst im Jahre 2001 mit einer Zunahme von 13 Prozent (siehe Abbildung 1).



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben in: *Almanac of China's Finance and Banking 2001*, S. 374 – 375.

Abbildung 1: Kreditmengenwachstum 1996 – 2001

Der Wachstumsrückgang der kurzfristigen Kredite war noch wesentlich größer; diese machen 66 Prozent der gesamten Kredite (2000) aus. In den Jahren 2000 und 2001 lag das Wachstum der kurzfristigen Kredite unter drei Prozent. Werden nur die Kredite der Staatsbanken betrachtet, wird der Einbruch des Kreditmengen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wachstums noch offensichtlicher. Der Anteil der Staatsbanken an den gesamten Krediten schwankte in den Jahren 1997 bis 2000 zwischen 79 und 77 Prozent und war dementsprechend von herausragender Bedeutung. Von 1997 bis 1998 ging das Wachstum der Kredite der Staatsbanken um rd. 10 Prozentpunkte zurück, halbierte sich dann von 15,4 auf 7,7 Prozent zwischen 1998 und 1999 und lag im Jahre 2000 bei nur noch 3,7 Prozent. Noch drastischer war der Wachstumseinbruch bei den kurzfristigen Krediten für die (staatliche) Industrie, denn das Wachstumstempos ging zwischen 1997 und 1998 um 25,5 Prozentpunkte zurück. Während 1999 noch ein Wachstum von weniger als ein Prozent folgte, verzeichnete das Jahr 2000 ein negatives Wachstum von 5,2 Prozent; eine Erholung trat erst 2001 mit einem erneuten Anstieg um 9,5 Prozent ein. Werden nur die kurzfristigen Kredite der Staatsbanken an die Industrie betrachtet, deren Anteil an den gesamten kurzfristigen Krediten 93 Prozent im Jahre 1997 und 92 Prozent im Jahre 2000 betrug, dann wird der Einbruch des Kreditmengenwachstums noch drastischer deutlich.

Obwohl die *PBC* (2000, S. 9) in ihrem Jahresbericht für 1999 den Einbruch des Kreditmengenwachstums ebenfalls benennt, verweist sie auf die kompensierende Zunahme der Unternehmensfinanzierung am Kapitalmarkt. Gleichzeitig streicht die *PBC* (2000, S. 20–21) Fortschritte bei ihrer Überwachung des Finanzsystems heraus, die im Rahmen des „Responsibility System of Financial Supervision of the PBC" erreicht wurden. Dieses System bestimmt Verantwortlichkeiten auf allen Ebenen: „... clarifying respective supervision responsibilities of the head office, branches, Financial Supervision Offices and prefecture sub-branches. Each supervision post and staff member is assigned specific responsibilities ..." In den staatseigenen Banken wurde der PBC zufolge das Risikomanagement ebenfalls verbessert und ein System der Verantwortlichkeit für die leitenden Angestellten eingeführt: „... Risk management of the four banks was strengthened and Risk Accountability System was applied to senior executives."

Da die Übertragung der persönlichen Verantwortung für die Kreditvergabe auf den Manager das private Risiko eines „falschen" Kreditvergabeverhaltens erhöht, kann hierdurch ebenfalls der Einbruch des Kreditmengenwachstums erklärt werden. Nach Einschätzung von *Ding* und *Chen* (2000, S. 89–90) wurde das Risiko der Kreditvergabe lediglich verlagert, werden Risiken nicht erkannt und neue Probleme erzeugt. Die Autoren führen den Einbruch des Kreditmengenwachstums vor allem auf das risikoablehnende Verhalten der leitenden Bankangestellten zurück. Als Reaktion auf die Anfang 1999 eingeführte Festlegung der persönlichen Verantwortlichkeit der Bankbeschäftigten für die Kreditvergabe[35] seien diese bei der Genehmigung von Krediten extrem vorsichtig geworden. Das risikoablehnende

[35] Die Autoren weisen auf die Bestimmung über den Umgang mit gesetzwidrigen Handlungen im Finanzsektor hin („Jinrong weifa xinwei chufa banfa"), die eine Ermittlung der Verantwortlichkeit der Mitarbeiter (gongzuo renyuan de zeren zhuijiu zhidu) festlegt. Dass die Bankangestellten sich bei der Kreditvergabe stark zurückhalten, beschreiben Ding und Chen mit dem Begriff „Kreditmittel sind vorhanden, doch sie haben Angst, Kredite zu vergeben" (you kuan bu gan dai).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhalten ist den Autoren nach auch darauf zurückzuführen, dass sich die Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe kaum verändert haben, da die Banken noch immer vor großen Schwierigkeiten bei der Kreditbewertung und bei der rechtlichen Durchsetzung ihrer Ansprüche gegenüber den Kreditnehmern stehen. Anstatt Schulden einzuklagen oder diese im Rahmen von Unternehmenskonkursen geltend zu machen, würden die leitenden Bankangestellten für die Rückzahlung der Kredite persönlich haftbar gemacht. Das daraus resultierende Verhalten habe dazu geführt, dass trotz ausreichender Liquidität in den Banken ein Rückgang des Kreditmengenwachstums stattgefunden hat. Anstatt neue Kreditverträge abzuschließen, würden bestehende Kreditverträge nur verlängert. Die Kreditsachbearbeiter sind den Autoren zufolge nicht in der Lage, Risiken zu erkennen und zu bewerten. Einerseits fehlten Informationen zur Einschätzung des Kreditrisikos in den Unternehmen, andererseits mangele es an fachlichen Qualifikationen im Umgang mit neuen Bankprodukten wie Hypotheken- und Konsumentenkrediten sowie Krediten an High-Tech-Unternehmen.[36]

Die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen führten auch nicht dazu, dass die Staatsbanken ihre Kreditpolitik gegenüber den wichtigsten Kreditnehmergruppen wesentlich veränderten. Dies zeigt die Untersuchung der Struktur der kurzfristigen Kredite zwischen 1997 und 2000 (siehe Abbildung 2).[37] Auf die (überwiegend staatliche) Industrie und den Handel entfallen jeweils rd. ein Drittel der Kredite, während an die Sektoren Bauwirtschaft, Landwirtschaft sowie ländliche Unternehmen jeweils nur rd. drei Prozent der Kredite fließen. Unternehmen mit Auslandskapital haben in dem betrachteten Zeitraum als Kreditnehmer an Bedeutung gewonnen, ihr Anteil erhöhte sich von 3,9 Prozent auf 5,4 Prozent. Innerhalb der betrachteten vier Jahre verdoppelte sich zwar das Kreditvolumen für die Privatunternehmen (von 16 Mrd. Yuan auf 35 Mrd. Yuan), doch stieg ihr Anteil lediglich von 0,4 Prozent auf 0,7 Prozent.

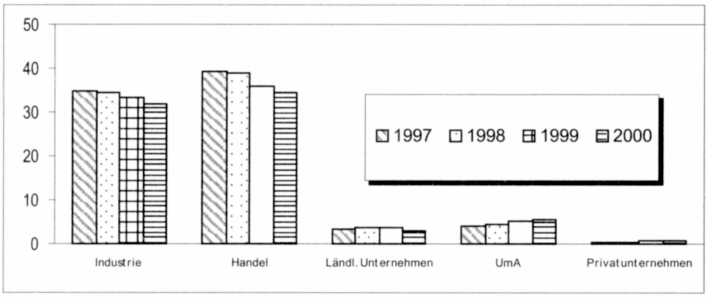
Tsai (2002, S. 7) kommt in ihrer Untersuchung zu dem Schluss, dass Staatsbanken aufgrund ihrer institutionalisierten Bevorzugung von Staatsunternehmen mit weichen Krediten auch nicht mehr in der Lage sind, Privatunternehmen mit Krediten zu versorgen: „Because official state banks are institutionally biased toward extending soft loans to state-owned enterprises, they are unable to meet the financing needs of private businesses." Aus der Sicht der Bankangestellten ist es auch ungleich sicherer, Kredite innerhalb des Staatssektors als an Privatunternehmen zu vergeben. *Tsai* (2002, S. 35) zitiert als Beispiel hierfür die Aussage eines Bankdirektors: „It's safer to make a loan to a state unit than an individual stranger."

---

36 Dieses Verhalten wurde der Autorin in Gesprächen mit chinesischen Bankexperten und bei Seminaren mit chinesischen Bankmanagern in den Jahren 2001 und 2002 ebenfalls bestätigt.

37 Statistische Angaben über die Kreditnehmerstruktur aller Banken und der Staatsbanken liegen nur für die kurzfristigen Kredite vor. Ihr Anteil an den gesamten Krediten der Staatsbanken belief sich im Jahre 1997 auf 75 Prozent und ging bis zum Jahre 2000 auf 64 Prozent zurück. Siehe dazu *Almanac of China's Finance and Banking 2001*, S. 375.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben in: *Almanac of China's Finance and Banking 2001,* S. 375.

Abbildung 2: Kreditnehmerstruktur der Staatsbanken
(kurzfristige Kredite / Anteile in Prozent)

Auch die Entwicklung der Kreditnehmerstruktur aller Banken macht die Diskriminierung der privaten Unternehmen deutlich, die in den 90er Jahren zu den wichtigsten Wachstumsmotoren für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zählten. Der Anteil dieser Unternehmen an den gesamten kurzfristigen Krediten lag im Jahre 1997 bei 0,69 Prozent und erhöhte sich bis 2000 lediglich auf 0,99 Prozent. Im Jahr 2001 nahm das Kreditvolumen für die privaten Unternehmen gegenüber dem Vorjahr dagegen um rd. 40 Prozent zu, und ihr Anteil an den gesamten kurzfristigen Krediten stieg auf 1,36 Prozent.[38]

Die Kreditvergabepraxis der Staatsbanken zeigt deutlich die Schwäche ihrer Finanzintermediation. Sie sind nur sehr eingeschränkt in der Lage, das Kreditrisiko ihrer Stammkunden, der Staatsunternehmen, einzuschätzen. Die zentrale Funktion der Banken, im Auftrag der Einleger die Kreditnehmer zu überwachen, wird damit kaum erfüllt. Mangelndes Vertrauen in die bereitgestellten Informationen der Kreditnehmer und fehlendes Vertrauen in die Rückzahlung von Krediten und Zinsen beeinflussen die Kreditvergabepraxis.[39] Den Staatsbanken ist es auch kaum möglich, das Kreditrisiko neuer innovativer Unternehmen, insbesondere privater Unternehmen, zu bewerten, und sie vergeben dementsprechend nur einen extrem geringen Anteil der Kredite an diese Gruppe.

---

[38] *China Statistical Abstract 2002,* S. 77.

[39] Siehe hierzu z. B. die Ausführungen in *Ding* und *Chen* (2000, S. 88 ff.) sowie *Xu* (1999, S. 12 – 14). Mangelndes Vertrauen besteht auch in die Durchsetzbarkeit gesetzlicher Ansprüche der Banken. Kritisiert wird, dass die Gerichte Klagen nicht annehmen, Verfahren nicht eröffnen und Urteile nicht vollstrecken (dazu verweist *Xu* (1999, S. 13) auf die Redewendung: „qi su bu shouli, shouli bu kaiting, kaiting bu shenpan, shenpan bu zhixing" (Die eingereichte Klage wird nicht für zulässig erklärt, bei einer zugelassenen Klage wird die Gerichtsverhandlung nicht eröffnet, bei einer Gerichtsverhandlung wird kein Urteil gefällt, und ein gefälltes Urteil wird nicht vollstreckt).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dass nach dem Inkrafttreten des Geschäftsbankengesetzes und der nachfolgenden Bestimmungen zur Kreditvergabe keine grundsätzliche Veränderung im Verhalten der Banken und ihrer Kunden beobachtet werden kann, ist auch auf die nach wie vor unklaren Eigentumsrechte zurückzuführen. Denn im Gegensatz zu den neu gegründeten Aktienbanken mit ihrer zumindest formalen Trennung von Eigentum und Management wurden die Staatsbanken bisher nicht in eine der Rechtsformen umgewandelt, die das Gesellschaftsgesetz vorgibt, also in Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung.[40] Das Geschäftsbankengesetz hatte keinen Zeitrahmen für die rechtliche Umwandlung der im vollständigen Staatsbesitz befindlichen Banken festgelegt. Die Staatsbanken sollten lediglich einen Aufsichtsrat gründen, der sich aus Vertretern der Zentralbank, zuständiger Regierungsstellen sowie aus Fachleuten und Mitarbeitern der Bank zusammensetzen sollte. Aufgabe dieses Aufsichtsrats sollte vor allem die Kontrolle der Portfolio-Qualität und die Überwachung der Bankmanager sein. Mit Hinweis auf die vielen Übergangsregeln des Geschäftsbankengesetzes rechnete *Li* (1996, S. 209–210) Mitte der 90er Jahre damit, dass mit erheblichen Umsetzungsschwierigkeiten zu rechnen war. Er hatte erwartet, dass sich die Umwandlung der „vier Großen" in unabhängige Geschäftsbanken aufgrund ihrer hohen Belastung mit notleidenden Krediten und ihrer „behördenähnlichen organisatorischen Verkrustung" nur sehr langsam vollziehen werde. Tatsächlich war die Entwicklung der letzten Jahre dadurch geprägt, dass sich trotz zahlreicher formaler Neuerungen die informellen Verhaltensweisen der Banken kaum veränderten. Lediglich die Festlegung der persönlichen Haftung für die Kreditvergabe führte zu einer schnellen Reaktion im Sinne einer Kreditrationierung, allerdings ohne das Problem der Risikobewertung gelöst zu haben.

Eine Erklärung für diese Entwicklung ist möglich, wenn zwischen sekundären und fundamentalen Institutionen und ihren jeweiligen Auswirkungen unterschieden wird. Staatliche Regulierung und Überwachung der Banken durch Gesetze und Bestimmungen können in Anlehnung an *Stillhart* (2002, S. 124) als Festlegung einer Ordnung verstanden werden. Der rechtliche Rahmen ist dabei eine sekundäre Institution, die rational gestaltbar ist, und zwar im Gegensatz zu fundamentalen Institutionen wie Konventionen, ethische Regeln, Gewohnheiten etc.. Idealerweise sollten fundamentale und sekundäre Institutionen übereinstimmen und sich ergänzen bzw. verstärken. Ist dies nicht der Fall, bestehen unterschiedliche Handlungsanreize, und es kann zu Konflikten kommen. Nach *Engerer* und *Voigt* (2002, S. 160) kanalisiert dann der Regelteil der sekundären Institution das Verhalten in einer anderen Art und Weise als der einer fundamentalen Institution mit der Folge, dass höhere Koordinationskosten entstehen.[41] *Polster* (2001, S. 193–194) hebt im Zusammenhang mit Finanzsystemen die Bedeutung von „Vertrauen" (persönliches

[40] Siehe dazu das Gesellschaftsgesetz der VR China, (§ 3).

[41] Die Unterscheidung zwischen fundamentale und sekundäre Institution führt *Dietl* (1993, S. 71 ff.) auf verschiedene Arbeiten von North/Thomas zurück. *Engerer* und *Voigt* (2002, S. 160) benutzen dafür die Begriffe interne und externe Institutionen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vertrauen und „System-Vertrauen") als Hinweis auf das Vorhandensein fundamentaler Institutionen wie Normen und Werte hervor. Fehlt dieses Vertrauen, dann bleibt die Absicherung prekärer Finanzbeziehungen schwierig bzw. unmöglich. Diese Situation kann auf die Beziehung zwischen Banken und Kreditnehmern übertragen werden, die durch mangelndes Vertrauen in Unternehmensinformationen und damit verbundene Unsicherheit über die Kreditwürdigkeit charakterisiert ist.

Zusammenfassend hat die Analyse der Kreditvergabepolitik der chinesischen Banken gezeigt, dass die neuen sekundären Institutionen (Bankgesetze und -bestimmungen) das Verhalten der Akteure erst wenig beeinflussten. Banken hatten kein Vertrauen, dass Kredite und Zinsen pünktlich oder überhaupt zurückgezahlt wurden. Kredite an Staatsunternehmen blieben „sicherer" als Kredite an andere Kreditnehmergruppen, da Lokalregierungen „ihre" Staatsunternehmen nicht in Konkurs gehen ließen. Da die Banken nicht in der Lage waren, über höhere Zinsen eine Risikoprämie für Kredite an private Unternehmen zu vergeben, bestanden kaum Anreize, Kredite an diese Kreditnehmergruppe auszuweiten. Die persönliche Haftung für notleidende Kredite verstärkte ab Anfang 1999 das Risiko für die leitenden Bankangestellten, überhaupt Kredite zu vergeben, während das notwendige Vertrauen in die Unternehmensinformationen und die rechtliche Durchsetzung von Kreditforderungen nicht gestärkt wurden.

F. Spar- und Investitionsverhalten unter dem Einfluss des *anonymous banking* und informeller Kapitalmärkte

Trotz der Diskriminierung der Privatunternehmen bei der Kreditvergabe durch Staatsbanken hat gerade die Privatwirtschaft entscheidend zum Wirtschaftswachstum und zur Dynamik des Strukturwandels beigetragen. Die Institution des *anonymous banking* und die Nutzung informeller Kreditmärkte erklären diesen offensichtlichen Widerspruch zwischen beschränktem Zugang zum formalen Bankensystem für Privatunternehmen und der schnellen Zunahme ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung.

Sachs und *Woo* (1994) weisen darauf hin, dass China im Gegensatz zu vielen Transformationsländern anhaltend hohe Sparquoten verzeichnete. Ein wesentlicher Anreiz zum Sparen für private Haushalte war nach *Bai* et al. (1999), dass die Banken die Anonymität der Sparer garantierten. Dadurch waren die Ersparnisse dem Zugriff des Staates entzogen, der in verschiedenen Bestimmungen zu Beginn der Wirtschaftsreformen im Jahre 1980 und erneut im Jahre 1992 den Fortbestand dieser Institution garantierte. Ziel dieser Politik war es offensichtlich, die traditionell vorhandene konfuzianische Tugend des Sparens im Transformationsprozess zu unterstützen, um den Banken ausreichend liquide Mittel zuzuführen. *Bai* et al. (1999) weisen darauf hin, dass die Regierung über die finanzielle Repression – in der Kombination staatlich festgelegter Zinssätze und Kontrolle der Kapitalströme ins Aus-

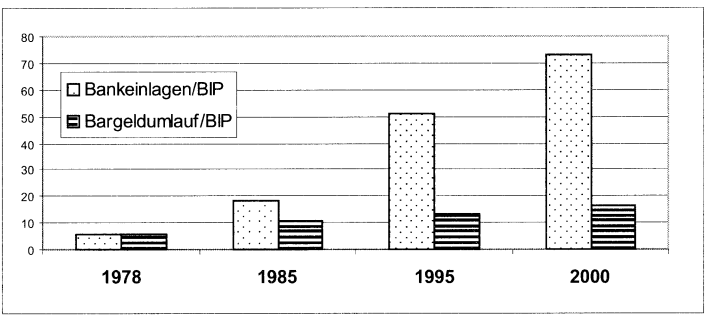
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

land – bereits ein quasi-fiskalisches Einkommen aus dem Bankensystem erhielt und trotz der eigenen Selbstbeschränkung von der Zunahme des Sparens profitiere.

Ebenfalls zu Beginn der Reform wurde die strenge Kontrolle über die Bargeldhaltung gelockert. Noch bis in die 70er Jahre hatte die Auflage bestanden, dass alle Transaktionen mit einem Wert von über 30 Yuan (damals rd. 20 US$) über Banken abgewickelt werden mussten. Ab Mitte der 80er Jahre wurde diese Bestimmung ersetzt durch die Möglichkeit für die Banken, ihr Bargeldgeschäft an den Bedarf der Unternehmen anzupassen.

Als Folge dieser Liberalisierungsmaßnahmen stieg der Bargeldumlauf in Relation zum BIP schnell an, und zwar von 5,9 Prozent im Jahre 1978 auf 16,6 Prozent im Jahre 2000. Gleichzeitig vervielfachte sich das Volumen der privaten Spareinlagen der Haushalte in den Banken von rd. 21 Mrd. Yuan auf 6.433 Mrd. Yuan bzw. von 5,8 Prozent in Relation zum BIP im Jahre 1978 auf 72,9 Prozent im Jahre 2000 (siehe Abbildung 3).

Die Verbindung zwischen der Liberalisierung der Bargeldtransaktionen und der anonymen Kontenhaltung erlaubte nach *Bai* et al (1999), dass Spar- und Investitionsanreize geschaffen wurden, die die Entwicklung des privaten Sektors begünstigen. Jedoch nicht nur private Haushalte eröffneten anonyme Konten, sondern auch Unternehmen. Die Anonymität der Konten bot Anreize zur Steuerhinterziehung, Geldwäsche und Korruption. Diese negativen Nebenwirkungen verstärkten nach *Bai* et al die Kritik an dieser Institution unter chinesischen Wissenschaftlern und Vertretern des Nationalen Volkskongresses. Die heftige Diskussion um die Vor- und Nachteile endete mit dem Verbot der anonymen Kontenhaltung durch einen Beschluss des Staatsrats im Frühjahr 2000.[42]



Quelle: Bai et al (1999) und *China Statistical Yearbook 2001*, S. 304 und 638.

Abbildung 3: Vertiefung des Finanzsystems: Bankeinlagen und Bargeldumlauf in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (Prozent)

42 Siehe dazu die Bestimmung „Ge ren cunkuan zhanghu shimingzhi guiding" (bezeichnet als „Regulations on Real Depositor Name System"), *Almanac of China's Finance and Banking 2001*, S. 257.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt, wurden private Unternehmen bei der Kreditvergabe im formalen Bankensektor diskriminiert und erhielten weniger als ein Prozent der Bankkredite. Trotzdem gewann der private Sektor ab Ende der 80er Jahre zunehmend an Bedeutung und trug 1998 nach Berechnung der International Finance Corporation (IFC) bereits 27 Prozent zum BIP bei. In ihrer Untersuchung von 600 privaten Unternehmen im Jahre 1999 kommen *Gregory* und *Tenev* (2001, S. 14) zu dem Schluss, dass diese Unternehmen in erster Linie auf eine Eigenfinanzierung angewiesen waren. In den ersten drei Jahren nach Unternehmensgründung waren die Unternehmen zu 92,4 Prozent von eigenen Finanzmitteln abhängig, aber auch in den darauffolgenden Jahren blieb diese Quote mit über 80 Prozent extrem hoch. Mit steigender Unternehmensgröße nahm die externe Verschuldung der untersuchten Unternehmen zu. Zu den externen Finanzierungsquellen zählten sowohl Kredite aus informellen Kanälen als auch solche von Kreditgenossenschaften und Geschäftsbanken. Während Kredite aus informellen Kanälen bei den kleinen privaten Unternehmen die Hauptfinanzierungsquelle bildeten, gewannen Bankkredite mit zunehmender Unternehmensgröße an Bedeutung. Obwohl also große erfolgreiche private Unternehmen eher auf Bankkredite zurückgreifen konnten, hatten insgesamt nur 29 Prozent aller untersuchten 600 Unternehmen überhaupt Bankkredite in den vorangegangenen fünf Jahren erhalten. Wird der Zugang zu Bankkrediten privater inländischer Unternehmen in China mit der Situation in anderen Transformationsländern verglichen, dann zeigt sich deutlich die stärkere Diskriminierung des Privatsektors in China. Bei einer Untersuchung der Weltbank zum Geschäftsumfeld in Transformationsländern lag der Anteil der internen Finanzierung der Unternehmen in Estland lediglich bei 33 Prozent, in Polen bei 34 und in Litauen bei 37 Prozent. Obwohl das Monopol der Staatsbanken durch die Gründung neuer Geschäftsbanken aufgebrochen wurde, blieb ihre Kreditvergabekapazität unzureichend. Beispielsweise verfügt die Minsheng Bank, die Finanzdienstleistungen vor allem für Privatunternehmen anbietet, nur über einen Anteil am Einlagen- und Kreditvolumen aller Finanzinstitute von 0,4 Prozent bzw. von 0,36 Prozent. Selbst alle städtischen Geschäftsbanken und die städtischen Kreditgenossenschaften zusammen weisen nur einen Anteil von 5,5 Prozent bzw. 4,7 Prozent am Einlagen- und Kreditvolumen auf.[43]

Welche zentrale Rolle die Lockerung über die Bargeldhaltung und informelle Finanzierungsintermediäre für die Entwicklung privater Unternehmen spielten, zeigen *Shi* und *Ye* (2001) am Beispiel der Stadt Wenzhou. Diese Stadt in der ostchinesischen Küstenprovinz Zhejiang gilt aufgrund der schnellen Entwicklung privater Unternehmen und spezialisierter Märkte als „kapitalistisches Modell". Im Jahre 1998 trug der Staatssektor nur mit 6 Prozent zum Produktionswert bei, erhielt jedoch 80 Prozent der Kredite. Der Anteil des Kreditvolumens der formalen Finanzinstitute, einschließlich der städtischen und ländlichen Kreditgenossenschaf-

[43] *Zhang* (2002) bezieht sich hier auf die Veröffentlichung von Hu, Xiaoping (Ed.), Small and Medium-Sized Enterprise Financing, Economic Management Publishing House, October 2000.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten, für private Unternehmen und Selbständige erhöhte sich von 3,9 Prozent im Jahre 1990 auf lediglich 6,87 Prozent im Jahre 1998. Die privaten Unternehmen mussten sich über Eigenkapitalbildung und über informelle Finanzintermediäre finanzieren, sogenannte nichtstaatliche Kapitalmärkte (*minjian zijin shichang*). Ihre Entstehung wurde nach Shi und Ye durch die Liberalisierung von Bargeldtransaktionen ermöglicht, da sie einen vom Staat nicht beschränkten hohen Bargeldumlauf voraussetzten. Die Finanzintermediäre funktionierten nach dem Prinzip der gegenseitigen Hilfe, das wiederum auf gegenseitigem Vertrauen aufbaute.[44] Die privaten Unternehmen waren überwiegend Familienbetriebe, die sowohl für den eigenen Konsum als auch beim Einkauf von Rohstoffen für die Produktion und im Handel Bargeld benutzten und Bargeld aus dem Verkauf ihrer Produkte einnahmen. Bargeldlose Geschäfte wurden nur mit Staats- oder Kollektivunternehmen abgewickelt. Da die Kontoführung der Banken als rückständig galt, wurde das Bargeld nicht auf Bankkonten eingezahlt, sondern verblieb in den Betrieben und erhöhte den Bargeldumlauf.[45]

Für die Bereitstellung von Krediten verlangten die informellen Finanzintermediäre in Wenzhou eine hohe Risikoprämie, die weit über den Zinssätzen der staatseigenen Banken lag. Die Kreditzinsen der „vier Großen", die auch in Wenzhou eine dominante Marktposition einnahmen und fast ausschließlich Kredite an große und mittlere Staatsunternehmen vergaben sowie lokale Infrastrukturprojekte finanzierten, lagen in den 80er Jahren bei 12 bis 17 Prozent und gingen bis 1998 auf rd. 8 Prozent zurück. Die informellen Finanzintermediäre nahmen dagegen Zinsen, die um das Zwei- bis Dreifache höher lagen (siehe Tabelle 2). Da die Gewinnspannen der Privatunternehmen jedoch ebenfalls sehr hoch waren, schreckte sie das Zinsniveau von durchschnittlich 26 bis 45 Prozent nicht ab.[46] Der hohe Zinssatz wird von Shi und Ye als angemessene Risikoprämie interpretiert, da die informellen Finanzintermediäre keine Sicherheiten verlangten und sich nicht auf gesetzliche Schutzmaßnahmen berufen konnten.[47]

---

[44] Ähnliche Gruppen der gegenseitigen Hilfe gab es in der Anfangsphase der Kollektivierung der Landwirtschaft in China.

[45] *Shi* und *Ye* (2001, S. 64) zufolge belief sich der Bargeldumlauf Wenzhous auf über 80 Prozent des gesamten Bargeldumlaufs der Provinz Zhejiang. Die Autoren weisen außerdem auf eine Studie von Liu Dingfu, 1997, hin, der das in informellen Finanzinstitutionen zirkulierende Bargeld in Wenzhou mit rd. 30 Mrd. Yuan angab.

[46] Nach *Shi* und *Ye* (2001, S. 65) waren teilweise sehr hohe Gewinnspannen möglich, wie beispielsweise in der Marktgemeinde Jinxiang, Kreis Cangnan, in der Gewinnspannen zwischen 70 und 100 Prozent im Produktionsbereich und zwischen 50 und 75 Prozent im Handel erreicht wurden.

[47] Ebenda, S. 64 – 65.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Kreditzinsen der formalen und informellen Finanzintermediäre in der Stadt Wenzhou (in Prozent)

Jahr	Jahreszinssatz der informellen Finanzintermediäre*	Jahreszinssatz der Staatsbanken	Jahreszinssatz der Kreditgenossenschaften und NBFI
1978	42,0	–	–
1980	34,8	12,0	12,0
1983	26,4	12,0	12,0
1985	36,0	12,0	18,0
1988	45,0	17,28	18,0
1990	34,8	17,28	16,8
1995	30,0	14,93	Nationaler Zinssatz
1998	26,4	7,56	Nationaler Zinssatz

* Fiel die Beurteilung der Kreditwürdigkeit durch die informellen Finanzinstitute gut aus, dann wurde ein niedrigerer Zinssatz von durchschnittlich jährlich 12 – 24 Prozent erhoben.

Quelle: Shi und *Ye* (2001, S. 65).

Langlois (2001) weist auf die Stadt Taizhou als ein weiteres Beispiel in der Provinz Zhejiang hin, in der das schnelle Wachstum der Privatwirtschaft auf die Aktivitäten informeller Finanzintermediäre zurückgeführt wird. Hierzu zählte beispielsweise die Tailong Kreditgesellschaft und die Yinzuo Kreditgesellschaft, die rd. ein Drittel aller Einlagen absorbierten und die sich im Wettbewerb gegenüber den staatseigenen Banken behaupteten. Ihr Erfolgsrezept war ein schneller und guter Service und Bewertung der Kreditwürdigkeit der Kunden, allerdings verlangten diese Kreditgesellschaften ebenfalls höhere Zinssätze.[48]

Da das formale Finanzsystem die Kreditnachfrage der privaten Unternehmen nicht befriedigen kann, mussten sich *Zhang* (2002) zufolge die meisten Privatunternehmen an informelle Finanzintermediäre wenden. *Tsai* (2002, S. 37) gibt auf der Basis ihrer Untersuchungen einen Überblick über die verschiedenen Formen informeller Kreditmarktaktivitäten (siehe Tabelle 3). Das Spektrum reicht von gänzlich illegalen Formen wie Kredithaie und private Geldhäuser über quasi-legale wie Genossenschaftssyndikate und Vereinigungen der gegenseitigen Kapitalunterstützung bis hin zu legalen Formen. Regionale Unterschiede der jeweiligen Formen und ihrer Definition als legal bzw. illegal waren nach Tsai sehr groß, abhängig vor allem von der Entwicklung des Privatsektors.

---

48 *Langlois* (2001) verweist dabei auch auf die Untersuchung von *Zhang Jiwei* (2001) über informelle Finanzintermediäre in der Provinz Zhejiang.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Überblick über den informellen Finanzsektor

Legal	Quasi-legal	Illegal
(Private) Interpersonelle Kreditvergabe (*minjian jiedai*)	Ländliche Genossenschafts-syndikate (1999 als illegal erklärt) (*nongcun hezuo jijihui*)	Professionelle Geldverleiher (Kredithaie) (*yinbei*)
Handels- und Warenkredite (*hangye xinyong*)	Aktiengenossenschafts-Unternehmen (*gufen hezuo qiye*)	Private Geldhäuser (*qianzhuang*)
Kreditvereine (in einigen Regionen) (*lunhui*)	Unternehmen, die mit „red hat"-Unternehmen zusammenarbeiten* (*dai hongmaozi guahu qiye*)	Kreditvereine (in einigen Regionen) (*lunhui*)
Pfandhäuser (*dangpu, diandang*)	Vereinigungen der gegen-seitigen Kapitalunterstüt-zung (*minying qiye zijin huzhushe*)	Pyramidenförmige Investitionsprogramme (*taihui, paihui*)

* Hierzu zählen Unternehmen, die sich als kollektiveigene ausgeben, aber tatsächlich im privaten Eigentum sind.

Quelle: Tsai (2002, S. 37 und 39).

In den Küstenprovinzen Zhejiang, Guangdong und Fujian, die eine besonders dynamische Wirtschaftsentwicklung aufweisen, sind informelle Finanzintermediäre sehr aktiv und übernehmen fast alle Funktionen von Banken. Trotz mehrfachen Verbots entwickelten sie sich in den letzten Jahren immer wieder aufs neue. Für *Zhang* (2002) sind die Aktivitäten informeller Finanzintermediäre eine Folge 1) des unterentwickelten Finanzmarktes, 2) bedingt durch die unzureichende Zahl mittelgroßer und kleiner Banken sowie 3) auf die mangelnde staatliche Kontrolle zurückzuführen.

Nicht nur die privaten Unternehmen werden durch das formale Bankensystem diskriminiert, sondern auch die ländlichen Unternehmen. *Holz* (2001) zeigt in seiner Untersuchung, welche Bedeutung die halb-formellen ländlichen Genossenschaftssyndikate für die Finanzierung der ländlichen Unternehmen erlangten. Mit ihrer von der Zentralregierung durchgesetzten Auflösung und Integration in die ländlichen Kreditgenossenschaften Ende der 90er Jahre verschlechterte sich die Finanzierungssituation für die ländlichen Unternehmen erheblich. *Woo* (2001) führt denn auch den Wachstumseinbruch der ländlichen Unternehmen auf den Rückgang ihrer Anlageinvestitionen zurück, der wiederum eine Folge des beschränkten Zugangs dieser Unternehmen zum formalen Bankensystem ist. Die Bedeutung dieser halb-formellen Finanzinstitute für die gesamte ländliche Wirtschaft spiegelt sich darin wider, dass ihr Kreditvolumen Mitte der 90er Jahre rd. 25% des gesamten Kreditvolumens im formalen ländlichen Bankensektor ausmachte (Vgl. *Tsai,* 2002, S. 221).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

G. Schlussbetrachtung

Die Finanzintermediation in China weist zwar ähnliche Probleme auf wie in anderen Transformationsländern, doch haben diese nicht das schnelle Wirtschaftswachstum beeinträchtigen können. Die regionalen Prinzipale konnten den Kreditbedarf der ihnen zugeordneten Unternehmen relativ leicht über die Staatsbanken befriedigen sowie eigene Banken und NBFI gründen. Zwar trug die Gründung von neuen Banken und NBFI zur Diversifikation des Finanzsystems und zum lokalen Wirtschaftswachstum bei, doch führten Regulierungsmängel der Finanzinstitute zur wirtschaftlichen Destabilisierung. Die Banken hatten starke Anreize, ihren Handlungsspielraum auszuweiten und in spekulative Aktien- und Immobiliengeschäfte zu investieren. Die inländische Finanzkrise Anfang der 90er Jahre und der Druck der Asienkrise führten dazu, dass die Zentralregierung einen neuen gesetzlichen Rahmen für das Finanzsystem mit Trennung der Geschäftsfelder und spezieller Regulierungsbehörden durchsetzte, um ein Überspringen von Risiken zwischen verschiedenen Teilen des Finanzsystems zu verhindern.

Dass trotz der Qualitätsmängel in der Finanzintermediation die chinesische Wirtschaft im Vergleich zu anderen Transformationsländern ein weitaus höheres Wachstum erreichen konnte, wurde im vorliegenden Beitrag auch auf die Institutionen des „anonymous banking" und der informellen Kapitalmärkte zurückgeführt. Während informelle Finanzintermediäre eine wichtige Funktion in der Anfangsphase einer Transformation spielen, kann ihr Fortbestand aufgrund der mangelnden rechtlichen Absicherung jedoch mit wachsender Größe des Privatsektors und steigendem Kapitalbedarf zu einem Risikofaktor für die Stabilität eines Finanzsystems werden. Der Zugang der Privatunternehmen zum formalen Bankensystem wird andererseits immer wichtiger, wenn die chinesische Wirtschaft auch zukünftig dieselbe bemerkenswerte Dynamik wie in den 80er und 90er Jahren aufweisen soll.

Ebenso wie in anderen Transformationsländern gibt es auch in China hohe Anteile notleidender Kredite, die ein Hinweis auf weiche Budgetbeschränkungen sind. Seit Mitte der 90er Jahre besteht zwar ein formaler Rahmen für eine Veränderung der Kreditvergabepolitik der Banken. Allerdings haben die Banken ihre Kreditpolitik nur wenig an die neuen Anreize angepasst. Dies ist regional jedoch sehr unterschiedlich, und in den städtischen Metropolen der Ostküste ist eine stärkere Anpassung als in Zentral- und Westchina anzunehmen. Zwar lässt sich eine Veränderung der Kreditvergabepraxis seit 1999 feststellen, doch ist dieser Wandel nur eingeschränkt eine Folge verbesserten Kreditbewertung durch die Banken und damit einer Erfüllung der Grundfunktion dieser Finanzintermediäre, die Diamond (1984) als delegierte Überwachung bezeichnet. Vielmehr wurde das Kreditrisiko auf die leitenden Bankmanager verlagert, die für die Kredite persönlich haftbar gemacht wurden.

Der WTO-Beitritt Ende 2001 und die damit vorgesehene weitere Öffnung des Bankensektors für ausländische Finanzinstitute innerhalb von fünf Jahren haben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Druck auf die rechtliche Umstrukturierung der Banken erhöht. Es bestehen inzwischen auch konkrete Zeitpläne für die Umwandlung der Staatsbanken in Aktiengesellschaften, die mit einer Trennung von Eigentums- und Managementrechten verbunden sein werden.[49]

Literatur

Allen, Franklin / *Santomero,* Anthony M. (1996): The Theory of Financial Intermediation, Wharton, Financial Institutions Center, No. 32.

Almanac of China's Finance and Banking (Zhongguo jinrong nianjian), Beijing, verschiedene Jahrgänge.

Bai, Chong-En / *Li,* David D. / *Qian,* Yingyi / *Wang,* Yijiang (1999): Anonymous Banking and Financial Repression: How Does China's Reform Limit Government Predation without Reducing Its Revenue? Carlson School of Management University Minnesota, May 31.

Bank of International Settlements (1999): Strengthening the Banking System in China: Issues and Experience, Basel, Policy Papers No. 7, October.

Borish, Michael S. / *Long,* Millard F. / *Noel,* Michel (1995): Restructuring Banks and Enterprises. Recent Lessons from Transition Countries, World Bank Discussion Papers No. 279, Washington, D.C.

Bouin, Olivier (1998): Financial Discipline and State Enterprise Reform in China in the 1990s, in: Bouin, Olivier, Fabrikzio Coricelli and Francoise Lemoine (Eds.), Different Paths to a Market Economy. China and European Economies in Transition, OECD, Development Centre Seminars, Paris, S. 115 – 154

Bowles, Paul / *White,* Gordon (1993): The Political Economy of China's Financial Reforms, Boulder, San Francisco, New York.

Byrd, William (1983): China's Financial System: The Changing Role of Banks, Boulder, Colorado.

Cassel, Dieter (Hrsg.) (1999): Perspektiven der Systemforschung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 268, Berlin.

Chen, Baizhu / *Dietrich,* J. Kimball / *Fang,* Yi (Hrsg.) (2000): Financial Market Reform in China. Progress, Problems and Prospects, Boulder, Colorado.

Diamond, Douglas, W. (1984): Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: Review of Economic Studies, Vol. 51, S. 393 – 414.

Dietl, Helmut (1993): Institutionen und Zeit, Tübingen.

Ding, Lin / *Chen,* Ping (2000): Bankmonopol, Vertrauenskrise und Finanzreform (Yinhang longduan, xinyong weiji he jinrong gaige) in: Reform (Gaige): 2, 88 – 94.

[49] Die CCB will als erste Staatsbank nach einer Restrukturierung an die Börse gehen. Für die BOC war der im Juli 2002 erfolgte Börsengang einer Tochterbank in Hongkong die Vorbereitung auf die Umsetzung der eigenen Reformpläne im Inland. Die ICBC geht davon aus, dass sie spätestens im Jahre 2006 als Aktiengesellschaft an der Börse sein wird. Siehe dazu Xinhua News Agency, 10. 5. 02; *Asian Wall Street Journal,* 24. 6. 02.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eger, Thomas / *Nutzinger,* Hans. G. (1999): Traditionelle Ordnungstheorie, Neue Institutionenökonomik und Evolutiorische Ökonomik im Vergleich, in: Cassel, Dieter (Hrsg.): Perspektiven der Systemforschung, Band 268, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin, S. 11 – 44.

Engerer, Hella / *Voigt,* Stefan (2002): Institutionen und Transformation – Mögliche Politikimplikationen der neuen Institutionenökonomik, in: Zimmermann, Klaus, F. (Hrsg.): Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg, S. 149 – 216.

Fang, Xinghai (2001): Reconstructing the Micro-Foundation of China's Financial Sector, Beitrag zur Konferenz Financial Sector Reform in China, John F. Kennedy School of Government, Havard University, September 11 – 13.

Feldmann, Horst (1999): Transformation von Wirtschaftssystemen: Neue Institutionenökonomik als Analyseinstrument, in: Cassel, a. a. O., S. 183 – 220.

Fischer, Doris (1993): Chinas Finanzsektor im Wandel. Ein Beitrag zur Transformation von Geld- und Kapitalmärkten, Berichte zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Chinas, Universität Gießen, No. 27.

Fischer, Doris / *He,* Guangwen (2001): Neuere Entwicklungen im chinesischen Finanzmarkt, in: Osteuropa-Wirtschaft, 46 Jg., 1, S. 64 – 80.

Far Eastern Economic Review (FEER): China's Bankers: Rotten to the Top, 31. 1. 02.

Galetovic, Alexander (1994): Finance and Growth: A Synthesis and Interpretation of the Evidence, International Finance Discussion Papers No. 477, August.

Gao, Shumei / *Schaffer,* Mark E. (1998): Financial Discipline in the Enterprise Sector in Transition Countries: How Does China Compare?, Center for Economic Reform and Transition, Department of Economics, Heriot-Watt University, Edinburgh, UK, February.

Geschäftsbankengesetz der VR China. übersetzt von Seiler, Annika et al, in: China aktuell, Oktober 1995, S., 943 – 952.

Gesellschaftsrecht der VR China, in: Chinas Recht, 29. 12. 93 / 1.

Gnoth, Werner (2000): Entwicklung eines modernen Bankensystems in Ungarn, in: Osteuropa-Wirtschaft, 45, 4, S. 331 – 352.

Granick, David (1990): The Chinese State Enterprises: A Regional Property Rights Analysis, Chicago / London.

Gregory, Neil / *Tenev,* Stoyan (2001): The Financing of Private Enterprise in China, in: Finance & Development, March, 14 – 17.

Havrylshyn, Oleh, Recovery and Growth in Transition: A Decade of Evidence, in: IMF Staff Papers, Special Issue, Vol. 48, S. 53 – 87.

Herr, Hansjörg (2000): Transformation und deformierte Finanzmärkte: Die VR China im Vergleich mit mittel- und osteuropäischen Transformationsländern, in: Osteuropa- Wirtschaft, 45, 2, S. 140 – 164.

Herrmann-Pillath, Carsten (1991): Institutioneller Wandel, Macht und Inflation in China. Ordnungstheoretische Analysen zur Politischen Ökonomie eines Transformationsprozesses, Baden-Baden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Holz, Carsten, A. (2001): China's Monetary Reform: The Counterrevolution from the Countryside, in: Journal of Contemporary China, 10, S. 189 – 217.

Hong, Zhaohui / *Yan,* Ellen Y. (2000): Trust and Investment Corporations in China, in: Chen, Baizhu, J. Kimball Dietrich und Yi Fang (Hrsg.) Financial Market Reform in China, Boulder, S. 285 – 298.

Hong Kong Economic Update, China's Banking System in Transition, Business Intelligence – China, No. 6, April 2001; www.tdctrade.com / econoforum / sc / 010402.htm.

Hsiao, K. H. Y. Huang (1971): Money and Monetary Policy in Communist China, New York

Hu, Angang / *Zhou,* Li (2001): Market Openness and Good Governance: The Changing Regional Disparity of Financial Development in China (1978 – 1999): Beitrag zur Konferenz Financial Sector Reform in China, John F. Kennedy School of Government, Havard University, September 11 – 13.

Johnson, Simon / *McMillian,* John / *Woodruff,* Christopher (2002): Property Rights and Finance, NBER Working Paper Series, Working Paper 8852, March.

Kornai, J. (1986): The Soft Budget Constraint, in: Kyklos, 39, S. 3 – 30.

Kumar, Anjali et al (1997): China's Non-Bank Financial Institutions. Trust and Investment Companies, World Bank Discussion Paper No. 358, Washington, D.C.

Langglois, John D. (2001): China's Financial System and the Private Sector, September 2001.

Lardy, Nicholas R. (1998): China's Unfinished Economic Revolution, Washington, D.C.

– (2000): China and the Asian Financial Contagion, in: Chen, Kimball and Yi, a. a. O., S. 27 – 38.

Lee, John Wai Sing (2000): Banking Reform in China (1978 – 1998) – A Review and Appraisal, in: Asian Profile, Vol. 28, No. 3, June, S. 169 – 186.

Levine, Ross (1997): Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, in: Journal of Economic Literature, Vol. XXXV (June): S. 688 – 726.

Li, Haidong (1996): Die Entwicklung des chinesischen Bankrechts – erste Erfahrungen und Perspektiven, Manuskript.

Liu, Li-Gang (2002): Sequencing Banking Sector Reforms in the People's Republic of China after the WTO: Options and Strategies, in: *Asian Development Bank,* Asian Policy Forum.

Lu, Ding / *Yu,* Qiao (2002): Credit Quota as a Banking Risk Control in China: A Retrospect, in: Chen, Kimball and Yi, a. a. O., S. 194 – 219.

Ma, Guonan / *Fung,* Ben S. C. (2002): China's Asset Management Corporations, BIS Working Papers, No. 115, August.

Ma, Jun (2001): Financial Liberalisation: Slow and Steady, in: The China Business Review, May-June, S. 12 – 17.

Mehran, Hassanali / *Quintyn,* Marc / *Nordman,* Tom / *Laurens,* Bernard (1996): Monetary and Exchange System Reforms in China. An Experiment in Gradualism, International Monetary Fund, Occasional Paper No. 141, Washington, D.C., September.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Merton, Robert C. (1990): The Financial System and Economic Perspective, in: Journal of Financial Services Research, Dezember, S. 263 – 300.

Müller, H. (1995): Spontane Ordnungen in der Kreditwirtschaft Rußlands. Eine institutionentheoretische Analyse des Kreditsicherungsproblems, Stuttgart.

North, Douglas (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.

– (1987): Institutions, Transaction Costs and Economic Growth, in: Economic Inquiry, Vol. XXV, July, S. 419 – 428.

Park, Albert / *Sehrt,* Kaja (1999): Tests of Financial Intermediation and Banking Reform in China, William Davidson Institute, University of Michigan, Working Paper No. 270, October.

Pei, Minxin (1998): The Political Economy of Banking Reforms in China, 1993 – 1997, in: Journal of Contemporary China, 7, 18, S. 321 – 350.

People's Bank of China, China Financial Outlook, Beijing, Jahrgänge 1997, 1998, 1999 und 2000.

People's Daily, State Banks Urged to Channel More Money to Non-State Sectors, 29. 8. 02.

Pinto, B. / *van Wijnbergen* S. (1995): Ownership and Corporate Control in Poland: Why State Firms Defied the Odds, Center for Economic Policy Research Discussion Paper 127.

Pissler, Knut Benjamin (2002): Methode für die Verwaltung der Wertpapiergesellschaften, in: Chinas Recht, 28. 12. 02 / 1, http: // www.mpipriv-hh.mpg.de / mitarbeiter / chinas-recht / index.htm.

Polster, Dirk (2001): Finanzintermediation und institutioneller Wandel. Finanzsystem, Universalbanken, Kreditgenossenschaften, Aachen.

Rawski, Thomas G. (1999): Reforming China's Economy: What Have We Learned?, The China Journal, No. 41, January, S. 139 – 156.

Richter, Rudolf / *Furobotn,* Erik G. (1999): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und Kritische Würdigung, 2., durchgesehene und ergänzte Auflage, Tübingen, Neuauflage.

Roland, Gerad (2000): Transition and Economics. Politics, Markets and Firms, The MIT Press, Cambridge, Massaschuetts / London.

– (2001): Ten Years After ... Transition and Economics, in: IMF Staff Papers, Vol. 48, Special Issue.

Sachs, Jeffrey / *Woo,* Wing Thy (1994): Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe, and the Former Soviet Union, in: Economic Policy, S. 101 – 146.

Schüller, Margot (1995): Die Reform des chinesischen Finanzsystems: Banken und Kapitalmärkte im Wandel, in: China aktuell, 10, S. 926 – 934.

– (1996): Anpassungszwänge für Banken, in: China aktuell, 8, S. 755 – 756.

– (1996): Stärkere Kontrolle über Kreditvergabe der Staatsunternehmen, in: China aktuell, 4, S. 367.

– (1998): Asiatische Finanzkrise beschleunigt Bankreform, in: China aktuell, 1, S. 20 – 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (2001): Ist das chinesische Bankensystem für die nächste Finanzkrise.gerüstet? Ansätze zur marktwirtschaftlichen Transformation und neue.Herausforderungen für die Banken seit Ende der 90er Jahre, in: China aktuell, 8, S. 880 – 889.

– (2002a): Unregelmäßigkeiten in der BOC erschüttern das Vertrauen in die chinesischen Banken, in: China aktuell, 1, S. 22 – 23.

– (2002b): Nationale Arbeitskonferenz zum Finanzsektor, in: China aktuell, 2, S. 132 – 133.

– (2003): Financial System Reform in China, in: Hall, Maximilian J. B. (Ed.): The International Handbook on Financial Reform, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, S. 73 – 87.

Schwiete, Mark (1998): Finanzsysteme und wirtschaftliche Entwicklung. Theoretische Aspekte, Vergleich westlicher Finanzsysteme und Systemtransformation in Osteuropa, Abhandlungen zur Nationalökonomie, Band 9, Berlin.

Sgard, Jerome (1996): Credit Crisis and the Role of Banks During Transition: a Five-Country Comparison, CEPII, Working Paper No. 96 – 08 (www.cepii.fr / anglaisgraph / workpap / pdf1996 / wp96 – 08.pdf.).

Shi, Jinchuan / *Ye,* Min (2001): Financial Arrangements under the Circumstances of Institutional Distortion: The Case of Wenzhou (Zhidu niuqu huanjing zhong de jinrong anpai: Wenzhou anli): in: Economic Theorie and Economic Management (Jingji lilun yu jingji guanli): 1, 63 – 68.

Stillhart, Georg (2002): Theorie der Finanzintermediation und Regulierung von Banken, Bern / Stuttgart / Wien.

Tkacznski, Jan Wktor / *Mühlbauer,* Klaus (1998): Die Bedeutung des Geschäftsbankensektors bei der Restrukturierung und Entschuldung der Unternehmen in Polen, in: Osteuropa-Wirtschaft, 44, 3, S. 298 – 323.

Tsai, Kellee S. (2002): Back-Alley Banking. Private Entrepreneurs in China, Cornell.

Vincentz, Volkhart (2002): Entwicklung und Tendenzen der Finanzsysteme in Osteuropa, Osteuropa-Institut München, Working Papers Nr. 237, Februar.

Weber, K. (1997): Die Entwicklung des russischen Bankensektors im Transformationsprozess. Eine ökonomische Analyse unter Berücksichtigung institutionenökonomischer Ansätze, Lohmar / Köln.

Woo, Wing Thye (1999): The Real Reasons for China's Growth, The China Journal, Vol. 41, January, S. 115 – 137.

– (2001): China's Rural Enterprises in Crisis: The Role of Inadequate Financial Intermediation, Beitrag zur Konferenz Financial Sector Reform in China, John F. Kennedy School of Government, Havard University, September 11 – 13.

World Bank (1996): World Development Report 1996, From Plan to Market, Washington, D.C.

– (2002): Building Institutions for Markets, World Bank Report 2002, Washington, D.C.

Xie, Ping (1995): Financial Services in China, UNCTAD Discussion Paper No. 94, January, UNCTAD / OSG / DP / 94.

Xu, Xiaonian (1999): Yinhang bu liang zichan: chengyin yu qingli, (Die notleidenden Kredite der Banken: Ursachen und Lösungen): in: Gaige (Reform): 3, S. 12 – 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Xu, Xiaoping (1998): China's Financial System under Transition, New York.

Yang, Daguang (2000): Xin shi wo guo jinrong fazhan de zhizhen, (Leitgedanken zur Entwicklung des chinesischen Finanzsektors im neuen Jahrhundert): in: Caijing wenti yanjiu (Research on Financial and Eonomic Issues): S. 78 – 81.

Zentralbankgesetz, Gesetz über die Chinese Volksbank der Volksrepublik China, verabschiedet am 18. 3. 1995, übersetzt von Doris Fischer, in: China aktuell, Juni 1995, S. 500 – 503.

Zhang, Chenghui (2002): Accelerating System Innovation and Solving the Financing Difficulties of Private Enterprises, in: DRCNET, 27. 4. 2002, www.drcnet.com.cn/english/index.asp.

Zhu, Jun (1999): Closure of Financial Institutions in China, in: Bank for International Settlements (Hrsg.): Strengthening the Banking System in China: Issues and Experience, Basel, Policy Papers No. 7, October, S. 304 – 319.

Zimmermann, Klaus F. (Hrsg.) (2002): Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Internationale Finanzmarktregulierung: Begründung und Institutionalisierung

Von *Theresia Theurl*[1], Münster

A. Finanzmarktregulierung, Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung

Die Auseinandersetzung mit der institutionellen Infrastruktur und mit der Regulierung von Finanzmärkten[2] gewinnt sowohl in der ökonomischen Theorie als auch in der Politik vor allem nach einer Häufung von Krisen Bedeutung. Dies gilt für die nationalen Märkte in der Aufarbeitung von Banken- und Wertpapiermarktkrisen, noch mehr aber für die internationalen Finanzmärkte. In Erinnerung sind die vehementen Forderungen nach Reformen, die zuletzt im Gefolge der Krisen in den asiatischen Volkswirtschaften auftraten, die in zeitlicher Nähe zu jenen in Russland, Tschechien und Brasilien stattfanden. Sehr schnell wurden Korrekturen des institutionellen Gefüges auf den internationalen Finanzmärkten angemahnt, die schließlich in Überlegungen und Initiativen zu einer grundsätzlichen Neuordnung der internationalen Finanzmarktarchitektur mündeten.

Eine fast unübersehbare Vielzahl von Vorschlägen und Konferenzen folgten (vgl. z. B. *BIS* 1998; *Group of Seven* 1998; *Eichengreen* 1999). Sie wurden in unterschiedlichen Gremien und Organisationen entwickelt und diskutiert. Zu erinnern ist nicht nur an Initiativen des US-Präsidenten Clinton, des britischen Premiers Blair, des japanischen Premierministers Obuchi oder an eine gemeinsame Initiative des französischen und des deutschen Finanzministers. In die Ausarbeitung von Reformplänen involviert waren dann vor allem die großen internationalen Organisationen wie IMF, Weltbank, BIZ, OECD. Dazu kamen die internationalen Dachorganisationen der Aufsichtsbehörden wie das BCBS der Bankenaufsicht (Basel Committee on Banking Supervision), die IOSCO (International Organisation of

---

[1] Für wertvolle Anregungen, die an mehreren Stellen in diese Arbeit eingeflossen sind, danke ich *Jens Hölscher.*

[2] Finanzmärkte werden hier in einem sehr weiten Sinne als Märkte für Forderungen verstanden. Sie umfassen Eigenkapital- und Fremdkapitalmärkte. Zwischen Banken und anderen Finanzintermediären wird nicht explizit unterschieden. Die Beziehungen zwischen Nominal- und Realkapital werden ebenso berücksichtigt wie die Zusammenhänge zwischen internationalen Kapitaltransaktionen und Devisenmärkten. Kapitalmärkte und Finanzmärkte werden im weiteren mit einheitlichem Begriffsinhalt verwendet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Securities Commissions, Wertpapieraufsicht) und die IAIS (International Association of Insurance Supervisors, Versicherungsaufsicht). Wird heute eine Zwischenbilanz gezogen, sind die Ergebnisse all dieser Initiativen, bezogen auf die Anstrengungen, bescheiden geblieben. In Anbetracht der zu regulierenden Tatbestände, der theoretischen Fundamente und der politökonomischen Realität kann dies jedoch nicht überraschen.

Bevor die Fragestellungen dieses Beitrages kurz skizziert und dann analysiert werden, ist der Zusammenhang zwischen der internationalen Finanzmarktregulierung und dem Komplex „Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung" herzustellen. In einem allgemeinen Sinn ist dieser so zu interpretieren, dass es um den Beitrag der Finanzmärkte zur wirtschaftlichen Entwicklung geht. In einem engeren Sinn ist die Wirkung der institutionellen Infrastruktur der Finanzmärkte mit ihren spezifischen Anreiz-, Informations- und Koordinationsstrukturen auf die Realwirtschaft anzusprechen.

Dabei sind vier Bemerkungen voranzustellen. Erstens leisten funktionierende Finanzmärkte – für sich und langfristig betrachtet – einen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung (vgl. z. B. *Levine* 1997, S. 688; *Baltensperger* 1996; *Claessens / Klingebiel* 1999; *Aizenman* 2002), während – wie auch immer bedingte – Fehlentwicklungen auf Finanzmärkten über Fehlallokationen und Risikoprämien mit Kosten und Rückschlägen in der realwirtschaftlichen Entwicklung verbunden sind. Dies gilt sowohl für Bankenkrisen als auch für Währungskrisen (vgl. z. B. *Caprio / Klingebiel* 1996; *IMF* 1998; *Kaminsky / Reinhart* 1999; *Frankel / Rose* 1996; *Eichengreen / Leblang* 2002), besonders für die sogenannten Zwillingskrisen (*Theurl* 2000). Es ist also die Frage nach der adäquaten institutionellen Ausgestaltung der Finanzmärkte unter Berücksichtigung ihrer besonderen Merkmale zu stellen.

Zweitens wird zwecks Vorbeugung von Finanzmarktkrisen oder zur Korrektur ihrer Folgen oder zur Erleichterung von Anpassungsprozessen bei sich verändernden Rahmenbedingungen eine Regulierung[3] der Finanzmärkte praktiziert. Diese kann staatlichen Ursprungs, eine private Initiative der Finanzmarktakteure oder eine staatliche Absicherung privater Vereinbarungen sein. Jedenfalls geht es um die Vermeidung von inhärenten Fehlentwicklungen mit den befürchteten realwirtschaftlichen Folgen. Regulierung ist ihrerseits mit Kosten verbunden. Es ist also die Frage nach dem angemessenen Regulierungsniveau und nach den entsprechenden -inhalten zu stellen.

Drittens haben Überlegungen zur Regulierung der Finanzmärkte immer den Liberalisierungsgrad des internationalen Kapitalverkehrs in Kombination mit dem gewählten Wechselkursregime zu berücksichtigen. Fehlentwicklungen im Finanz-

[3] Regulierung wird hier in einem sehr allgemeinen Sinne als staatliche Einschränkung des einzelwirtschaftlichen Handelns privater Akteure einer bestimmten Branche verstanden. Es geht um die Vorschreibung eines bestimmten Verhaltens, um übergeordnete gesellschaftliche Ziele zu verwirklichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sektor einer Volkswirtschaft – etwa Bankenkrisen – können via Kapitalverkehr auf andere Volkswirtschaften übertragen werden und / oder Währungskrisen auslösen. Währungskrisen ihrerseits können bei liberalisierten Kapitalströmen unter bestimmten Voraussetzungen Krisen im Banken- und Finanzmarktsektor der Ökonomien nach sich ziehen. Mit anderen Worten heißt dies, dass die Ausgestaltung der Mikrogovernance (Finanzmarktregulierung) nicht losgelöst von den Strukturen der Makrogovernance gestaltet werden kann. Im unmöglichen Dreieck – stabile Wechselkurse, freier Kapitalverkehr, wirtschaftspolitische Autonomie – ist auch der Status quo der Finanzmarktliberalisierung zu berücksichtigen. Generell ist die umfassende Bedingung der institutionellen Konsistenz zu beachten. Diese Konstellation kann aber auch als die Möglichkeit einer Substitution von Regulierungsinhalten interpretiert werden. So hat die Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs eine effiziente Regulierung der nationalen Finanzmärkte zur Voraussetzung, wenn Fehlentwicklungen vermieden werden sollen. Existieren auf diesem Gebiet hingegen Defizite, ist die Öffnung für internationale Kapitalströme sehr behutsam voranzutreiben.

Viertens ist davon auszugehen, dass mit der Internationalisierung der Finanzmärkte zwei voneinander zu unterscheidende Anforderungen an die Regulierung entstehen. Zum einen ist zu klären, ob praktizierte Regulierungen mit gegebenem Inhalt nun auf einer höheren (internationalen) Ebene zu organisieren sind. Zum anderen können aber aus der Tatsache der Internationalisierung zusätzliche und qualitativ andere Regulierungsanforderungen entstehen.

In den weiteren Überlegungen werden also folgende Aspekte im Mittelpunkt stehen:

- die Interpretation der Regulierung der Finanzmärkte als Anreiz- und Steuerungssystem (Governance-System),
- die Ausgestaltung und inhärente Fehlentwicklungen von Finanzmärkten auf die wirtschaftliche Entwicklung von Ökonomien sowie
- die Internationalisierung wirtschaftlicher Tätigkeit auf der Handelnsebene der Kapitalmärkte bei überwiegend national bleibenden Kompetenzen für die Gestaltung der Regelebene.

Die Überlegungen zur internationalen Finanzmarktregulierung basieren also einmal auf dem Regulierungsbedarf von Finanzmärkten generell und zum anderen auf ihrer Internationalisierung. In Abschnitt B erfolgt der Zugang zur Thematik mit der Begründung eines Regulierungsbedarfs von Finanzmärkten. Dabei wird eine explizite Abgrenzung des Aktivitäts- und Regulierungsraumes nicht vorgenommen, wodurch die internationalen Aspekte ausgeblendet bleiben. Abschnitt C stellt dann explizit auf die Internationalisierung der Finanzmärkte ab und isoliert dadurch neue oder zusätzliche Regulierungsursachen und -tatbestände. In Abschnitt D werden zuerst die grundsätzlichen Probleme aufgezeigt, die mit einer Vereinbarung der Finanzmarktregulierung auf internationaler Ebene verbunden sind. Dann werden abschließend zwei Regulierungsbereiche herausgegriffen, die in der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aktuellen Diskussion große Bedeutung erlangt haben. Zuerst wird die direkte Einflussnahme auf internationale Kapitalverkehrsströme unter dem Finanzmarktregulierungsaspekt analysiert. Dann werden die unverbindlichen „Standards und Kodizes" angesprochen, die in den internationalen Gremien besprochen werden. Das kurze Fazit von Abschnitt E fasst die Argumentation der vorangestellten Abschnitte zusammen.

B. Finanzmärkte und Regulierung

Wird berücksichtigt, dass diese Überlegungen Hinweise für die Internationalisierung der Finanzmarktregulierung enthalten sollen, ist auf mehrere Tatbestände einzugehen, nämlich auf eine inhärente Informationsasymmetrie auf Finanzmärkten, auf die Pfadabhängigkeit der Entwicklung von Finanzmärkten und ihrer Regulierung, auf die generelle Begründung der Regulierung der Finanzmärkte und auf die Möglichkeit zu regulierungsbedingten Substitutionshandlungen.

I. Inhärente Informationsmängel

Überlegungen zur Finanzmarktregulierung haben ihren Ausgang bei der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen den Überschuss- und den Defiziteinheiten einer Ökonomie zu nehmen. Diese behindert die effiziente Lenkung Anlage suchenden Kapitals in rentable Investitionsprojekte, womit die Erfüllung der Finanzmarktfunktionen beeinträchtigt wird. Zusätzlich können die Kapitalnachfrager oder Schuldner Schwierigkeiten haben, die Rückzahlung glaubwürdig zu garantieren (vgl. *Hermalin / Rose* 1999). Diese Tatbestände wirken sich auf das Selektions- und Risikoverhalten der Akteure aus. Anreize zu einer adversen Selektion der Kreditprojekte und – nach Abschluss der Kontrakte – zu einem Moral-Hazard-Verhalten der Akteure sowie eine generell zu hohe Risikobereitschaft sind mit den Informationsasymmetrien verbunden.

In diesem Kontext ist losgelöst von Regulierungsfragen die Herausbildung von Finanzintermediären – etwa Banken – angesiedelt. Die Spezialisierung von Wirtschaftssubjekten auf die Gewinnung und Interpretation von Informationen und zum Abbau der Informationsasymmetrie wird naheliegend. Können Banken und andere Intermediäre diese Aufgaben leisten, erfüllen sie spezifische Transformationsfunktionen und sind adäquate Organisationen als effiziente Liquiditätspools für Nichtbanken und als effiziente Überwachungsinstitutionen für Kapitalgeber. Ihre Tätigkeit ist dabei mit inhärenten Risiken verbunden. (vgl. *Gavin / Hausmann* 1998; *Baltensperger* 1996; *Mishkin* 1996; *Diamond* 1991). Diese bilden den Ansatzpunkt für die Rechtfertigung von Regulierungsmaßnahmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Pfadabhängigkeit von Finanzsystemen

Im Zuge der Entwicklung der Finanzintermediation wird sich eine bestimmte Struktur der Finanzintermediation herausbilden, die aus einer Kombination von Märkten für handelbares Eigenkapital und einer Intermediation über Banken und andere Organisationen besteht. Die konkrete Struktur unterscheidet sich zwischen Ökonomien und sie spiegelt ihrerseits nationale Besonderheiten des Finanzierungs- und Vermögensbildungsverhaltens sowie der Regulierung der unternehmerischen Aktivitäten wider. Verkürzt kann einem bankendominierten Finanzdienstleistungssystem ein solches gegenübergestellt werden, in dem die Finanzierung und Vermögensanlage direkt über Anleihen- und Aktienmärkte organisiert wird (vgl. *Allen / Gale* 2000).[4] Die Entwicklung von Finanzsystemen ist pfadabhängig. Eine Konvergenz in die Richtung marktorientierter Finanzsysteme wird zwar häufig vermutet, kann jedoch nur unter sehr restriktiven Untersuchungsannahmen vorausgesetzt werden. (vgl. *Polster* 2001; *Theurl / Polster* 2002).

Im Kontext dieser Analyse hat dies drei schwerwiegende Konsequenzen. Erstens wird sich auch die Regulierung unterschiedlich ausgestalteter Finanzsysteme von vorneherein unterscheiden. Dies geschieht schon deswegen, weil die Betroffenen im politischen Prozess Einfluss nehmen. Zweitens wird eine international harmonisierte Finanzmarktregulierung divergierende Effekte in den einzelnen Volkswirtschaften nach sich ziehen, da sie ihre Wirkung in Wechselwirkung mit lokalen Gegebenheiten entfaltet. Diese enthalten informelle Institutionen wie Gewohnheiten und Traditionen (z. B. eine ausgeprägte Sparbuchmentalität, ...), formelle Regeln und Organisationen (z. B. das nationale Konkursrecht, der Einfluss von Gerichten, die Ausgestaltung von Corporate-Governance-Regeln, ...), aber auch divergente Strukturmerkmale wie die Schwerpunkte der Produktionstätigkeit und die Wettbewerbsintensität von Branchen. Drittens werden internationale Regulierungsmaßnahmen, die als Konsens gefunden wurden, nationale Finanzsysteme immer nur mehr oder weniger adäquat treffen (vgl. D.I.). Daher ist mit der Pfadabhängigkeit der nationalen Finanzmärkte eine besondere Herausforderung für die Ausgestaltung der internationalen Finanzmarktregulierung verbunden.

III. Finanzmarktregulierung

Die Empirie zeigt eine hohe Regulierungsdichte auf Finanzmärkten. Die ökonomische Theorie liefert die Begründung für einen speziellen Regulierungsbedarf. Im Rahmen der Politischen Ökonomie können Entstehung und Beharrung konkreter Regulierungsinhalte nachvollzogen werden. Die Regulierung der Finanzmarkt-

[4] So unterscheiden sich diesbezüglich Finanzsysteme innerhalb der Gruppe der entwickelten Ökonomien. Daneben zeigt sich, dass Finanzsysteme von emerging markets häufig bankendominiert sind (*Rojas-Suarez / Weisbrod* 1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

akteure schränkt einzelwirtschaftliche Verfügungsrechte ein, um gesamtgesellschaftliche Ziele zu erreichen. Dabei hat die Finanzmarktregulierung nicht nur Auswirkungen auf die einzelwirtschaftliche Effizienz der Regulierten, sondern sie beeinflusst die Entwicklung und die Stabilität des Gesamtsystems. Neben den allokativen Effekten resultieren Verteilungswirkungen.

Es wurde bereits ausgeführt, dass der theoretische Ansatzpunkt für die Finanzmarktregulierung Marktversagen, letztlich ausgelöst durch Informationsmängel, ist. Negative externe Effekte, die andere Akteure oder das Finanzsystem insgesamt betreffen, begründen ebenso den Tatbestand des Marktversagens wie die Ausübung wirtschaftlicher Macht. Die Finanzmarktregulierung hat also positive Wohlfahrtseffekte durch die Steigerung ökonomischer Effizienz sowie durch die Stabilität des Gesamtsystems als Zielsetzung. Daneben können und werden in der Realität verteilungspolitische Überlegungen in ihre konkrete Ausgestaltung einfließen. Einzel- und gesamtwirtschaftliche Kosten der Regulierung entstehen durch neue Anreize, die vor allem das Risikoverhalten ändern können (z. B. Moral Hazard), eine eingeschränkte Dispositionsfreiheit bewirken, die die Unterlassung von gesamtwirtschaftlich wünschenswerten Transaktionen bedeuten kann, sowie als Opportunitätskosten der eingesetzten Regulierungsressourcen. Sie sind als wohlfahrtssenkende Position gegenzurechnen.

Mit der Herausbildung von Finanzintermediären entsteht eine neue Quelle für Informationsasymmetrien und damit die Gefahr des Marktversagens. Dies liegt in den Funktionen begründet, die sie in einer arbeitsteiligen Wirtschaft zu übernehmen haben und die zu einer Bilanzstruktur mit tendenziell geringem Eigenkapitalanteil führen. Diese Konstellation birgt zwei Ursachen für Finanzmarktkrisen in sich: fundamental oder spekulativ bedingte Abzüge von Kapitalanlagen oder bei Banken von Einlagen (vgl. *Diamond / Dybvig* 1983; *Caprio* 1998). Über die Marktverflechtungen oder durch eine mangelnde Differenzierung zwischen den Organisationen kann darüber hinausgehend eine Systemkrise entstehen.

Um spekulative Abzüge auszulösen, genügt es, dass einzelne Anleger losgelöst von den fundamentalen Gegebenheiten erwarten, dass andere ihre Anlagen zurückziehen werden. Im Versuch, diesen zuvorzukommen, setzen sie den Prozess in Gang. Während die Gefahr eines fundamental bedingten Abzugs disziplinierend wirken kann, ist ein vollständiger Schutz vor spekulativ bedingten Abzügen nicht möglich. Finanzmarktregulierung ist also dann ökonomisch gerechtfertigt oder notwendig, wenn durch spekulativ begründete Kapitalabzüge, die vorwiegend auf asymmetrisch verteilten Informationen beruhen und / oder durch ein derart provoziertes Risikoverhalten (übermäßig riskante Unternehmenspolitik) Finanzmarktkrisen erwartet werden müssen.

Diese theoretisch fundierte Begründung für die praktizierte Regulierung der Finanzmärkte setzt direkt an ihrer Systemstabilität an. Eine zweite kommt dazu und auch sie geht von asymmetrisch verteilten Informationen aus, unterstellt aber zusätzlich eine besondere Schutzwürdigkeit der Gruppe mit den Informationsnach-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilen, den Anlegern.[5] Es wird berücksichtigt, dass deren Anreize und Voraussetzungen für die Überwachung der Kapitalnehmer und für die Verbesserung ihrer Informationssituation gering sind. Es wird also naheliegen, diese Aufgabe an eine Regulierungsbehörde, einen Agenten, zu delegieren, der in ihrem Auftrag eine effiziente Informationssammlung und -aufbereitung sowie das Monitoring der Akteure vornehmen kann (vgl. *Dewatripont / Tirole* 1993).

Das Grundproblem ist also die asymmetrische Informationsverteilung[6] in Kombination mit der Risikofreudigkeit von Akteuren. Die übereinstimmende Problemlösung besteht in Regulierungsmaßnahmen, die glaubwürdige Anreize für die Finanzmarktakteure der Kapitalnachfrageseite schaffen, so zu agieren, dass sie ihre Informationsvorteile nicht zulasten der anderen Marktseite nutzen. Dadurch sollen Systemkrisen verhindert werden,

- indem die Asymmetrie der Informationsverteilung korrigiert oder zumindest gemildert wird,
- indem Anreize geschaffen werden, die einen massiven Abzug verhindern und
- indem die Finanzmarktakteure durch die regulative Einschränkung ihrer Aktivitäten oder durch andere Vorgaben in die Lage versetzt werden, Abzugsforderungen zu entsprechen.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass manche Maßnahmen der Finanzmarktregulierung adverse Anreize enthalten können, die ihrerseits ein risikobereites Verhalten fördern. Als Beispiele seien Einlagensicherungssysteme und Garantien aller Art zu nennen. Die Finanzmarktregulierung ist daher meist „zweistufig" organisiert. Auf einer ersten Regulierungsstufe werden Gläubiger- und Anlegersicherungsnetze institutionalisiert. Sie sollen glaubwürdige Mechanismen schaffen, die einen vorzeitigen Kapitalabzug großen Ausmaßes verhindern. Auf einer zweiten Regulierungsstufe sollen die daraus resultierenden Anreize korrigiert werden. In diese Kategorie sind z. B. Eigenkapitalregeln für Finanzintermediäre einzuordnen (vgl. *Theurl* 2001).

Kommt es zur Internationalisierung von Finanzmärkten, ist die Frage zu beantworten, ob es reicht, den einheitlichen Regulierungsraum auszudehnen oder ob sich qualitative Veränderungen in den Regulierungsursachen ergeben. Konkret geht es darum, ob Informationsasymmetrien und die Anfälligkeit für Systemkrisen ab- oder zunehmen.

---

5 Die Schutzwürdigkeit der Einleger dient in diesem Zusammenhang als Begründung eines Regulierungsbedarfs von Finanzmärkten.

6 Dabei ist die Informationsasymmetrie per se noch kein hinreichender Regulierungsgrund. Mit Kosten verbundene Aktivitäten des „Screening" und „Signalling" können die Informationsmängel reduzieren. Erst die danach noch verbleibenden Asymmetrien liefern die Rechtfertigung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Regulierungsbedingte Substitutionsaktivitäten

Bisher wurde nicht darauf Rücksicht genommen, dass unterschiedliche Akteure auf den Finanzmärkten aktiv sind. Sie können sich auch dadurch voneinander unterscheiden, ob und wie sie reguliert werden. Die Empirie zeigt in diesem Zusammenhang, dass jene Akteure einer besonders intensiven Regulierung unterliegen, die das System dominieren. Dies sind in den meisten Volkswirtschaften Europas die Banken. Die Veränderung von Rahmenbedingungen wie der Zugang zu neuen Anbietern und Produkten, Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie, aber auch die einzelwirtschaftlichen Kosten der Regulierung können bewirken, dass sich Transaktionen auf Organisationen verlagern, deren Regulierungsintensität geringer ist (vgl. *Edwards / Mishkin* 1995).

Eine Verbesserung der „Finanztechnologie" erleichtert Ausweich- und Substitutionshandlungen. Sie wirken, indem Risiken handelbar gemacht werden können, indem ausgeprägte Hebelwirkungen genutzt werden können und indem außergewöhnlich hohe Risikopositionen eingegangen werden können. Neue Anbieter können risikobehaftete Produkte anbieten und Tätigkeiten ausüben, ohne einer entsprechend stringenten Regulierung unterworfen zu sein. Wertpapierfonds und Hedge-Funds sind Beispiele dafür. Dies spricht bereits bei nationalen Finanzmärkten für eine einheitliche Regulierung der Akteure, die vergleichbare Risikopositionen eingehen und die in der Lage sind, Krisen zu verursachen, die das gesamte System betreffen.

Für die Fragestellung der Internationalisierung kommt ein weiterer Aspekt hinzu, der darin besteht, dass internationale Regulierungsdivergenzen genutzt werden können. Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass die Internationalisierung die Substitutionsmöglichkeiten zwischen Produkten und Akteuren mit unterschiedlicher Regulierungsintensität fördert. Unter diesen Voraussetzungen ist die Vereinbarung einer umfassenden internationalen Finanzmarktregulierung zu thematisieren.

V. Zwischenfazit

Für die weitergehenden Überlegungen ist also an dieser Stelle festzuhalten, dass

- Marktversagen auf Finanzmärkten auftritt, ihre Regulierung also – für sich betrachtet – wohlfahrtserhöhend ist,
- die Ausgestaltung der Finanzmärkte und ihrer Regulierung pfadabhängig ist und
- in den einzelnen Regimen Möglichkeiten zur Umgehung von Regulierungen existieren.

Die Internationalisierung von Finanzmärkten ist ein empirisch abgesicherter Tatbestand. Daher soll im folgenden gefragt werden, ob diese generellen Feststellungen auch für internationale Finanzmärkte ihre Gültigkeit behalten und ob sich aus ihnen besondere Folgen für ihre Regulierung ergeben. Als eine erste Konsequenz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kann dabei die Vergrößerung des Regulierungsraumes auf die Ausdehnung der Finanzmärkte vermutet werden.

C. Internationale Finanzmärkte und Regulierung

I. Internationalität der Kapitalmärkte

Finanzmärkte sind heute international, wenngleich es nicht möglich ist, exakte quantitative Größenordnungen zum Grad der Liberalisierung und der Integration der Finanzmärkte sowie der Mobilität von Kapital zu erheben (vgl. dazu *Theurl* 2001a; *Obstfeld / Taylor* 2002). Zur Konkretisierung dieser beiden Aussagen kann auf unterschiedliche Indikatoren zurückgegriffen werden. Aussagen über die Freiheit der Kapitalströme können erstens an der Regelebene ansetzen. Um zu Ergebnissen zu gelangen, werden Liberalisierungsmaßnahmen und verbleibende Restriktionen – differenziert nach unterschiedlichen Kapitalkategorien – analysiert (vgl. z. B. *Alesina / Grilli / Milesi-Ferreti* 1994; *Klein / Olivei* 1999; *Dailami* 1999). Den Indikatoren der Handelnsebene ist gemeinsam, dass sie nicht Handlungsoptionen spiegeln, sondern einzelwirtschaftliche Entscheidungen oder deren Ergebnisse. Es werden unmittelbar Finanzierungs- und Vermögensanlageentscheidungen oder deren Auswirkungen auf dem internationalen Finanzmarkt zum Ausdruck gebracht. Konkret geht es um Devisenmarktumsätze, die mit internationalen Kapitaltransaktionen verbunden sind, direkt um internationale Kapitalströme, Portfoliostrukturen, internationale Zinssatzdifferentiale und die Konvergenz der nationalen Finanzsektoren. Schließlich sind Indikatoren der Ergebnisebene auf der Makroebene der Volkswirtschaften angesiedelt und lassen Hinweise auf die Mobilität von Kapital sowie auf die Integration der Finanzmärkte zu. Es handelt sich um Leistungsbilanzsalden und Nettokapitalströme, um Investitions- und Sparquoten sowie um die internationale Korrelation von Konsumausgaben.

Insgesamt liefern diese Indikatoren kein eindeutiges Bild. Festzuhalten ist, dass abweichende Informationen über den Grad der Internationalisierung erhoben werden. Die Indikatoren der Regelebene zeigen eine massive Reduktion der Kapitalverkehrsrestriktionen und die Integration zusätzlicher Volkswirtschaften in den Finanzmarktintegrationsprozess. Alle Indikatoren der Ergebnisebene deuten auf eine geringere Mobilität des Kapitals hin als die Indikatoren der Regelebene und das Ausmaß der Bruttokapitalströme. Alle Indikatoren signalisieren ein Ansteigen der Kapitalmobilität, das sich aus heutiger Sicht weiter fortsetzen wird. Sie dürfte aber die Lehrbuchannahmen perfekter Mobilität und die Szenarien „entfesselter Finanzmärkte" und vollständig integrierter Kapitalmärkte noch nicht erreicht haben. Die letzten beiden Aussagen sind für unterschiedliche Ländergruppen differenziert zu begründen. Die skizzierten Informationen legen es nahe, die Frage nach der Regulierung so entwickelter Finanzmärkte zu stellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Anreizstrukturen und Wirkungen internationaler Finanzmärkte

Die Internationalisierung der Finanzmärkte beginnt mit dem formellen Abbau von Grenzen und Segmentierungen, also Veränderungen auf der Regelebene. Diese verschaffen den Wirtschaftssubjekten auf der Handelnsebene der Finanzierung, der Vermögensanlage und der unternehmerischen Tätigkeit – unterstützt durch die Fortschritte der Informations- und Kommunikationstechnologie – zusätzliche Optionen. Sie sind mit neuen und zusätzlichen Risiken verbunden.[7]

Neue Rahmenbedingungen und damit Anreizstrukturen für die einzelwirtschaftlichen Akteure ergeben sich im Zuge der Internationalisierung durch:

- die Ausweitung des verfügbaren Pools an Ersparnissen,
- die zusätzlichen Möglichkeiten der Vermögensanlage,
- die Möglichkeit der Risikostreuung und -verringerung durch Portfoliodiversifizierung,
- die Möglichkeit zur Stabilisierung von Einkommens-, Konsum-, und Investitionsströmen,
- die Verringerung von Finanzierungskosten,
- die Erhöhung risikobereinigter Erträge,
- das Auftreten zusätzlicher Kreditrisiken (Transferrisiko, Länderrisiko),
- die Entstehung zusätzlicher Marktrisiken (Wechselkursrisiko, Zinsrisiko),
- die steigende Wahrscheinlichkeit zusätzlicher Liquiditätsrisiken (Währungs-, Laufzeiten- und Zinssatzstrukturen von Forderungen und Verbindlichkeiten der Akteure),
- das Auftreten von Makrorisiken (Möglichkeit der Umkehr von Kapitalströmen, die Erträge, Risiken und Rückzahlung betreffen).

Diese Entwicklungen bewirken eine Veränderung von Risiko-/Ertragskonstellationen, die sich in den einzelwirtschaftlichen Entscheidungen niederschlagen. Finanzmärkte haben – wie bereits ausgeführt – eine wichtige ökonomische Funktion, indem sie Wirtschaftssubjekten mit Einnahmen- und solchen mit Ausgabenüberschüssen zur Verwirklichung ihrer Pläne verhelfen und die Koordination von Spar- und Investitionsentscheidungen ermöglichen. Damit wird innerhalb eines Wirtschaftsraumes Kapital gemäß Risiko-, Fristen- und Ertragspräferenzen alloziiert, was die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt erhöht und damit zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Ökonomie beiträgt.

Während diese Effekte bereits bei segmentierten Finanzmärkten in einem abgeschlossenen Wirtschaftsraum auftreten, entstehen im Zuge ihrer Transformation in

[7] An dieser Stelle wird noch nicht die Frage gestellt, ob durch die Internationalisierung die Asymmetrie der Informationsverteilung verändert wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

globalisierte Märkte zusätzliche und eigenständige Wohlfahrtseffekte (vgl. *Dooley* 1996; *Eichengreen / Mussa* et al. 1998). Durch die Ausweitung des Aktivitätsraumes von Investoren und Kreditnehmern kommt es zu einer effizienteren internationalen Kapitalallokation und einer überlegenen Risikoverteilung und -reduzierung. Eine realwirtschaftliche Expansion ist unter sonst gleich bleibenden Bedingungen möglich. Internationale Finanzmärkte unterstützen die Wohlfahrtseffekte internationaler Gütermärkte. In dieser Argumentation wird immer von funktionierenden Märkten ausgegangen.

Explizit wurde bereits auf zusätzliche Risiken auf internationalen Finanzmärkten hingewiesen, die das Verhalten beeinflussen werden. Damit ist klar, dass auch wohlfahrtssenkende Effekte auftreten werden (vgl. zur Abschätzung der Nettoeffekte *Edison* et al. 2002). Dies ist immer dann der Fall, wenn integrierte Finanzmärkte Anreize für Verhaltensweisen enthalten, die zu Kapitalfehlleitungen und -verzerrungen und / oder zu Korrekturen von Fehlentwicklungen über Währungs- und / oder Finanzmarktkrisen führen. Es geht also auch auf den internationalen Finanzmärkten um die verbleibenden Nettoeffekte, um die Begründung eines Regulierungsbedarfs und um die Ausgestaltung der Regulierung. Die Überlegungen stützen also die Vermutung aus dem Abschnitt B.V., dass eine Regulierung internationaler Finanzmärkte mit der bereits bekannten Begründung zu erfolgen hat. Dies ist nicht überraschend, spielte doch die räumliche Ausdehnung in Abschnitt B keine Rolle. Nun aber ist die Frage zu stellen, wie sich die Informationsmängel mit der Internationalisierung verändern und ob typische Verhaltensweisen von Akteuren auf internationalen Finanzmärkten Systemkrisen fördern. Existieren krisenfördernde Merkmale, die internationalen Finanzmärkten inhärent sind, während sie auf national organisierten Märkten nicht auftreten?

III. Regulierungsrelevante Merkmale internationaler Finanzmärkte

Internationale Finanzmärkte zeichnen sich durch bestimmte Merkmale und Verhaltensweisen der Akteure aus. Dabei kann einzelwirtschaftlich rationales Verhalten mit gesamtwirtschaftlich schädlichen Wirkungen verbunden sein. Die Kombination asymmetrisch verteilter Informationen mit der großen Bedeutung von Erwartungen birgt die Gefahr einer falschen Bewertung des Risikos. Es kann zu einer systematischen Unterschätzung des Verlustrisikos kommen. Marktversagen auf internationalen Finanzmärkten entsteht also erstens aus Merkmalen, die Finanzmärkten generell inhärent sind und zweitens durch Verhaltensweisen, die durch die internationalisierungsbedingten Anreize hervorgerufen werden.

Die Internationalisierung des Kapitalverkehrs führt aber drittens auch zu einer Veränderung der Informationsasymmetrien in den transaktionsrelevanten Merkmalen. Diesbezüglich wirken zwei gegenläufige Effekte. Die Fortschritte bei den Informations- und Kommunikationstechnologien erleichtern die Informations-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschaffung und -verarbeitung. Also werden die Informationsdefizite verringert. Doch gleichzeitig erhöht sich die Anzahl der potentiellen Transaktionspartner, was damit verbunden ist, dass die zu verarbeitende Informationsmenge ansteigt. Die fehlenden Informationen beziehen sich auf Tatbestände, die „weiter vom Standardwissen" entfernt sind als auf den nationalen Märkten. Dies fördert Informationsasymmetrien, erhöht die Kosten ihres Abbaus und bewirkt, dass die verbleibenden Mängel nach einzelwirtschaftlichen Korrekturmaßnahmen im Vergleich zu nationalen Märkten auf höherem Niveau angesiedelt sind. Obwohl eine Quantifizierung nicht möglich ist, dürfte die Asymmetrie der Informationsverteilung der Tendenz nach auf internationalen Finanzmärkten höher sein als auf segmentierten, was nicht zuletzt durch die Existenz von lokalem Wissen bedingt ist.

Dabei ist zwischen Direktinvestitionen, Portfolioinvestitionen und Bankkrediten zu unterscheiden (vgl. *Meyer* 2001). Der Direktinvestor wird die Investitionsoptionen sehr genau prüfen, da sunk costs resultieren, was bei Portfolioinvestitionen und kurzfristigen Bankkrediten nicht der Fall ist. Die Sorgfalt der Prüfung und die Bereitschaft zur Aufwendung von Informationskosten werden bei letzteren geringer sein. Dies folgt schon daraus, dass der Informationsbedarf und die Kosten wegen der Kurzfristigkeit der Engagements häufiger anfallen. Die Gefahr der Auswahl schlechter Risiken und die Anreize zu Moral Hazard steigen daher in diesem Umfeld. Kreditausfälle und Fehlinvestitionen können nun wieder Spill-over-Effekte vom Unternehmens- in den Bankensektor oder innerhalb des Bankensektors auslösen, die währungsrelevant werden können. Konstatiert seien also größere Informationsmängel und ein höheres Systemrisiko auf internationalen Märkten. Letzteres entsteht auch durch eine geringere Absicherung der grenzüberschreitenden Forderungen durch internationales Recht (vgl. dazu *Hermalin / Rose* 1999).

Zusätzlich existieren Unvollkommenheiten auf den internationalen Kapitalmärkten, die zu Ansteckungseffekten führen können. So kann etwa ein massiver Kapitalabzug aus einer Volkswirtschaft für ihre Finanzintermediäre Liquiditätsprobleme bedeuten, die sie veranlassen ihrerseits Aktiva aus anderen Ökonomien abzuziehen. Mit den Liquiditätsproblemen der dortigen Finanzintermediäre weitet sich die Krise aus. Die zunehmende Verflechtung der Ökonomien kann weitere Ansteckungen verursachen (vgl. z. B. *Calvo / Reinhart* 1996; *Eichengreen / Rose / Wyplosz* 1995).

Nicht absicherbar ist das Risiko von Kapitalabzügen, die einem Herdentrieb folgen (vgl. z. B. *Banerjee* 1992; *Devenow / Welch* 1996; *Shiller* 1995) oder denen „investor's sentiment" zugrunde liegt. Da die Informationsbeschaffung für die Investoren Kosten verursacht, werden sie beim beobachteten Verhalten anderer oder bei Auftreten eines Gerüchts stets folgendes Kalkül anstellen: Abgewogen werden der erwartete Ertrag und die Kosten der Überprüfung einer Information oder von Signalen. Bei einer Zunahme von Investitionsoptionen und bei gegebener Budgetrestriktion wird in Bezug auf die Anzahl der Optionen, Signalen zunehmend ungeprüft gefolgt. Diese Vorgangsweise wird auch durch die Entlohnungspraktiken

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für Fondsmanager gefördert, die positive Abweichungen von der Durchschnittsperformance weniger belohnen als sie negative Abweichungen bestrafen. Die Informationskostensenkung steht auch hinter der Vermeidung von Einzelprüfungen durch die Zusammenfassung von ähnlichen Investitionsoptionen zu Clustern (z. B. emerging markets). Schlechte Nachrichten über ein Clustermitglied werden in Konsequenz auf andere Mitglieder übertragen, auch wenn eine objektive Prüfung dies nicht zulassen würde.

Mit diesen Merkmalen und Verhaltensweisen sind Überreaktionen und Entwicklungen möglich, die fundamental nicht zu begründen sind. Sie sind internationalen Finanzmärkten inhärent und wirken über internationale Kapitalströme (Umkehr) und – vermittelt durch die Transaktionen auf den Devisenmärkten – über Veränderungen der Wechselkurse. Ihre Auswirkungen in den betroffenen Ökonomien hängen nicht zuletzt vom Zustand der internen Finanzintermediation und ihrer Regulierung ab.

Zusammenfassend ist nun nicht nur die Notwendigkeit der Regulierung von Finanzmärkten schlüssig begründet. Darüber hinausgehend wurde argumentiert, dass

- auch internationale Finanzmärkte den „normalen" Finanzmarktrisiken unterliegen,
- der Tendenz nach die Informationsasymmetrien mit der Internationalisierung zunehmen,
- internationalen Finanzmärkten krisenfördernde Merkmale und Verhaltensweisen inhärent sind, die nationale Märkte nicht aufweisen.

D. Internationalisierung der Finanzmarktregulierung

Damit scheint der Regulierungsbedarf internationaler Finanzmärkte hinreichend nachgewiesen. Bisher wurden die Fragen nach der Ebene und nach den Inhalten einer solchen Regulierung nicht explizit gestellt.

I. Institutionalisierungsprobleme einer internationalen Regulierung

Intuitiv liegt es nahe, von einer internationalen Regulierungsebene für internationale Finanzmärkte auszugehen. Die Begründung kann mit Kriterien erfolgen, die aus der Theorie des Fiskalföderalismus stammen, hier aber nicht im Detail entwickelt werden können (vgl. dazu *Meyer* 2001). Die Stabilität internationaler Finanzmärkte kann als ein öffentliches Gut verstanden werden, das durch ihre Regulierung bereitgestellt werden soll. Darüber hinausgehend kann das Regulierungsregime auch direkt als öffentliches Gut interpretiert werden. Die vereinbarten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spielregeln stehen allen Akteuren zur Verfügung. Sie wirken transaktionskostensenkend.

Die Reichweite der Regulierung hat unter Berücksichtigung von Präferenzen, Zahlungsbereitschaft und Strukturmerkmalen einerseits und von Größenvorteilen und der Internalisierung von Externalitäten andererseits ausgelotet zu werden. Eine internationale Organisation der Regulierung ist für die Betroffenen mit Kosten verbunden, wenn die Inhalte den Präferenzen und institutionellen Gegebenheiten nicht entsprechen. Dies ist dann der Fall, wenn von heterogenen Mitgliedern auszugehen ist. Wird die Pfadabhängigkeit von Finanzmärkten und ihrer Regulierung berücksichtigt, handelt es sich dabei um eine realistische Konstellation. Eine dezentrale Bereitstellung in Form einer national organisierten Regulierung – als Referenzmodell – verursacht hingegen Kosten durch Marktversagen. Dieses entspricht einer mangelhaften Internalisierung der Externalitäten. Konkret ist damit verbunden, dass die den internationalen Finanzmärkten inhärenten Risiken nicht „gezähmt" werden können. Um alle Externalitäten zu internalisieren, muss sich die Reichweite des öffentlichen Gutes „Finanzmarktstabilität" auf die Ausdehnung des internationalen Finanzmarktes beziehen. Daraus folgt, dass der adäquate Regulierungsraum der Wirtschaftsraum ist, der vom internationalen Finanzmarkt „abgedeckt" wird.

Die Inhalte internationaler Regulierung entstehen in internationalen Verhandlungen. Damit ist verbunden, dass im Konsens Regulierungsinhalte vereinbart werden, die bei heterogenen Ökonomien für die einzelnen Volkswirtschaften Kosten verursachen. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass der Konsens Spielregeln und Institutionalisierungen enthält, die nicht besonders weitgehend und / oder bindend sind. Dies ist auch deswegen naheliegend, weil die Betroffenen im politischen Prozess ihre Interessen durchsetzen werden. Die Nutznießer des Status quo werden zu Gegnern entsprechender einschränkender Regulierungsmaßnahmen. Die Folge kann eine Regulierungslücke sein, die Finanzmarktkrisen nach wie vor zulässt. Diese Situation kennzeichnet die Realität. Es ist nahe liegend, dass Anstrengungen zur Vereinbarung internationaler Regulierungsmaßnahmen vor allem in und nach Krisen unternommen werden. „Starke" Institutionen, die Verfügungsrechte für die einzelnen Akteure und für die einzelnen Volkswirtschaften spürbar einschränken, sind bei heterogenen Mitgliedern des adäquaten Regulierungsraumes sehr schwierig zu vereinbaren und umzusetzen. Es existiert ein trade-off zwischen der Institutionenstärke und der Homogenität des adäquaten Regulierungsraumes. Aus dieser Situation können klare Handlungsempfehlungen für eine Regulierungspolitik abgeleitet werden:

- Institutionelle Konvergenz hat vor der Institutionalisierung eines gemeinsamen Regulierungsregimes zu erfolgen, wenn dieses die intendierten Effekte erzielen soll.
- Die Vermutung eines Regulierungsautomatismus, der aus Finanzmarktkrisen folgen würde, ist unzulässig, da die Regulierungskompetenz für Finanzmärkte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weitgehend bei den Nationalstaaten liegt. Internationale Vereinbarungen haben in nationales Recht umgesetzt zu werden. Selbstverständlich erleichtern formelle Integrationsräume wie die EU diesen Prozess, doch internationale Kapitalmärkte reichen darüber hinaus.

- Ein adäquates Regulierungsregime hat das Zusammenwirken internationaler Spielregeln und nationaler Regulierungsinstanzen sowie nationaler wirtschaftspolitischer Akteure zu ermöglichen.
- Internationale Spielregeln haben – unter Berücksichtigung der besonderen Merkmale von Finanzmärkten – Anreize für die privaten Finanzmarktakteure sowie für die Regulierungsinstanzen zu enthalten, die die Handlungsfolgen für einzelwirtschaftliche Entscheidungen eindeutig zuweisen (Vermeidung der Unterschätzung von Risiken, Verhinderung von Moral Hazard-Strategien durch bail-out-Vermutungen).

II. Kapitalverkehrsrestriktionen

Die Forderung nach einem internationalen Regulierungsregime mit ausdifferenzierten Anreizstrukturen liegt zwar nahe und ist theoretisch fundiert. Seine Vereinbarung ist jedoch nicht trivial. Vor diesem Hintergrund werden häufig direkte Restriktionen des internationalen Kapitalverkehrs vorgeschlagen und auch immer wieder praktiziert. Dazu ist auf der Basis der vorangegangenen Analyse Stellung zu beziehen. Kritisiert werden sollen die undifferenzierten Forderungen und die naive Erwartung der Effektivität solcher Restriktionen. Ökonomisch-theoretisch begründet werden Beschränkungen des internationalen Kapitalverkehrs (vgl. *Dooley* 1996; *Eichengreen / Mussa* et al. 1998) unter drei Voraussetzungen. Sie werden erstens als wohlfahrtserhöhende Institution empfohlen, wenn Verzerrungen auf den Güter- und Faktormärkten ein First-best-Optimum verhindern. Mit dieser Begründung wird unterstellt, dass die originären Mängel nicht beseitigt werden können. Es besteht die Gefahr einer pauschalen wohlfahrtstheoretischen Rechtfertigung von Kapitalverkehrsrestriktionen. Zulässig sind sie hingegen ausschließlich als temporäre Maßnahmen zur Unterstützung des Abbaus der ursprünglichen Defekte.

Zweitens werden Restriktionen des internationalen Kapitalverkehrs zur Korrektur des Versagens des internationalen Finanzmarktes selbst (inhärente Merkmale und Verhaltensweisen) vorgeschlagen. Damit könnten in der Tat permanente globale Restriktionen des (kurzfristigen) Kapitalverkehrs gerechtfertigt werden, wenn ihre Effektivität sichergestellt werden könnte. Denn die Entscheidung für eine solche weitreichende ordnungspolitische Maßnahme unterstellt unveränderbare Anreize auf den Finanzmärkten, „modellgemässe Reaktionen" der Akteure und ihre internationale Konsensfähigkeit. Generell besteht die Gefahr einer pauschalen Akzeptanz der Einschätzung als nicht korrigierbare, aber kompensierbare Finanzmarktunvollkommenheiten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine dritte Begründung für Kapitalverkehrsrestriktionen besteht in der Verhinderung von sich selbst rechtfertigenden Spekulationsattacken gegen eine Währung (mit der Gefahr von anschließenden Bankenkrisen). In diesem Begründungskontext muss vor einer Vernachlässigung fundamentaler Ursachen von Abwertungserwartungen gewarnt werden. Zu rechtfertigen sind ohnehin nur nationale Restriktionen, die einen schnellen Kapitalabzug unmöglich oder unrentabel machen und damit Abwertungserwartungen brechen können. Es besteht die Gefahr der Umgehung und damit die Tendenz zur Ausweitung und ein Ausklinken aus der Finanzmarktintegration, was gerade für emerging markets langfristig nachteilige Wirkungen nach sich ziehen wird. Zusammenfassend lassen sich Restriktionen des internationalen Kapitalverkehrs nur dann rechtfertigen, wenn sie von dieser Ländergruppe für jenen Zeitraum beibehalten werden, den sie benötigen, um eine effiziente Finanzintermediation aufzubauen.

III. Freiwillige Standards und Kodizes

Gemessen an den Instrumenten einer direkten Restriktion für internationale Finanzmarkttransaktionen bedeutet die Vereinbarung freiwilliger Standards und Kodizes eine „schwache Institutionalisierung". Zahlreiche Gremien arbeiten derzeit an einem internationalen Regulierungsregime mit der Zielsetzung Finanzmarktkrisen zu verhindern (vgl. z. B. *Frenkel / Menkhoff* 2000). Das Forum für Finanzmarktstabilität (FSF: Financial Stability Forum)[8] hat seit seiner Gründung im Jahr 1999 zu dieser Entwicklung beigetragen. Es handelt sich dabei um ein informelles Gremium, das die Arbeit der multilateralen Organisationen an der Reform der internationalen Finanzmarktarchitektur koordinieren soll. Dabei wird die sektorübergreifende internationale Kooperation immer wichtiger, die alle Segmente des internationalen Finanzmarktes einbezieht. Diese Entwicklung trägt den gestiegenen einzelwirtschaftlichen Substitutionsoptionen im Internationalisierungsprozess Rechnung.

Als Ergebnisse der intensivierten Zusammenarbeit sind nicht nur die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung, die Koordination und Harmonisierung von bankenaufsichtsrechtlichen Bestimmungen, der Austausch von Informationen der nationalen Regulierungsbehörden sowie der internationalen Gremien zu nennen. „Internationale Standards und Kodizes" ist das Kürzel für die neue Stoßrichtung. Beabsichtigt sind die Festlegung von Standards und Best-Practice-Verfahren, die im Konsensweg gefunden und entwickelt werden. Ihre Anwendung soll auf nationaler Ebene jedoch unmittelbar nicht rechtsverbindlich sein (vgl. *EZB* 2002). Es handelt sich also um Soft Law, das nicht durch eine kodifizierte Rechtsordnung gestützt wird. Vielmehr wird versucht, positive Anreize zu integrieren, die private Wirtschaftssubjekte veranlassen sich an ihnen zu orientieren und die eine Implementierung in

[8] Alle Informationen finden sich auf der Website des FSF unter der Adresse http: // www.fsforum.org.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nationales Recht nahe legen. Solche Anreize bestehen vor allem in einer Belohnung durch die „Märkte": Senkung der Krisenanfälligkeit, damit der Risikoprämien und damit der Finanzierungskosten. Derzeit kann allerdings weder davon ausgegangen werden, dass Investoren, Gläubiger und Rating-Agenturen über die Standards informiert sind, noch dass sie die Umsetzung und Einhaltung beobachten und dann entsprechend berücksichtigen. Dies ist allerdings die Voraussetzung für die Effektivität eines so ausgestalteten Elementes des internationalen Regulierungsregimes (vgl. *White* 2000).

Die grundsätzlich einheitlichen Standards sollen es ermöglichen, nationale Besonderheiten zu berücksichtigen. Der gemeinsame Nenner kann in den Prinzipien einer stabilitätsorientierten Mikro- und Makropolitik gefunden werden, die auch Grundsätze für eine adäquate Finanzmarktregulierung und Vorgaben für die Corporate Governance enthalten. Institutionelle Grundlagen und Mikroaspekte werden integriert und damit die einseitige Betonung der Makroaspekte überwunden, die mit den makroorientierten Krisenerklärungen korrespondierten. Damit wird zunehmend den Mikroaspekten von Finanzmarktkrisen Rechnung getragen. Die nun vorgeschlagenen „Standards und Kodizes" enthalten auch Standards, die im privaten Sektor entwickelt und seit langem angewendet werden, z. B. Rechnungslegungsstandards.

Inhaltlich werden im „Kompendium" des FSF 64 Standards aufgelistet. Sie stammen aus den Bereichen Öffentlicher Sektor, Bankensystem, Wertpapierwesen, Versicherungswesen, Unternehmenssektor, Zahlungsverkehrssysteme sowie Finanzmarktintegration. Davon wurden zwölf Standards als besonders wichtig klassifiziert, deren Umsetzung prioritär verfolgt werden soll: Verfahrenskodex zur Transparenz der Geld- und Finanzpolitik, Verfahrenskodex zur fiskalischen Transparenz, Datenveröffentlichungsstandards, Grundsätze und Leitlinien für Insolvenzregeln der Entwicklungsländer, Grundsätze der Corporate Governance, Internationale Standards der Rechnungslegung, Internationale Standards für die Wirtschaftsprüfung, Grundprinzipien für wichtige Zahlungsverkehrssysteme, Empfehlungen der Financial Action Task Force betreffend die Geldwäsche, Grundsätze für eine wirksame Bankenaufsicht, Ziele und Grundsätze der Wertpapieraufsicht, Grundsätze für die Versicherungsaufsicht.

Der Ansatz ist im Hinblick auf seine Internationalität, auf die Integration aller Finanzmarktsegmente, auf die Möglichkeit der Berücksichtigung nationaler Besonderheiten, auf die Integration von Mikroaspekten und institutionellen Gegebenheiten der Ökonomien und auf das Abstellen auf das Eigeninteresse der Beteiligten als positiv zu bewerten. Er enthält aber gleichzeitig auch den Minimalkonsens an internationaler Finanzmarktregulierung, der derzeit möglich ist. Damit die erwünschte Effektivität erzielt werden kann, müssen erstens die fehlende Implementierung und Verstöße gegen die Standards und Kodizes von den Marktteilnehmern tatsächlich sanktioniert werden. Zweitens ist hervorzuheben, dass die Orientierung an den Prinzipien institutionelle Defizite und die Vernachlässigung von Ordnungszusammenhängen abbauen kann. Sie ermöglicht drittens auch eine Verbesserung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Transparenz. Diese Spielregeln sind viertens jedoch nicht in der Lage, die Krisen fördernden inhärenten Merkmale und Verhaltensweisen internationaler Finanzmärkte vollständig zu beseitigen. Finanzmarktkrisen können also nicht ausgeschlossen werden.

E. Fazit

Finanzmarktkrisen verursachen für die betroffenen Volkswirtschaften Rückschläge in der wirtschaftlichen Entwicklung und volkswirtschaftliche Kosten. Die inhärente Stabilität von Finanzmärkten kann nicht von vorneherein unterstellt werden. Die Notwendigkeit ihrer Regulierung ist daher unmittelbar aus der ökonomischen Theorie abzuleiten. Die Internationalisierung der Finanzmärkte beseitigt die Krisen fördernden Faktoren nicht, sondern verstärkt sie und ruft zusätzliche hervor. In Konsequenz tritt die Regulierung der internationalen Finanzmärkte auf die Tagesordnung. Die adäquate Regulierungsebene ist die internationale. Die Vereinbarung internationaler Regulierungsstandards ist herausfordernd. „Internationale Standards und Kodizes" können derzeit als Minimalkonsens der internationalen Staatengemeinschaft eingeschätzt werden. Eine Bewährungsprobe steht noch aus. Die Probleme auf der internationalen Regulierungsebene können jedoch nicht zur undifferenzierten Rechtfertigung von Kapitalverkehrsrestriktionen herangezogen werden, die direkt an den internationalen Finanzmarkttransaktionen ansetzen. Ob die Finanzmärkte im Nettoeffekt zur wirtschaftlichen Entwicklung der Volkswirtschaften beitragen, hängt auch von der konkreten Ausgestaltung ihrer internationalen Regulierung ab.

Literatur

Aizenman, J. (2002): Financial Opening: Evidence and Policy Options, NBER Working Paper No. 8900, Cambridge MA.

Alesina, A. / *Grilli,* V. / *Milesi-Feretti,* G. (1994): The Political Economy of Capital Controls, in: Leiderman, L. / Razin, A., eds, Capital Mobility: The Impact on Consumption, Investment and Growth, Cambridge, S. 289 – 321.

Allen, F. / *Gale,* D. (2000): Comparing Financial Systems, Cambridge.

Banerjee, A. (1992): A Simple Model of Herd Behavior, in: Quarterly Journal of Economics, 107, S. 797 – 817.

Baltensperger, E. (1996): Banken und Finanzintermediäre, in: von Hagen, J. / Börsch-Supan, A. / Welfens, P., Hg., Springers Handbuch der Volkswirtschaftslehre, Grundlagen, Berlin, S. 269 – 304.

Bank for International Settlements (1998): Summary of Reports on the International Financial Architecture, Basel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Calvo, G. / *Reinhart,* C. (1996): Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects?, World Bank Policy Research Paper No. 1619, Washington D.C.

Caprio, G. (1998): Banking on Crises: Expensive Lessons from Recent Financial Crises, World Bank Policy Research Working Paper No. 1979, Washington D.C.

Caprio, G. / *Klingebiel* D. (1996): Bank Insolvencies: Cross Country Experience, World Bank Policy Research Working Paper No. 1620, Washington D.C.

Claessens, S. / *Klingebiel,* D. (1999): Alternative Frameworks for the Provision of Financial Services, Economic Analysis and Country Experiences, World Bank Policy Research Working Paper No. 2189, Washington D.C.

Dailami, M. (1999): Managing Risks of Capital Mobility, World Bank Policy Research Working Paper No. 2199, Washington D.C.

Devenov, A. / *Welch,* I. (1996): Rational Herding in Financial Economics, in: European Economic Review, 40, S. 603 – 615.

Dewatripont, M. / *Tirole,* J. (1993): The Prudential Regulation of Banks, Cambridge MA.

Diamond, D. (1991): Monitoring and Reputation: The Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt, in: Journal of Political Economy, Vol. 99, S. 689 ff.

Diamond, D. / *Dybvig,* P. (1983): Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity, in: Journal of Political Economy, 91, S. 401 – 419.

Dooley, M. (1996): A Survey of Literature on Controls over International Capital Transactions, in: IMF Staff Papers, 43, S. 639 – 687.

Edison, H. et al. (2002): Capital Account Liberalization and Economic Performance: Survey and Synthesis, NBER Working Paper No. 9100, Cambridge MA.

Edwards, F. / *Mishkin,* F. (1995): The Decline of Traditional Banking: Implications for Financial Stability and Regulatory Policy, Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, S. 27 – 45.

Eichengreen, B. (1999): Toward a New International Financial Architecture, A Practical Post-Asia Agenda, IIE, Washington D.C.

Eichengreen, B. / *Leblang,* D. (2002): Capital Account Liberalization and Growth: Was Mr. Mahathir Right?, NBER Working Paper No. 9427, Cambridge MA.

Eichengreen, B. / *Mussa,* M. et al. (1998): Capital Account Liberalization: Theoretical and Practical Aspects, IMF Occasional Paper, 172, Washington D.C.

Eichengreen, B. / *Rose,* A. / *Wyplosz,* C. (1995): Exchange Market Mayhem. The Antecedents and Aftermath of Speculative Attacks, in: Economic Policy, 21, S. 249 – 312.

Europäische Zentralbank (2002): Internationale Zusammenarbeit im Bereich der Finanzmarktaufsicht, Monatsbericht Mai, S. 59 – 72.

Frankel, J. / *Rose,* A. (1996): Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators, NBER Working Paper No. 5437, Cambridge MA.

Frenkel, M. / *Menkhoff,* L. (2000): Stabile Weltfinanzen? Die Debatte um eine neue internationale Finanzmarktarchitektur, Berlin et al.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gavin, M. / *Hausmann,* R. (1998): The Roots of Banking Crises: The Macroeconomic Context, Inter-American Development Bank Working Paper 318, Washington D.C.

Group of Seven (1998): Declaration of G7 Finance Ministers and Central Bank Governors, 3. October, Washington D.C.

Hermalin, B. / *Rose,* A. (1999): Risks to Lenders and Borrowers in International Capital Markets, NBER Working Paper No. 6886, Cambridge MA.

International Monetary Fund (1998): World Economic Outlook, May, Washington.

Kaminsky, G. / *Reinhart,* C. (1999): The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payment Problems, in: American Economic Review, Vol. 89, S. 473 – 500.

Klein, M. / *Olivei,* G. (1999): Capital Account Liberalization, Financial Depth and Economic Growth, NBER Working Paper No. 7348, Cambridge MA.

Levine, R. (1997): Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, in: Journal of Economic Literature, Vol. 35, S. 688 – 726.

Meyer, E. (2001): Globalisierung der Ordnungspolitik, in: Theurl,T. / Smekal, C., Hg., Globalisierung, Tübingen, S. 145 – 183.

Mishkin, F. (1996): Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective, NBER Working Paper 5600, Cambridge MA.

Obstfeld, M. / *Taylor,* A. (2002): Globalization and Capital Markets, NBER Working Paper 8846, Cambridge MA.

Polster, D. (2001): Finanzintermediation und institutioneller Wandel, Aachen.

Rojas-Suarez, L. / *Weisbrod,* S. (1994): Financial Market Fragilities in Latin America: From Banking Crisis Resolution to Current Policy Challenges, IMF Working Paper WP 94 / 117, Washington D.C.

Shiller, R. (1995): Conversation, Information, and Herd Behavior, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, 85, S. 181 – 185.

Theurl, T. (2000): Zum Zusammenhang zwischen Finanzmarkt- und Währungskrisen in sich transformierenden Ökonomien, in: Nutzinger, H., Hg., Osterweiterung und Transformationskrisen, Berlin, S. 125 – 156.

– (2001): Ökonomische Theorie der Bankenregulierung, in: Theurl, T., Hg., Regulierung und Management – Unentdeckte Chancen für den Mittelstand, Aachen, S. 9 – 26.

– (2001a): International mobiles Kapital, in: Theurl,T. / Smekal, C., Hg., Globalisierung, Tübingen, S. 58 – 92.

Theurl, T. / *Polster,* D. (2002): Pfadabhängigkeit im Finanzsystem, in: wisu, August / September.

White, W. (2000): Recent Initiatives to Improve the Regulation and Supervision of Private Capital Flows, BIS Working Paper No. 92, Basel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu den Autoren

Thomas Apolte, Prof. Dr. rer. oec., Professor für Wirtschaftspolitik an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Institut für Ökonomische Bildung. Hauptarbeitsgebiete: Fiskalföderalismus, Alterssicherung, Institutionenökonomik, Wirtschaftssysteme.

Horst Brezinski, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Volkswirtschaftslehre, insbes. internationale Wirtschaftsbeziehungen, an der Technischen Universität Bergakademie Freiberg, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften. Hauptarbeitsgebiete: Außenwirtschaftstheorie und -politik, Institutionenökonomik, Wirtschaftssysteme.

Herbert Brücker, Dr. rer. pol., Wissenschaftlicher Mitarbeiter des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) und Research Fellow, Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn. Hauptarbeitsgebiete: Europäische Integration, Internationale Migration, Institutionenökonomie.

Thomas Eger, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Recht und Ökonomik an der Universität Hamburg, Fachbereich Rechtswissenschaft, Institut für Recht und Ökonomik. Hauptarbeitsgebiete: Ökonomische Analyse des Rechts, Institutionenökonomik, Wirtschaftssysteme.

Martin Leschke, Prof. Dr. rer. pol., Universität Bayreuth, Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaft, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre 5, insb. Institutionenökonomik. Hauptarbeitsgebiete: Institutionenökonomik, Geldpolitik, Europäische Integration, Wirtschaftspolitik.

Hans G. Nutzinger, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Theorie öffentlicher und privater Unternehmen, Universität Kassel, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften. Hauptarbeitsgebiete: Theorie der Unternehmung und der Partizipation, Grundfragen der Wirtschaftspolitik, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Dogmengeschichte.

Werner Pascha, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Ostasienwirtschaft / Wirtschaftspolitik an der Universität Duisburg-Essen, Standort Duisburg. Hauptarbeitsgebiete: Wirtschaftlicher, insbesondere institutioneller Strukturwandel in Ostasien (Japan, Korea, regionale Wirtschaftsbeziehungen).

Philipp J. H. Schröder, PhD, Associate Professor, Internationale Ökonomie, Aarhus School of Business, Denmark. Hauptarbeitsgebiete: Transformationsökonomie, Handelstheorie, Fragen der europäischen und globalen Integration.

Margot Schüller, Dr. rer. pol., Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Asienkunde, Hamburg. Geographische Schwerpunkte: VR China und Hongkong. Inhaltliche Schwerpunkte: Wirtschaftspolitik, Transformation des Finanzsektors, Regionalentwicklung.

Theresia Theurl, Prof. Dr. soc. oec., Professorin für Volkswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Centrum für Angewandte Wirtschaftsforschung. Hauptarbeitsgebiete: Ökonomik der Unternehmenskooperation, Institutionenökonomik, Wirtschaftspolitik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stefan Voigt, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Allgemeine Wirtschaftspolitik an der Universität Kassel, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften. Hauptarbeitsgebiete: Institutionenökonomik, Ökonomische Theorie der Politik, Ökonomische Analyse des Rechts.

Uwe Vollmer, Prof. Dr. rer. oec., Professor für Volkswirtschaftslehre, insbes. Geld und Währung, an der Universität Leipzig, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Institut für Theoretische Volkswirtschaftslehre. Hauptarbeitsgebiete: Theorien der Finanzintermediation, Europäische Geldpolitik, Monetäre Institutionenökonomik.

Dirk Wentzel, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Pforzheim. Hauptarbeitsgebiete: Ökonomik der Medien, Ordnungstheorie und Institutionenökonomik, Geldtheorie und Geldpolitik, Internationale Währungspolitik, Transformationstheorie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51361-1 | Generated on 2025-09-19 12:58:12
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/