

MARKUS KOBLER

Der Staat und die Eigentumsrechte

*Die Einheit der
Gesellschaftswissenschaften*
110

Mohr Siebeck

Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften

Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Band 110

Begründet von
ERIK BOETTCHER

Unter der Mitwirkung von

HANS ALBERT · ANDREAS DIEKMANN · GERD FLEISCHMANN · DIETER FREY · VOLKER
GADENNE · WOLFGANG KERBER · CHRISTIAN KIRCHNER · ARNOLD PICOT · VIKTOR
VANBERG · CHRISTIAN WATRIN · EBERHARD WITTE · REINHARD ZINTL

herausgegeben von

KARL HOMANN



Markus Kobler

Der Staat und die Eigentumsrechte

Institutionelle Qualität und
wirtschaftliche Entwicklung

Mohr Siebeck

Markus Kobler: geboren 1967; 1986–93 Studium der Volkswirtschaft in St. Gallen, Lima und Bordeaux; 1991–92 wiss. Assistent am Institut für Entwicklungszusammenarbeit und Lateinamerikaforschung in St. Gallen; 1993–97 wiss. Assistent am Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrum in Basel; 1997 Promotion; seit 1998 Habilitand in Basel.

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Kobler, Markus:

Der Staat und die Eigentumsrechte : institutionelle Qualität und wirtschaftliche Entwicklung / Markus Kobler. – Tübingen : Mohr Siebeck, 2000
(Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften ; Bd. 110)

ISBN 3-16-147204-7 / eISBN 978-3-16-162915-0 unveränderte eBook-Ausgabe 2024

© 2000 J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Das Buch wurde von der Druckerei Gulde in Tübingen auf alterungsbeständigem Werkdruckpapier der Papierfabrik Niefen gedruckt. Den Einband besorgte die Großbuchbinderei Heiner Koch in Tübingen nach einem Entwurf von Uli Gleis in Tübingen.

ISSN 0424-6985

Vorwort

Gute Eigentumsrechte, die vom Staat geschaffen und durchgesetzt werden, sind eine der Grundvoraussetzungen für die wirtschaftliche Prosperität. Die Realität in den meisten Ländern ist jedoch eine andere. Dies ist zwar allgemein bekannt, aber für diejenigen, welche damit nicht täglich konfrontiert sind, kaum vorstellbar. Auch mir ist die Bedeutung erst nach längeren Aufenthalten in verschiedenen lateinamerikanischen und osteuropäischen Ländern bewusst geworden, wo ich die Auswirkungen der Rechtsunsicherheit auf die dort lebenden Menschen hautnah miterlebt habe. Viele der in diesem Buch gemachten Überlegungen haben deshalb ihren Ursprung in den dort gesammelten Erfahrungen. Stellvertretend für viele Ereignisse sei ein Ungemach meiner Gastmutter in Lima genannt, wo ich mich als junger Student während eines Gastsemesters aufhielt: Während knapp zweier Jahre versuchte sie erfolglos, zwei ihrer Untermieter, die von Anfang an keine Miete bezahlt hatten, aus ihrem Haus wegzuweisen. Trotz schriftlichen Mietvertrages, trotz bestehender Gesetze zu ihren Gunsten und trotz unzähliger Stunden auf den verschiedensten Ämtern wurde das Recht in ihrem Fall nicht vollzogen. Erst als Wasser, Strom und Kanalisation unterbrochen wurden, räumten die säumigen Mieter das Feld. Dass sie dann beim Verlassen der Wohnungen noch alles mitnahmen, was nicht niet- und nagelfest war – inklusive sämtlicher sanitärer Einrichtungen (!) –, sei nur am Rande erwähnt.

Bei der vorliegenden Arbeit handelt es sich um meine im Oktober 1997 abgeschlossene wirtschaftswissenschaftliche Dissertation, mit der ich von der Universität Basel promoviert wurde. Die Druckfassung habe ich aufgrund der beiden Dissertationsgutachten sowie eines Gutachtens der Herausgeber dieser Schriftenreihe in verschiedenen Bereichen überarbeitet.

Dass ich dieses Buch vorlegen kann, habe ich der Anregung, der Unterstützung und dem Zuspruch vieler zu verdanken. Zuerst nenne ich meinen Doktorvater, Silvio Borner. Er hat mit schier unendlicher Geduld die Entstehung dieser Arbeit begleitet und sie vorangetrieben, wenn ich jeweils im Dickicht der Details zu versinken drohte. Nebst seinem Anspruch, das

Ergebnis stets im Auge zu behalten, lehrte er mich, bei der Suche nach Antworten auf komplexe Fragen vor ungewöhnlichen Gedankengängen nicht zurückzuschrecken. Dafür meinen herzlichen Dank.

Ein besonderer Dank gilt auch Hans Gersbach, Universität Heidelberg, für die Übernahme des Korreferates. Seine logische Stringenz, sein hoher wissenschaftlicher Anspruch sowie seine Hilfsbereitschaft hinterliessen bei mir einen tiefen Eindruck und motivierten mich, beim Entwickeln der Argumente so tief als möglich zu schürfen.

Für die ungezählten Diskussionen und Gespräche bedanke ich mich herzlich bei (in alphabetischer Reihenfolge) Claudia Aebersold, Peter Aerni, Peter Bernholz, Aymo Brunetti, Bruno S. Frey, Carsten Hefeker, Martin Hellwig, Christian Hilber, Peter Hostettler, Phil Keefer, Ruedi Kubat, Kurt Pelda, Guy Pfeffermann, Wolfgang Polasek, Raphael Ramseier, George Sheldon, Reinhard Vontheim, Beatrice Weder di Mauro, Rolf Weder und Christian Winiker. Ohne den ständigen Austausch mit ihnen allen wäre die vorliegende Untersuchung nicht zustande gekommen. Ganz speziell danken möchte ich ausserdem Daniel Kopp und Christophe Schwyzer für die akribisch-kritische Durchsicht des Manuskripts.

Mein herzlicher Dank gilt auch Sabine Etter für ihre Hilfe bei der Erstellung der Druckfassung. Schliesslich danke ich den Herausgebern, insbesondere Karl Homann, sowie dem Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) für die Aufnahme meiner Arbeit und die geduldige Betreuung bei ihrer Veröffentlichung.

Erst ermöglicht hat die Arbeit jedoch der Schweizerische Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung (Projekt Nr. 1214-42229.94), für dessen grosszügige finanzielle Unterstützung ich mich bedanken möchte.

Als bescheidener Dank für ihre Unterstützung ist dieses Buch meiner Frau Eglé und unseren beiden Kindern Ugné und Jovita gewidmet. Ihnen verdanke ich die Lebensfreude und Kraft, die ich für das Schreiben dieser Arbeit in den vergangenen Jahren benötigte.

Basel, im Sommer 1999

Markus Kobler

Inhaltsübersicht

Vorwort	V
Einleitung	1
Teil I Institutionen, ihre Qualität und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung	7
Teil II Macht und Bindung des Staates als Bestimmungsgründe der institutionellen Qualität	89
Teil III Einkommens- und Vermögensverteilung als Bestimmungsgrund der Macht des Staates	127
Teil IV Information als Bestimmungsgrund der Bindung des Staates ...	151
Teil V Empirische Überprüfung der Hypothesen	179
Schlussfolgerungen	253
Anhang	259
Literaturverzeichnis	281
Namenregister	297
Sachregister	302

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsübersicht	VII
Einleitung	1
1. Rechtfertigung der Themenstellung und Zielsetzung der Arbeit	1
2. Bezugsrahmen und Methodik	4
3. Übersicht über das Vorgehen	5

Teil I

Institutionen, ihre Qualität und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung

Einleitende Bemerkungen	8
1. Institutionen	13
1.1 Formelle und informelle Institutionen	13
1.2 Drei Gründe für die Existenz von Institutionen	14
1.3 Ökonomische und politische Institutionen	16
2. Ökonomische Institutionen	21
2.1 Kontroll- und Ertragsrechte als Eigentumsrechte	22
2.2 Absolute Eigentumsrechte	24
2.3 Relative Eigentumsrechte	26
2.3.1 Transaktionen und Verträge	26
2.3.2 Die Bindungsfunktion der relativen Eigentumsrechte	30
2.3.3 Transaktionskosten	32
2.3.4 Unvollständig definierte relative Eigentumsrechte	35
2.3.5 Das Vertragsrecht	38
2.4 Das Coase-Theorem	41
3. Der Staat	44
3.1 Definition des Staates	44
3.1.1 Der ideale Staat	45
3.1.2 Politische Institutionen als Bestandteil des Staates	47
3.2 Schaffung von ökonomischen Institutionen	50
3.3 Durchsetzung von ökonomischen Institutionen	55
3.3.1 Durchsetzung von absoluten Eigentumsrechten	56
3.3.2 Durchsetzung von relativen Eigentumsrechten	60
4. Qualität von ökonomischen Institutionen	64
4.1 Effizienz von Institutionen	64
4.2 Statische institutionelle Effizienz	67
4.3 Dynamische institutionelle Effizienz	71
5. Einfluss der Qualität von ökonomischen Institutionen auf die wirtschaftliche Entwicklung	74
5.1 Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung	75
5.2 Institutionelle Ineffizienz und wirtschaftliche Entwicklung	78
5.3 Institutionelle Unsicherheit und wirtschaftliche Entwicklung	80
Zusammenfassung	85

Teil II

Macht und Bindung des Staates als
Bestimmungsgründe der institutionellen Qualität

Einleitende Bemerkungen	90
6. Macht vs. Bindung des Staates	93
7. Staatliche Macht als Bedingung für institutionelle Effizienz	97
7.1 Konzept der Macht	98
7.2 Definition des mächtigen Staates	101
7.3 Gründe für die fehlende Macht des Staates	107
8. Staatliche Bindung als Bedingung für institutionelle Effizienz	114
8.1 Definition der staatlichen Bindung	114
8.2 Gründe für die mangelnde Bindung des Staates	117
9. Zusammenhang zwischen Macht und Bindung des Staates	121
Zusammenfassung	124

Teil III

Einkommens- und Vermögensverteilung
als Bestimmungsgrund der Macht des Staates

Einleitende Bemerkungen	128
10. Einkommens- und Vermögensverteilung und wirtschaftliche Entwicklung ...	130
10.1 Einfluss der Verteilung auf die wirtschaftliche Entwicklung	130
10.2 Ökonomische Erklärungsansätze	132
10.3 Institutionelle Erklärungsansätze	133
11. Kritik an den bisherigen Erklärungsansätzen	137
11.1 Kritik aus empirischer Sicht	137
11.2 Kritik aus theoretischer Sicht	140
12. Verteilung und die Macht des Staates	141
12.1 Ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung als Grund für die Macht des Staates	141
12.2 Modell	143
Zusammenfassung	149

Teil IV

Informationsfreiheit als Bestimmungsgrund
der Bindung des Staates

Einleitende Bemerkungen	152
13. Information und institutionelle Qualität	157
13.1 Bedeutung der Information bei der Kontrolle des Staates durch die Bürger	157
13.2 Auswirkung des mangelnden Informationsstandes der Bürger auf die institutionelle Qualität	161
14. Informationsnachfrage der Bürger	164
14.1 Nachfrage nach Information	164
14.2 Angebot an Information und Marktgleichgewicht	166
14.3 Das Konzept der rationalen Ignoranz	166
15. Staatliche Beeinflussung des Informationsstandes der Bürger	168
15.1 Kontrolle der Medien	169
15.2 Beeinflussung des Ausbildungsniveaus	171
15.2.1 Das Konzept der beschränkten Rationalität	172
15.2.2 Staatliche Beeinflussung der Rationalität über die Ausbildung	173

15.3 „Trade-off“ des Staates bei der Beeinflussung der Informationsnachfrage der Bürger	175
Zusammenfassung	178

Teil V

Empirische Überprüfung der Hypothesen

Einleitende Bemerkungen	180
16. Wirtschaftliche Entwicklung und Qualität der ökonomischen Institutionen ..	187
16.1 Variablendefinition und Datenbeschreibung	187
16.1.1 Qualität der ökonomischen Institutionen	187
16.1.2 Wirtschaftliche Entwicklung	196
16.1.3 Art der Staatsform und Qualität der politischen Institutionen	196
16.1.4 Andere Variablen	198
16.2 Modellspezifikation	200
16.3 Schätzungen	203
16.3.1 Wirtschaftswachstum und institutionelle Qualität	203
16.3.2 Kapitalallokation, -akkumulation und institutionelle Qualität	206
16.4 Robustheits- und Sensitivitätsanalyse	208
17. Qualität der ökonomischen Institutionen und ihre Bestimmungsgründe	215
17.1 Variablendefinition und Datenbeschreibung	215
17.1.1 Stärke des Staates	215
17.1.2 Bindung des Staates	217
17.1.3 Einkommens- und Vermögensverteilung	217
17.1.4 Informationsfreiheit	218
17.1.5 Ausbildungsstand der Akteure	223
17.1.6 Andere Variablen	223
17.2 Institutionelle Qualität und die Stärke und Bindung des Staates	226
17.2.1 Modellspezifikation	226
17.2.2 Schätzung des Modells	228
17.3 Stärke des Staates und Einkommensverteilung	230
17.3.1 Modellspezifikation	230
17.3.2 Schätzung des Modells	232
17.4 Bindung des Staates, Informationsfreiheit und Ausbildungsstand der Staatsangehörigen	238
17.4.1 Modellspezifikation	238
17.4.2 Schätzung des Modells	242
17.5 Institutionelle Qualität und ihre Bestimmungsgründe	245
17.5.1 Modellspezifikation	245
17.5.2 Schätzung des Modells	247
17.6 Robustheits- und Sensitivitätsanalyse	247
Zusammenfassung	251
Schlussfolgerungen	253
1. Qualität der ökonomischen Institutionen	253
2. Bestimmungsgründe der institutionellen Qualität	254
3. Empirische Überprüfung der theoretischen Überlegungen	256
4. Entwicklungspolitische Schlussfolgerung	257
Anhang A: Liste der in der Stichprobe berücksichtigten Länder	259
Anhang B: Definition und Herkunft der Variablen	260
Anhang C: Deskriptive Statistik	266
Anhang D: Korrelationsmatrix	268
Anhang E: Strukturbruchtest für die Modelle in Kapitel 17	276
Literaturverzeichnis	281
Namenregister	297
Sachregister	302

Einleitung

1. Rechtfertigung der Themenstellung und Zielsetzung der Arbeit

While everyone seems to agree that secure property rights foster growth, it is controversial whether democracies or dictatorships better secure these rights.

Adam Przeworski und Fernando Limongi¹

Man schrieb das Jahr 70 v. Chr., als Pompejus Magnus und Crassus Konsuln von Rom waren. Verschiedene führende Köpfe der damaligen Gesellschaft wie der noch junge Gajus Julius Caesar, die beiden Rechtsanwälte Quintus Hortensius Hortalus und Marcus Tullius Cicero, der wenige Jahre später eine Verschwörung anzettelnde Sergius Catilina sowie andere mehr versammelten sich im Hause des Publius Claudius zu einem Abendmahl. Dieses fand zu Ehren des ausländischen Gastes Tigranes, Prinz von Armenien, statt. Beim üblichen Trinkgelage, das sich ans Dessert anschloss, wurde Caesar zum Zeremonienmeister bestimmt. Seine Aufgaben waren es, das Quantum des zu trinkenden Weines festzusetzen und die Diskussion zwischen den Gästen zu leiten. ‚Heute abend‘, sagte Caesar, ‚wollen wir – angesichts der Vielzahl der Gäste von Weltrang – über den richtigen Gebrauch der zivilen wie der militärischen Macht im Dienste des Staates diskutieren. Marcus Tullius, sei so gut und eröffne die Diskussion. Denk daran, dass du nicht vor Gericht plädierst, also fasse dich kurz, damit auch halbetrunkene Männer dem Faden deiner Argumentation folgen können.‘ Cicero dachte einen Moment lang nach, um seine Argumente zu ordnen. ‚Wir Römer‘, begann er dann, ‚haben etwas völlig Neues geschaffen. Wir haben, nachdem wir vor mehr als vierhundert Jahren unsere letzten Könige vertrieben hatten, eine Republik errichtet, die das beste Mittel der Staatskunst ist, das die Menschen je ersonnen haben. Kein wild brüllender Pöbel wie in der alten athenischen Demokratie, sondern ein System vorschrittmässig eingesetzter Gremien, deren oberstes der Senat ist und an deren Spitze die beiden Konsuln stehen. Unser Ehrengast möge mir verzeihen, aber das

¹ PRZEWORSKI und LIMONGI (1993, 51).

ist dem altmodischen System der Monarchie weit überlegen, denn bei uns gibt es Gesetze anstelle königlicher Willkür. Alle Machtpositionen innerhalb des Staates werden im Hinblick auf Amtserfahrung und Verdienst besetzt, und diese Entscheidungen können rückgängig gemacht werden, wenn Beweise für Inkompetenz oder Korruption vorliegen. So wird die Macht zum Wohle des Staates korrekt ausgeübt, von Männern, die im Umgang mit Gesetzen und Staatsausgaben besonders ausgebildet sind. Militärische Befehlsgewalt sollte nur dem übertragen werden, der auch einige Jahre im zivilen Bereich tätig war, damit Befehlshaber nicht nur in militärischen Kategorien denken können und auf Kriege aus sind, um sich selbst zu bereichern, sondern militärische Massnahmen nur zum Wohle des Staates anwenden.' – 'Brillant formuliert', sagte Caesar trocken. 'Nun wollen wir hören, was der Konsul des kommenden Jahres zu sagen hat.' – 'Ich bin kein Staatsphilosoph', stimmte Hortalus an, 'sondern nur ein Rechtsanwalt und staatskundlicher Laie. Obwohl ich mir nie einen römischen König wünschen würde, bin ich doch mit Königen befreundet.' Er verbeugte sich in Tigranes' Richtung. 'Und obwohl ich die Meinung teile, dass willkürliche Macht ausgeübt von einem einzelnen eine Gefahr für die Ordnung darstellt, kennen auch wir die Einrichtung der Diktatur für Notzeiten, in denen nur die schnellen Entscheidungen eines Alleinherrschers den Staat retten können. Was das Militär betrifft' – er gestikuliert bedrückt mit seinem Weinkelch – 'glaube ich, dass wir unseren Befehlshabern im Ausland schon seit geraumer Zeit zu viele Freiheiten gewähren. Vielleicht wird es bald an der Zeit sein, gesetzliche Bestimmungen zu erlassen, in denen die Pflichten unserer Befehlshaber genau festgelegt und ihre Befugnisse eingeschränkt werden.'²

Diese wohl fiktive Diskussion widerspiegelt trotz unterschiedlicher Auffassungen einen Konsens darüber, dass staatliche Macht sowie klare politische Regeln für den nachhaltigen Erfolg des Römischen Reiches mitverantwortlich waren. Während seiner mehr als 1'000jährigen Geschichte änderten sich diese Regeln allerdings mehrmals und oft grundlegend (Königszeit, Zeit der Republik, Kaiserzeit). Auch bedrohten immer wieder Bürgerkriege, Aufruhr, rebellierende Provinzstatthalter, ehrgeizige Befehlshaber der eigenen Legionen sowie Sklavenaufstände die politische Stabilität. Trotz dieser Instabilitäten, trotz der unterschiedlichen Staatsformen diktatorischer und demokratischer Ausprägung und trotz anhaltender Bedrohungen von aussen hatte das Rechtssystem über die Jahrhunderte hinweg bis in die entferntesten Provinzen Gültigkeit und darf als die grösste Lei-

² MADDUX ROBERTS (1992, 74 ff.).

stung der römischen Zivilisation angesehen werden.³ Wichtiger Bestand des Zivilrechts („*ius civile*“) war das hochentwickelte Eigentums- und Vertragsrecht. Diese grundsätzlichen ökonomischen Regeln überdauerten den Untergang Roms und beeinflussten die wirtschaftliche Rechtsordnung vieler Länder bis in die heutigen Tage.⁴ Zur Zeit des Römischen Reiches erlaubten sie eine wirtschaftliche Entwicklung bis anhin unbekanntem Ausmasses. So entstand ein wirtschaftlicher Grossraum, dessen Fernhandel Rom mit seinen Provinzen in Irland, Schottland, Germanien, Nord- und Südosteuropa sowie im nördlichen Afrika von Ägypten bis Abessinien verband.⁵

Die ökonomischen Regeln in der Form von *Eigentums- und Vertragsrechten*, die auch in den heutigen, modernen Volkswirtschaften als eine der Voraussetzungen für die wirtschaftliche Prosperität gelten, sind Gegenstand der Untersuchung in dieser Arbeit. Dabei liegt das Gewicht auf der *Schaffung und Durchsetzung* von Eigentums- und Vertragsrechten *durch den Staat*. Obwohl in der jüngeren ökonomischen Theorie lange vernachlässigt, beschäftigte sich gerade in den letzten Jahren eine wachsende Anzahl an Arbeiten mit dem Zusammenhang zwischen dem Staat, den ökonomischen Regeln und der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. Gleichzeitig gibt es aber bis anhin keine zufriedenstellende Antwort auf die Frage, was unter der Qualität dieser Regeln genau zu verstehen ist. Ebenso wurde ihren *Bestimmungsgründen* bislang wenig Beachtung geschenkt. Schliesslich steht auch die empirische Analyse der ökonomischen Regeln – sofern sie versucht, Qualitätsunterschiede zwischen den Ländern zu erklären – erst am Anfang. Dazu einen Beitrag zu leisten ist der Anspruch dieser Arbeit.

Insbesondere verfolgt die Arbeit drei Hauptziele:

- (1) Es wird versucht, eine normative Aussage über die Qualität von ökonomischen Institutionen zu machen.
- (2) Es soll ein Ansatz entwickelt werden, mit dem sich die Qualität der Regeln systematisch analysieren lässt und einzelne der Bestimmungsgründe genauer aufgezeigt werden können.

³ Vgl. KINDER und HILGEMANN (1964, 86).

⁴ Vgl. SPIEGEL (1983, 37). Für Länder mit einer Zivilrechtstradition (Kontinentaleuropa, Lateinamerika) und etwas weniger ausgeprägt für „Gewohnheitsrechts“-Länder ist das Römische Recht auch heute noch von grosser Bedeutung.

⁵ Vgl. KINDER und HILGEMANN (1964, 105).

- (3) Die verschiedenen in der Arbeit gemachten Überlegungen sollen einer umfassenden empirischen Überprüfung unterzogen werden.

Dabei wird nicht generell für eine der beiden Staatsformen „Demokratie“ oder „Diktatur“ Partei ergriffen. Es wird vielmehr versucht, einzelne, auch in der Diskussion zwischen Cicero und Hortalus angesprochene Bestandteile des Staates aufzugreifen und im Hinblick auf die ökonomischen Regeln darzustellen. Diese Bestandteile, welche ihrerseits die Qualität der ökonomischen Regeln beeinflussen, sind einerseits die *staatliche Macht*, die genügend gross sein sollte, damit der Staat innerhalb seiner geographischen Grenzen gesellschaftlich optimale Eigentums- und Vertragsrechte schaffen und durchsetzen *kann*, und andererseits die *Bindung des Staates*, die bestimmt, dass die besagten Rechte auch geschaffen und durchgesetzt werden *müssen*. Mit der Einkommens- und Vermögensverteilung sowie mit der staatlich beeinflussbaren Informationsfreiheit werden zwei der Bestimmungsgründe der staatlichen Macht und Bindung untersucht, welche in der Literatur unter diesem Blickwinkel bis anhin kaum analysiert wurden.

2. Bezugsrahmen und Methodik

Die vorliegende Arbeit basiert auf den Errungenschaften der Neuen Institutionenökonomie (NIÖ). Diese befasst sich mit den Institutionen oder – synonym – den Regeln als wichtiger Bestandteil des menschlichen Handelns in Politik und Wirtschaft. Zur NIÖ zählen Bereiche wie die Transaktionskostenökonomie, die Eigentumsrechtsanalyse und die Vertragstheorie. Eng mit ihr verbunden ist auch die Neue Politische Ökonomie („Public Choice“-Theorie). Diese verschiedenen theoretischen Ansätze bilden den Bezugsrahmen dieser Arbeit.

Trotzdem herrscht auch innerhalb der NIÖ über verschiedene in dieser Arbeit verwendeten Konzepte und Begriffe nicht immer Klarheit. Zuweilen fehlt eine eindeutige Definition. Was genau sind politische und ökonomische Institutionen? Was ist ein Staat? Wann kann von gesellschaftlich optimalen Institutionen gesprochen werden? Was bedeutet Macht? Was ist unter Bindung und Kontrolle zu verstehen? Zur Entwicklung und Definition dieser Konzepte dient deshalb als Methodik das mikroökonomische Instrumentarium mit seinen verschiedenen Annahmen, denn – wie auch Bartlett (1989, 18) sehr treffend beschreibt – sind Ökonomen

„an inbred race and seem to recognize things only when they come from within the tribe, expressed in the local dialect, paying homage to the special deities.“

An diese „Spielregeln“ versucht sich die vorliegende Arbeit natürlich zu halten, zumal Regeln im Zentrum der Analyse stehen! Das angesprochene mikro-ökonomische Instrumentarium befasst sich deshalb mit Individuen, die

- Entscheidungen treffen,
- dabei versuchen, ihren eigenen Nutzen zu maximieren, und
- verschiedenen Einschränkungen unterliegen.

Weiter wird die Knappheit der Ressourcen angenommen. M. a. W., die Bedürfnisse der Individuen sind grösser als ihre Möglichkeiten. Deshalb versuchen sie, die Ressourcen einzusetzen, bis bei gegebenen Einschränkungen keine Steigerung ihres eigenen Nutzens mehr möglich ist.

3. Übersicht über das Vorgehen

Die Arbeit umfasst fünf Teile. In Teil I werden die Fragen erörtert, was Institutionen sind, wie sich ihre Qualität definieren lässt und welches ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung ist. Die Teile II, III und IV befassen sich mit den Bestimmungsgründen, welche die Qualität der ökonomischen Institutionen beeinflussen. Teil V schliesslich beinhaltet die empirische Überprüfung der in den ersten vier Teilen gemachten theoretischen Überlegungen.

Im Zentrum von Teil I der Arbeit steht die Analyse der Schaffung und Durchsetzung von ökonomischen Institutionen (Eigentums- und Vertragsrechte) durch den Staat und deren Auswirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung. Falls der Staat nicht die gesellschaftlich optimalen Eigentumsrechte schafft und durchsetzt oder falls Unsicherheit besteht, welche Rechte der Staat in Zukunft schaffen und durchsetzen wird, ist von *institutioneller Ineffizienz* die Rede. Die institutionelle Ineffizienz charakterisiert die *Qualität ökonomischer Institutionen*.

Teil II beschäftigt sich mit der *fehlenden Macht und/oder der mangelnden Bindung/Kontrolle des Staates als Gründe für qualitativ schlechte Eigentumsrechte*. „Fehlende Macht“ bedeutet, dass der Staat zu schwach ist, effiziente Institutionen schaffen und innerhalb der gesamten Jurisdiktion durchsetzen zu *können*. „Mangelnde Bindung“ heisst, dass der Staat nicht gezwungen ist, diese Institutionen schaffen und durchsetzen zu *müssen*. Dieser Teil der Arbeit umfasst die analytische Trennung zwischen Macht und Bindung des Staates sowie die jeweiligen Definitionen, was unter staatlicher Macht und staatlicher Bindung genau zu verstehen ist. Weiter folgen eine kurze Übersicht, von welchen Bestimmungsgründen

diese beiden Aspekte ihrerseits abhängen, sowie eine Darstellung, wie sich Bindung und Macht gegenseitig beeinflussen.

Teil III analysiert *die ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung als Bestimmungsgrund der Macht des Staates*. Je grösser die Diskrepanz der Verteilung von Einkommen und Vermögen innerhalb einer Gesellschaft, desto schwieriger ist es, einen gesellschaftlichen Konsens zu finden, und desto unsicherer ist deshalb, welche Eigentumsrechte in Zukunft genau geschaffen werden. Zudem kann eine ungleiche Verteilung auch zur Folge haben, dass die „reichen“ Akteure nicht daran interessiert sind, dem Staat die notwendigen Ressourcen zukommen zu lassen, welche dieser für den Aufbau und die Aufrechterhaltung seines Machtpotentials benötigt. Obwohl ihnen bewusst ist, dass die staatliche Macht für eine wirksame Schaffung und Durchsetzung von Institutionen notwendig ist, befürchten sie, er könnte diese auch missbrauchen, indem er ihr Eigentum entwendet. Ein schwacher Staat und qualitativ schlechte Eigentumsrechte sind die Folgen. Dieser Zusammenhang wird mit Hilfe eines kleinen Modells gezeigt.

Teil IV untersucht *die mangelnde Informationsversorgung und Verarbeitungsfähigkeit der Wähler als Grund für die ungenügende Bindung des Staates*. Es wird gezeigt, dass der Staat unter Umständen einen Anreiz an nur unvollständig informierten Staatsangehörigen hat. Dies verschafft ihm einen diskretionären Machtspielraum und verschlechtert folglich die Qualität der Eigentumsrechte. Der Staat hat zwei Möglichkeiten, die individuelle Informationsnachfrage zu beeinflussen: Über eine Kontrolle der Medien sowie über eine tiefe Qualität der schulischen Ausbildung kann er die Grenzkosten des Bürgers, die Information zu beschaffen, aufzunehmen und zu verarbeiten, erhöhen resp. hoch halten.

In Teil V, der die Arbeit abschliesst, werden die theoretischen Überlegungen aus den vorangegangenen vier Teilen anhand eines Datensamples, das Jahresdaten für den Zeitraum von 1960–89 für maximal 133 Länder enthält, mit Hilfe ökonomischer Schätzverfahren auf ihre Signifikanz und Robustheit überprüft.

Teil I

Institutionen, ihre Qualität und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung

Einleitende Bemerkungen

Good games depend on good rules more than they depend on good players.

Geoffrey Brennan und James M. Buchanan¹

Es war ein eher kühler Juniabend im ausverkauften Londoner Wembleystadion. Im Finalspiel der Fussballeuropameisterschaft 1996 standen sich Deutschland und Tschechien gegenüber. In der fünften Minute der Verlängerung erzielte Oliver Bierhoff „mit einem aus der Drehung abgegebenen Ball, der durch die Hände des sonst so aufmerksamen Kouba glitt“,² das spielentscheidende „Golden Goal“. Deutschland war Europameister. Zum ersten Mal in der Geschichte des Fussballs fand diese neue Regel ihre Anwendung. Sie lautet, dass ein Spiel, sobald es zur Verlängerung kommt, durch das erste erzielte Tor – das sogenannte „Golden Goal“ – entschieden wird. Fällt aber in den zweimal fünfzehn Minuten der Verlängerung kein Tor, soll das anschliessende Penaltyschiessen entscheiden. Dies war im Halbfinal zwischen dem deutschen Team und Gastgeber England der Fall. Obwohl der exzentrische Paul Gascoigne sowohl die deutschen Verteidiger als auch das begeistert mitfiebernde Publikum mehrmals in helle Aufregung versetzte und das gegnerische Tor zweimal nur um „Millimeter“ verfehlte, endete die Verlängerung torlos. Die Deutschen gewannen das Penaltyschiessen. Der Weg zum späteren Titelgewinn war geebnet. Die beiden Fälle zeigen, dass die „Golden Goal“-Regel hauptsächlich eingeführt wurde, um Spannung und Attraktivität des Fussballs zu steigern. Bei wichtigen Spielen wurde nämlich in den letzten Jahren das Penaltyschiessen häufig mit vorsichtigem Ballgeschiebe regelrecht erdauert – zum Leidwesen der Zuschauer. Ob sich dies allerdings mit der neuen Regel ändern wird, bleibt vorerst abzuwarten. Fest steht nur, dass sie den Verlauf und Ausgang eines Spieles entscheidend beeinflussen kann.

¹ BRENNAN und BUCHANAN (1985, 150).

² NZZ (01.07.1996, 35).

Genau wie Regeln beim Fussball Spiele entscheiden können und damit viel zur gewünschten Spannung beitragen, sind die Regeln des täglichen Lebens dafür verantwortlich, dass dieses nicht „einsam, arm, garstig, roh und kurz“³ zu sein braucht. Diese gesellschaftlichen „Spielregeln“ oder *Institutionen*⁴ bestimmen die Wechselbeziehungen zwischen Personen und Gruppen in ihrem sozialen, politischen und wirtschaftlichen Leben. Ähnlich der individuellen Ausstattung mit Ressourcen schränken sie den einzelnen oder die Gruppe in ihrer Entscheidungsfreiheit ein. Somit kann wie von der Budgetrestriktion auch von der institutionellen Restriktion gesprochen werden.

Ein wichtiger konzeptioneller Unterschied besteht zwischen *Institutionen* und *Organisationen*. Während Institutionen das Spiel regeln, sind Organisationen die „Mannschaften“, welche am Spiel teilnehmen.⁵ Mögliche Organisationen sind Märkte, Unternehmen und der Staat. In diesem Sinne bestehen Organisationen aus den daran beteiligten Personen und die sie miteinander verbindenden Institutionen („nexus of contracts“).⁶ Der Zusammenhang zwischen Institutionen und Organisationen sowie ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung lässt sich wie folgt darstellen (vgl. Abb. I-1):

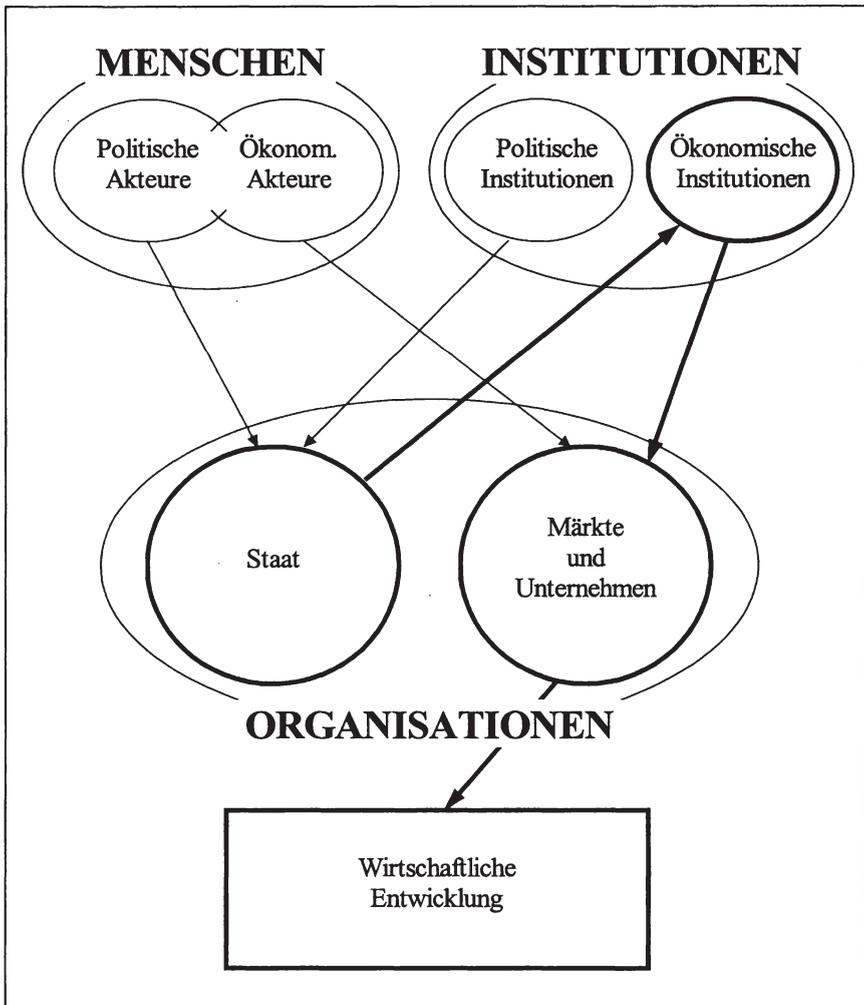
³ HOBBS (1651/1991, 89) schreibt in seinem *Leviathan* über „The Naturall Condition of Mankind“, dass ohne rechtsstaatliche Ordnung sich jeder in ständigem Konflikt („Warre“) mit seinen Mitmenschen befindet. „In such condition, there is no place for Industry; because the fruit thereof is uncertain: and consequently no Culture of the Earth; no Navigation, nor use of the commodities that may be imported by Sea; no commodious Building; no Instruments of moving, and removing such things as require much force; no Knowledge of the face of the Earth; no account of Time; no Arts; no Letters; no Society; and which is worst of all, continuall feare, and danger of violent death; And *the life of man, solitary, poore, nasty, brutish, and short.*“ (Hervorhebung des Verfassers).

⁴ Im folgenden werden die Begriffe „Regeln“ und „Institutionen“ synonym verwendet. Vgl. BRENNAN und BUCHANAN (1985, 5 f.), welche darauf hinweisen, dass ein Vergleich zwischen Institutionen und den Regeln eines Spiels nicht zulässig ist. Ein Spiel kennt im Normalfall – auch wenn alle Regeln eingehalten werden – nur einen Gewinner. Wenn aber gesellschaftliche Institutionen wie beispielsweise die Verkehrsregeln befolgt werden, zählen alle Beteiligten zu den Nutznießern.

⁵ Vgl. NORTH (1990, 3 f.); Eine klare Trennung zwischen „Organisationen“ und „Institutionen“ ist aber nicht möglich, weil letztlich auch Organisationen nichts anderes als Institutionenkonstrukte sind. Trotzdem wählt NORTH damit eine bewusst enge Definition, um sich gegenüber anderen Institutionenökonomern wie WILLIAMSON (1985, 1993) abzugrenzen, die den institutionellen Ansatz v. a. zur Analyse von Organisationen verwenden.

⁶ Vgl. ALCHIAN und DEMSETZ (1972), zitiert in MILGROM und ROBERTS (1992, 20).

Abb. I-1: Institutionen, Organisationen und wirtschaftliche Entwicklung



Im Zentrum der Arbeit stehen die ökonomischen Regeln, welche die Beziehungen zwischen den ökonomischen Akteuren und Unternehmen auf den Märkten strukturieren. Dabei ist es das Hauptziel von Teil I, eine möglichst präzise Aussage zu machen, was unter der Qualität von ökonomischen Institutionen zu verstehen ist, da eine solche Definition in der Literatur bislang fehlt. Zu diesem Zweck wird zuerst gezeigt, was Institutionen überhaupt sind, woher sie stammen und welche Rolle der Staat bei

ihrer Schaffung und Durchsetzung spielt. An die Definition der institutionellen Qualität anschliessend, wird ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung analysiert.

In einem ersten Schritt werden mit den politischen und ökonomischen Institutionen die verschiedenen Arten von Institutionen dargestellt, welche das *wirtschaftliche* Zusammenleben der Menschen beeinflussen (Kapitel 1). Während die ökonomischen Institutionen die wirtschaftlichen Beziehungen strukturieren, legen die politischen Regeln den Aufbau des Staates und den Ablauf der politischen Prozesse fest, wozu v. a. die Schaffung und Durchsetzung von ökonomischen Institutionen gehören. Sie stammen entweder aus dem allgemeinen institutionellen Rahmen (Grundregeln und staatlich geschaffene Rechtsordnung) oder aus individuellen institutionellen Vereinbarungen (Verträge). In einem zweiten Schritt werden die ökonomischen Institutionen genauer untersucht, womit die absoluten und relativen Eigentumsrechte gemeint sind (Kapitel 2). Während die absoluten Eigentumsrechte Bestandteil des institutionellen Rahmens sind und deshalb gegenüber jedermann Gültigkeit haben, beziehen sich die relativen Eigentumsrechte auf einen bestimmten Vertrag und gelten deshalb nur für die involvierten Vertragspartner. Da aber die Verträge durch allgemein gültige Regeln (insbesondere das Vertragsrecht) flankiert werden, stammen die relativen Eigentumsrechte nebst ihrer Herkunft aus den institutionellen Vereinbarungen auch aus dem institutionellen Rahmen. In einem dritten Schritt wird deshalb erläutert, wie genau der Staat solche absoluten und relativen Eigentumsrechte schaffen und durchsetzen kann und welches die Gründe sind, warum ihm diese beiden Aufgaben zufallen (Kapitel 3). Die Darstellung der staatlichen Schaffung und Durchsetzung erlaubt in einem vierten Schritt eine Definition der *Effizienz* von ökonomischen Institutionen (Kapitel 4). Im Vergleich zur Literatur auf diesem Gebiet wird damit einen Schritt weiter gegangen, indem eine normative Aussage über die Qualität von Eigentumsrechten (institutionelle Qualität) gemacht wird. Eine solche Definition im Rahmen dieser Arbeit ist jedoch notwendig, um in den folgenden Teilen auf die Bestimmungsgründe der institutionellen Qualität eingehen zu können. Schliesslich wird in einem fünften und letzten Schritt dargestellt, wie die institutionelle Qualität die wirtschaftliche Entwicklung (gemessen am Wachstum des gesellschaftlichen Sozialprodukts) beeinflusst (Kapitel 5). Ihr Einfluss verläuft dabei sowohl über die Kapitalakkumulation (Investitionen) als auch über die Kapitalallokation

(Produktivität). Insgesamt betrachtet, ist Teil I deshalb eine Synthese zwischen der Neuen Institutionenökonomie, der ökonomischen Analyse des Rechts und des Staates sowie der Wachstumstheorie und schafft die Grundlage, auf der die weiteren Teile aufbauen werden.

Kapitel 1

Institutionen

Dieses Kapitel dient der Festlegung, was unter Institutionen genau zu verstehen ist. So wird zunächst gezeigt, dass Institutionen sowohl formeller als auch informeller Natur sind (1.1). Anschliessend werden drei Gründe für die Existenz von Regeln genannt (1.2). Mit den ökonomischen und politischen Institutionen, welche entweder im allgemeinen institutionellen Rahmen oder in individuellen institutionellen Vereinbarungen festgehalten sind, werden schliesslich jene gesellschaftlichen Regeln erläutert, welche die Basis für Produktion, Tausch und Verteilung bilden und deshalb für diese Arbeit relevant sind (1.3).

1.1 Formelle und informelle Institutionen

Institutionen umfassen die gesellschaftlichen Grundregeln (Verfassung), die staatlich geschaffenen Rechtsregeln (Gesetze, Dekrete, Verordnungen und richterliche Urteile mit Gesetzescharakter), die privat geschaffenen Rechtsregeln (Verträge) und die einer Gesellschaft inhärenten Sitten und Gebräuche. Sie sind darum entweder formeller oder informeller Natur.¹ *Formelle* oder *explizite Institutionen* sind schriftlich festgehaltene oder mündlich vereinbarte Regeln. *Informelle* oder *implizite Institutionen* hingegen sind nicht explizit festgehalten. Sie bestehen aus gesellschaftlich sanktionierten und inneren Verhaltensregeln wie Traditionen, Konventionen oder persönlichen moralischen Vorstellungen. Beide – formelle wie informelle Institutionen – beeinflussen aber das menschliche Verhalten. So betont North (1990, 53), dass

„[a]lthough explicit rules provide us with a basic source of empirical materials by which to test the performance of economies under varying conditions, the degree

¹ Vgl. NORTH (1991, 97).

to which these rules have unique relationships to performance is limited. That is, a mixture of informal norms, rules, and enforcement characteristics together defines the choice set and results in outcomes. Looking only at the formal rules themselves, therefore, gives us an inadequate and frequently misleading notion about the relationship between formal constraints and performance.“²

Obwohl North's Warnung, dass sowohl formelle wie auch informelle Regeln bei der Analyse von Institutionen mit berücksichtigt werden sollten, ernst zu nehmen ist, liegt der Schwerpunkt dieser Arbeit bei den formellen Institutionen. Im folgenden werden drei verschiedene Gründe genannt, weshalb Institutionen überhaupt notwendig sind.

1.2 Drei Gründe für die Existenz von Institutionen

Insgesamt bieten drei alternative Ansätze eine Erklärung, weshalb gesellschaftliche Regeln notwendig sind:

- (1) Die Knappheit von Ressourcen,
- (2) die nichtpreislichen Externalitäten und
- (3) die beschränkte Rationalität der Akteure.

Solange Ressourcen im Überfluss vorhanden sind, stehen sie allen zur Nutzung offen. Erst ihre *Knappheit* erfordert Institutionen, die festlegen, wer darauf einen Anspruch hat. So nutzten die kanadischen Indianer auf der Labrador-Halbinsel ihre Jagdgründe anfänglich gemeinsam. Als sich aber der Pelzhandel etablierte und damit die Nachfrage nach Biberfellen sprunghaft anstieg, gingen die Indianerstämme von der gemeinsamen Nutzung zu einer Art „Privateigentumsordnung“ über. Auf diese Weise entstanden Regeln in der Form von Eigentumsrechten an der knapp gewordenen Ressource „Biberfelle“.³

Als zweiter Grund sind *nichtpreisliche Externalitäten* zu nennen.⁴ Diese treten auf, sobald der Nutzen eines Individuums oder die Produktions-

² Vgl. auch SHEPSON und WEINGAST (1987), die den Einfluss informeller Institutionen auf das Verhalten in Kommissionen der amerikanischen Legislative untersuchen.

³ Vgl. DEMSETZ (1964, 350), zitiert in BUCHANAN (1975/1984, 31 f.).

⁴ Die gleiche Argumentationsweise wird in der vertragstheoretischen Begründung für die Notwendigkeit gesellschaftlicher Institutionen verwendet. Vgl. dazu beispielsweise BRENNAN und BUCHANAN (1985, 3 f.). Das Koordinationsversagen in der dabei ver-

möglichkeiten eines Unternehmens *direkt* durch das Verhalten eines anderen betroffen werden.⁵ Direkt ist dieser Effekt, wenn er nicht über den Preismechanismus weitergegeben wird.⁶ Er kann sowohl positiv (z. B. die Erfindung eines neuen Produktionsverfahrens) als auch negativ (z. B. die Verschmutzung eines Gewässers) sein. So leidet ein Fischer unter einer negativen Externalität, wenn seine Produktivität durch die Verschmutzung der nahegelegenen Ölraffinerie vermindert wird. Hätte nun der Fischer Anrecht auf sauberes Wasser, könnte er die Ölraffinerie dafür belangen. Diese würde entweder den Fischer für den verminderten Ertrag aufgrund der Verschmutzung entschädigen oder versuchen, sie zu unterbinden.⁷ Regeln – in diesem Fall das Recht auf sauberes Wasser – führen deshalb zu einer Beseitigung oder anders ausgedrückt zu einer Internalisierung nicht-preislicher externer Effekte.

Der dritte Grund schliesslich, der Regeln notwendig macht, ist die *beschränkte Rationalität* der Akteure („bounded rationality“).⁸ Menschen sind

wendeten Gefangenendilemma-Situation (2x2-Fall) ist nichts anderes als eine negative Externalität, welche durch die eigen gewählte Strategie verursacht wird. Diese beidseitigen Externalitäten lassen sich nun vermeiden, indem die beiden Spieler durch eine Regel gezwungen werden, miteinander zu *kooperieren*. Dies führt zum sozial optimalen Ergebnis.

⁵ Vgl. MAS-COLELL, WHINSTON und GREEN (1995, 352, 364 ff.); Ein interessanter Zusammenhang ergibt sich zwischen Institutionen und multilateralen Externalitäten. Von *multilateralen Externalitäten* wird gesprochen, wenn mehr als zwei Parteien zu den Verursachern und/oder Nutzniessern gehören. In diesem Fall kann zwischen privaten und öffentlichen Externalitäten unterschieden werden. Das Empfinden einer *privaten Externalität* durch einen Akteur verringert das Ausmass der Externalität, welche von den anderen gespürt wird. Wenn z. B. eine bestimmte Menge Abfall auf fremde Grundstücke deponiert wird, ist der eigene Schaden um so kleiner, je mehr Abfall bei den Nachbarn liegt. Eine *öffentliche Externalität* dagegen wie beispielsweise eine Luftverschmutzung hat die Eigenschaften eines öffentlichen Gutes. Diese wird nicht kleiner, wenn sie durch mehrere Leute empfunden wird (Nichtrivalität beim „Konsum“). Gerade bei öffentlichen Externalitäten sind Institutionen aber besonders wichtig, denn ebenso wie bei der Bereitstellung eines öffentlichen Gutes sind private Lösungen gesellschaftlich nicht optimal.

⁶ Sobald ein solcher Effekt mittels einer Preisveränderung wirkt (beispielsweise eine durch strengere Umweltstandards ausgelöste Ölpreiserhöhung, welche zu einer Produktivitätsverringerung des Fischers führt, weil er Treibstoff als Antriebsenergie für sein Schiff benötigt), wird von einer *preislichen* oder *pekuniären* Externalität gesprochen (Vgl. VINER [1931]).

⁷ Die Argumentation basiert auf der Anwendung des Coase-Theorems (1960). Vgl. Abschnitt 2.4 für eine ausführlichere Darstellung.

⁸ Vgl. beispielsweise WILLIAMSON (1985, 43 ff.) für eine ausführlichere Darstellung des Zusammenhangs zwischen beschränkter Rationalität und Institutionen. Das

„... *boundedly rational*, and they know it. They recognize that they cannot possibly foresee all the things that might matter for them, they understand that communication is costly and imperfect and that understandings are often flawed, and they know that they are not likely to find the mathematically best solution to difficult problems. They then act in an *intentionally rational* manner, trying to do the best they can given the limitations under which they work. And, they learn.“⁹

Beschränkte Rationalität bedeutet also, dass Menschen kognitiv limitiert sind, weil sie nicht alle für ihr Verhalten relevanten Informationen besitzen. Weiter sind auch ihre Fähigkeiten, diese zu verarbeiten, beschränkt. Aus diesem Grund regeln beispielsweise beim Arbeitsvertrag zusätzlich verschiedene flankierende Gesetze das Verhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Diese bieten beiden Verhaltensregeln, welche zukünftige Entscheidungsfindungen gerade in Situationen erleichtern, die kaum alle bei Vertragsabschluss antizipiert werden könnten. Allgemein braucht jeder Mensch aufgrund seiner „Beschränktheit“ Regeln, an denen er sich orientieren kann.¹⁰

Nachdem kurz erklärt wurde, dass es bei der Knappheit von Ressourcen, bei nichtpreislichen Externalitäten individuellen Verhaltens und bei der rationalen Beschränktheit der Menschen allgemein anerkannte Regeln braucht, welche helfen, das Zusammenleben zwischen Menschen und Gruppen zu koordinieren, werden in einem nächsten Schritt die verschiedenen Arten von Institutionen beschrieben.

1.3 Ökonomische und politische Institutionen

Obwohl Regeln der Strukturierung des gesamten menschlichen Lebens dienen, werden in dieser Arbeit ausschliesslich die Institutionen untersucht, welche das wirtschaftliche Zusammenleben beeinflussen. Dabei wird zwischen ökonomischen und politischen Institutionen unterschied-

Konzept der beschränkten Rationalität basiert auf SIMON (1957a, b). Vgl. Abschnitt 15.2.1 für eine ausführlichere Erläuterung dieses Ansatzes.

⁹ MILGROM und ROBERTS (1992, 129 f.).

¹⁰ Vgl. SIMON (1957b, 199): „It is only because individual human beings are limited in knowledge, foresight, skill, and time that organisations are useful investments for the achievement of human purpose“. SIMON meint in diesem Zusammenhang mit Organisationen implizit auch Institutionen.

den.¹¹ Die *ökonomischen Regeln* bilden den Rahmen der Märkte.¹² Da sie die wirtschaftlichen Wechselbeziehungen strukturieren, sind sie die Basis für Produktion, Tausch und Verteilung. Die *politischen Regeln* legen den Aufbau des Staates und den Ablauf des politischen Prozesses fest. Dabei definieren sie die Art des politischen Systems (demokratisches oder autokratisches System) und bestimmen, wie Regeln – politische wie ökonomische – geschaffen, geändert und durchgesetzt werden.¹³ Die ökonomischen und politischen Institutionen lassen sich in zwei Gruppen unterteilen (vgl. Abb. I-2):¹⁴

- (1) Der allgemeine institutionelle Rahmen und
- (2) die individuellen institutionellen Vereinbarungen (Verträge).

Mit dem *allgemeinen institutionellen Rahmen* sind die ökonomischen und politischen Regeln gemeint, welche für ein ganzes Staatsgebiet gelten. Innerhalb des institutionellen Rahmens lassen sich wiederum zwei verschiedene Ebenen unterscheiden:¹⁵

- (1) Die Grundregeln und
- (2) die darauf aufbauende Rechtsordnung.

¹¹ Der hier verwendete Ansatz, der bei der Analyse der ökonomischen Institutionen die politischen Institutionen miteinbezieht, trägt der Kritik von NORTH (1986, 235) an der Neuen Institutionenökonomie Rechnung. Diese vernachlässigt meistens die Analyse der politischen Institutionen, obwohl sie unbedingt dazugehören sollte. So kommt auch NORTH an anderer Stelle zum Schluss (NORTH [1981], 21), dass „one cannot develop a useful analysis of the state divorced from property rights.“

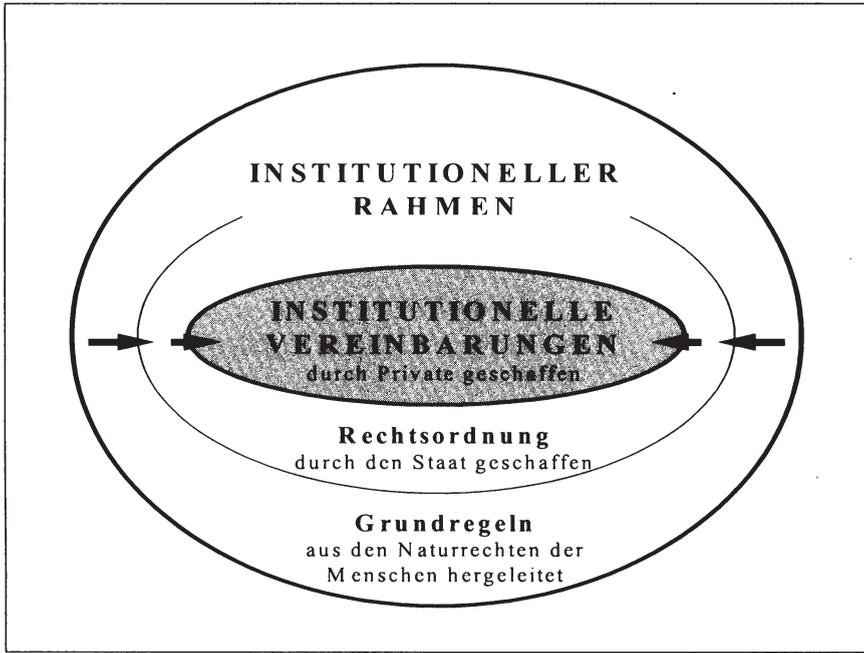
¹² Vgl. Kapitel 2 für eine ausführlichere Darstellung der ökonomischen Institutionen.

¹³ Vgl. Abschnitt 3.1.2 für eine ausführlichere Darstellung der politischen Institutionen.

¹⁴ Diese Unterteilung folgt DAVIS und NORTH (1971, 6 ff.), die zwischen einem „institutional environment“ und einem „institutional arrangement“ unterscheiden. Das „institutional environment“ ist dabei „the set of fundamental political, social, and legal ground rules that establishes the basis for production, exchange, and distribution“ und gilt langfristig. Das „institutional arrangement“ hingegen ist ein „arrangement between economic units that govern the ways in which these units can cooperate and/or compete“ und kann sowohl vorübergehend als auch langfristig gelten. Dieses „arrangement“ muss dabei mindestens eines der beiden Ziele verfolgen: „to provide a structure within which its members can cooperate to obtain some added income that is not available outside that structure; or to provide a mechanism that can effect a change in laws or property rights designed to alter the permissible ways that individuals (or groups) can legally compete“.

¹⁵ Diese Unterteilung folgt BRENNAN und BUCHANAN (1985, 105), die zwischen den sogenannten „metarules“ und den eigentlichen, daraus abgeleiteten Regeln unterscheiden.

Abb. I-2: Verschiedene Ebenen von Institutionen



Die ökonomischen und politischen *Grundregeln* sind in einem meist schriftlich formulierten Gesellschaftsvertrag (Verfassung) festgehalten.^{16,17} Zu den grundlegenden ökonomischen Institutionen zählen das Recht auf Privateigentum, die Vertragsfreiheit und die vertragliche Erfüllungspflicht. Zu den grundlegenden politischen Institutionen gehören Regeln, die den Staatsaufbau mittels Gewaltenteilung und räumlicher Dezentralisierung sowie Einfluss- und Beteiligungsmöglichkeiten der politischen

¹⁶ Eines der wenigen Länder, das keine schriftliche Verfassung kennt, ist England. In diesem Land übernehmen Gerichtsentscheide die Rolle der Verfassung.

¹⁷ Vgl. BUCHANAN (1975/1984, 76 ff.) zu einer ausführlichen Herleitung des Gesellschaftsvertrages („constitutional contract“); der Autor behandelt aber das Zustandekommen des Verfassungsvertrages auf einer sehr abstrakten Ebene. Der Vertrag, der durch den Grundkonsens einer verfassungsgebenden Versammlung zustandekommt, wird mit der vorkonstitutionellen Anarchie verglichen. Weiter wird angenommen, dass der Grundkonsens nur zwischen Individuen und nicht zwischen Gruppen möglich ist. Im Gegensatz dazu wird im Rahmen dieser Arbeit davon ausgegangen (wie beispielsweise auch bei FREY und KIRCHGÄSSNER [1994, 43]), dass ein Konsens zwischen verschiedenen Interessengruppen möglich ist. Gleichzeitig ist auch die Annahme, dass durch einen richtig formulierten Grundvertrag der Rechtsstaat garantiert wird, zu abstrakt.

Akteure definieren. Die Grundregeln beinhalten die grundsätzlichen ökonomischen und politischen Individualrechte, welche aus den Naturrechten („natural rights“) jedes einzelnen Menschen hergeleitet werden und deshalb unveräusserlich sind.¹⁸ Die auf den Grundregeln aufbauende *Rechtsordnung* umfasst die staatlich geschaffenen ökonomischen und politischen Regeln in der Form von Gesetzen, Dekreten, Verordnungen und richterlichen Urteilen. Die ökonomischen Institutionen des allgemeinen institutionellen Rahmens (Grundregeln und Rechtsordnung) definieren dann die verschiedenen Eigentumsrechte jedes einzelnen Mitgliedes der staatlichen Gesellschaft.

Innerhalb dieses Rahmens können die Eigentumsrechte – sofern sie übertragbar sind – zwischen den Individuen und Gruppen frei getauscht werden. Um die Transaktionen zu strukturieren, werden Verträge geschlossen. Verträge sind *individuelle institutionelle Vereinbarungen*.¹⁹ Sie sind schriftliche oder mündliche Abmachungen, die freiwillig zwischen den einzelnen Vertragspartnern getroffen werden. Sie dienen als Tauschbasis und manifestieren den gegenseitigen Willen zur Kooperation. Während die Regeln des allgemeinen institutionellen Rahmens sich entweder aus der Natur des Menschen herleiten lassen (Grundregeln) oder durch den Staat geschaffen werden (Rechtsordnung), sind somit die individuellen

¹⁸ Bei der Herkunft der Grundregeln lässt sich zwischen einem transzendentalistischen und einem empirischen Erklärungsansatz unterscheiden (vgl. WILSON [1998, 238 ff.]). Die *transzendentalistische* Erklärung, die vor allem in der Theologie und Philosophie Verwendung findet und der hier gefolgt wird, überschreitet bei der Analyse der Grundregeln die Grenzen der menschlichen Erfahrung und der sinnlichen Welt. Ein unabänderliches Naturgesetz beinhaltet die naturgegebenen Rechte und Pflichten der Menschen. Auf dem transzendentalistischen Ansatz basiert auch die konstitutionelle Sicht des Staates, wie sie vom englischen Politphilosophen John Locke (1632–1704) mitbegründet wurde. „According to Locke, all people possess natural rights. These rights are not granted by government but derive from human nature itself. Government cannot deprive people of their ‘inalienable rights to life, liberty, and property’.“ Vgl. dazu DYE (1996, 163). Das Konzept der Naturrechte (*gravitas*) hat allerdings ihren Ursprung in der Philosophie der Stoiker (ca. 300 v. Chr.). Es wurde dann von den Römern in ihr eigenes Recht übernommen. Das Römische Recht wiederum ist – wie schon in der Einleitung gezeigt – gerade im Bereich des Eigentums- und des Vertragsrechts die Basis vieler Rechtssysteme in der heutigen Welt. Vgl. dazu SPIEGEL (1983, 36 f.). Im Gegensatz zum transzendentalistischen Ansatz sind beim *empirischen* Ansatz die Grundregeln Erfindungen von Menschen. Sie sind die Summe eines Verhaltens, das solange von einer Gesellschaft bevorzugt wird, bis sie sich schliesslich zum Kodex erheben und in einem Gesellschaftsvertrag Aufnahme finden. Welcher der beiden Ansätze nun verwendet wird, hat jedoch auf die Argumentation in dieser Arbeit keinen Einfluss.

¹⁹ Vgl. Abschnitt 2.3 für eine ausführlichere Darstellung der Theorie der Verträge.