

SCHÄFFER

POESCHEL

Mathias Erlei / Martin Leschke / Dirk Sauerland

Institutionenökonomik

3., überarbeitete Auflage

2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Prof. Dr. Mathias Erlei, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Technische Universität Clausthal;
Prof. Dr. Martin Leschke, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Universität Bayreuth;
Prof. Dr. Dirk Sauerland, Lehrstuhl für Institutionenökonomik und Gesundheitspolitik,
Universität Witten/Herdecke



Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem, säurefreiem und alterungsbeständigem Papier

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Print ISBN 978-3-7910-3526-0 Bestell-Nr. 20166-0002

EPDF ISBN 978-3-7910-3527-7 Bestell-Nr. 20166-0151

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

© 2016 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Umschlagentwurf: Goldener Westen, Berlin

Umschlaggestaltung: Kienle gestaltet, Stuttgart

Redaktion: Bernd Marquard, Stuttgart

Satz: Claudia Wild, Konstanz

Druck und Bindung: C. H. Beck, Nördlingen

Printed in Germany

April 2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Tochterunternehmen der Haufe Gruppe

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage	VII
Vorwort zur 1. Auflage	IX
Inhaltsübersicht	XI

1	Grundlagen	1
1.1	Ökonomik als Sozialwissenschaft	1
1.1.1	Der ökonomische Ansatz zur Erklärung individuellen Handelns ...	2
1.1.2	Das Satisficing-Modell als Gegenentwurf zum Modell der rationalen Nutzenmaximierung	6
1.1.3	Maximizing versus Satisficing – Ein Vergleich der Positionen	9
1.1.4	Behavioral Economics: Experimente, Anomalien und das Homo-oeconomicus-Modell	11
1.1.5	Aufgaben der Ökonomik: Positive und normative Theorie	13
1.1.6	Analytische Instrumente der Ökonomik: Formale und nichtformale Theorie	18
1.2	Institutionen als Gegenstand ökonomischer Analysen	20
1.2.1	Zur Definition und Logik von Institutionen	20
1.2.2	Ebenen der Institutionenanalyse	21
1.3	Die ältere Institutionenökonomik	24
1.3.1	Die Deutsche Historische Schule	25
1.3.2	Die Österreichische Schule	27
1.3.3	Die Freiburger Schule	30
1.3.4	Der amerikanische Institutionalismus	33
1.3.5	Beurteilung der älteren Institutionenökonomik	35
1.4	Der neue Institutionalismus in den Sozialwissenschaften	36
1.4.1	Neuer Institutionalismus in Politikwissenschaften und Soziologie	37
1.4.2	Neuer Institutionalismus in der Ökonomik: moderne Institutionen-ökonomik	38
1.5	Von der Modellwelt der Neoklassik zur modernen Institutionen-ökonomik	41
1.5.1	Die Modellwelt der Neoklassik	41
1.5.2	Die Perspektiven der Institutionenökonomik	43
1.6	Charakterisierung der Institutionenökonomik als Forschungsprogramm	47
1.7	Zum Aufbau dieses Buches	49

Teil I Institutionen im Markt

2	Transaktionskosten I: Messkosten, Prinzipal und Agent	67
2.1	Teamproduktion, Messkosten und die Eindämmung des Agenturproblems	67

2.1.1	Teamproduktion	67
2.1.2	Agenturkosten, Kapitalstruktur und Verfügungsrechte	71
2.1.2.1	Finanzierung, Agenturkosten und die optimale Kapitalstruktur . .	72
2.1.2.2	Organisationsform, Agenturkosten und Residualeinkommens- rechte	86
2.1.3	Die Kumulation von Messkosten	92
2.2	Die formale Prinzipal-Agent-Theorie als Risiko-Anreiz-Problem	95
2.2.1	Technische Vorbemerkungen: Entscheidungen unter Unsicherheit	96
2.2.2	Varianten des Agenturproblems	100
2.2.3	Moralisches Wagnis mit versteckter Handlung	103
2.2.3.1	Das Grundmodell moralischen Wagnisses mit versteckter Handlung	103
2.2.3.2	Die Einbeziehung von Messaktivitäten	108
2.2.3.3	Konkurrierende Prinzipale	111
2.2.4	Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie	113
2.2.4.1	Das Grundmodell der Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie	113
2.2.4.2	Eine Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie des Eigentums am Sachkapital	116
2.2.5	Moralisches Wagnis bei beschränkter Haftung	120
2.2.6	Moralisches Wagnis in Teams	126
2.2.6.1	Das Trittbrettfahrerproblem im Team	126
2.2.6.2	Lösungsmöglichkeiten für das Teamproblem	129
2.2.6.3	Ein Beispiel	131
2.2.7	Adverse Selektion, Signalisierung und Filterung	132
2.2.7.1	Der Prinzipal als Monopolist	134
2.2.7.2	Wettbewerbliche Gleichgewichte bei asymmetrischen Informationen	140
2.2.8	Weitere Aspekte des Prinzipal-Agent-Problems	148
2.2.9	Experimentelle Evidenz	151
2.2.9.1	Experimentelle Ergebnisse zum Problem des moralischen Wagnisses	152
2.2.9.2	Experimentelle Evidenz zur adversen Selektion	159
2.2.9.3	Exkurs: Ungleichheitsaversion – ein Beispiel für soziale Präferenzen	161
2.3	Ein kritischer Rückblick	166
	Anhang Kapitel 2 Die Ableitung des Signalling-Gleichgewichts als Nutzen- maximum der Agenten unter Berücksichtigung der Selbst- selektionsbedingung	174
3	Transaktionskosten II: Governancekosten und die Grenzen der Firma	177
3.1	Faktorspezifität und Organisationsform	178
3.1.1	Vorüberlegungen und Annahmen	178

3.1.2	Kosten der Marktbenutzung	182
3.1.3	Kosten der Organisationsbenutzung	184
3.1.4	Die Ermittlung der optimalen Organisationsform	187
3.1.5	Die Integration des Messkosten- und des Governancekosten- ansatzes	190
3.2	Die formale Governancekostentheorie	192
3.2.1	Das Hold-up-Problem	194
3.2.2	Das Property-Rights-Modell in vereinfachter Darstellung	198
3.2.2.1	Investition bei verschiedenen Organisationsalternativen	199
3.2.2.2	Die Bedeutung der Modellierung der Verhandlung	201
3.2.2.3	Die Lösung des Hold-up-Problems durch Vertragsdesign	203
3.2.2.4	Die Lösung des Hold-up-Problems durch Mechanism Design	207
3.2.2.5	Der Referenzpunktansatz	211
3.2.2.6	Experimentelle Evidenz	218
3.2.2.7	Ein kritischer Rückblick auf die vollständig formale Governance- kostentheorie	221
3.2.3	Ein Property-Rights-Modell mit begrenzter Rationalität	225
3.2.3.1	Das Verhandlungsspiel	225
3.2.3.2	Das Gleichgewichtskonzept	226
3.2.3.3	Das LAQRE des Hold-up-Spiels	231
3.2.4	Beeinflussungskosten	237
4	Transaktionskosten III: Weitere Aspekte und Anwendungen	247
4.1	Reputation	247
4.2	Institutionen zur Beschränkung des Wettbewerbs	252
4.3	Institutionen und Marktphasen	257
4.4	Regulierung	263
	Anhang Kapitel 4	
	Das Modell zur Regulierung eines Monopolisten mit unbekanntem Kosten	275

Teil II Institutionen im politischen Sektor

5	Die Institution des Rechts	283
5.1	Grundlagen der Property-Rights-Theorie	283
5.1.1	Die grundlegende Bedeutung von Property Rights	284
5.1.2	Das Eigentumsrecht als Grundlage marktwirtschaftlicher Ordnungen	287
5.1.3	Die optimale Bestrafung	289
5.1.4	Die Änderung von Verfügungsrechten	290
5.2	Eigentumsrechte, Externalitäten und die Theorie von Coase	292
5.2.1	Coases Kritik an dem »naiven« Verursacherprinzip	293
5.2.2	Transaktionskosten und die Lehren der Coaseschen Theorie	296

5.2.3	Gesetzesfolgenabschätzung: Eine Maßnahme im Sinn der Coaseschen Theorie	298
5.2.4	Ein »Erbe« von Coase: Die ökonomische Analyse des Vertragsrechts	300
5.3	Grundlegende schadensrechtliche Haftungsregeln im Vergleich . .	303
5.3.1	Verschuldens- und Gefährdungshaftung bei Monokausalität	304
5.3.2	Haftungsregeln bei Multikausalität	307
5.3.3	Ausblick	308
5.4	Die Bedeutung des Wettbewerbsrechts	308
5.4.1	Wettbewerb als erwünschte Dilemmasituation	309
5.4.2	Grundlegende Gestaltungen des Wettbewerbsrechts	312
5.5	Zusammenfassung	313
<hr/>		
6	Neue Politische Ökonomik I: Parteienwettbewerb, Bürokratieverhalten und Interessengruppen	321
6.1	Marktversagen als Legitimation staatlichen Handelns	322
6.1.1	Kollektivgüter und ihre Bereitstellung	323
6.1.1.1	Exkludierbarkeit genauer betrachtet	327
6.1.1.2	Extensionsniveau genauer betrachtet	332
6.1.2	Vom Marktversagen zum Staatsversagen	334
6.2	Grundlagen der Neuen Politischen Ökonomik	335
6.2.1	Der Analyserahmen: Marktwirtschaft und Demokratie als Institutionensysteme	335
6.2.2	Der politökonomische Erklärungsansatz im Überblick	338
6.2.2.1	Akteure im politischen Prozess	338
6.2.2.2	Ziele der politischen Akteure	340
6.2.2.3	Restriktionen der politischen Akteure	343
6.3	Modelle der Neuen Politischen Ökonomik	345
6.3.1	Theorie der indirekten Demokratie	345
6.3.1.1	Parteienwettbewerb: Ein einfaches 2-Parteien-Modell	347
6.3.1.2	Ergebnisse 1: Perfekter Parteienwettbewerb	349
6.3.1.3	Ergebnisse 2: Nicht perfekter Parteienwettbewerb	354
6.3.1.4	Ergebnisse 3: Politischer Konjunkturzyklus	355
6.3.2	Theorie der Bürokratie	357
6.3.2.1	Ein einfaches Bürokratiemodell	357
6.3.2.2	Ergebnisse des Modells	359
6.3.3	Theorie der Interessengruppen	361
6.3.3.1	Die Logik kollektiven Handelns und der Niedergang von Nationen . .	362
6.3.3.2	Die Theorie des Wettbewerbs zwischen Interessengruppen	368
6.3.3.3	Becker versus Olson – ein Resümee	374
6.4	Exkurs: Korruption als besondere Form des Rent-seeking	378
6.5	Zusammenfassung	381

7	Neue Politische Ökonomik II: Wettbewerb und Kooperation von Gebietskörperschaften	389
7.1	Der Analyserahmen: Nationale und internationale gegliederte politische Systeme	390
7.2	Wettbewerb zwischen Jurisdiktionen	394
7.2.1	Grundstruktur der Wettbewerbsmodelle	395
7.2.1.1	Wohlfahrtsökonomische Wettbewerbsmodelle	396
7.2.1.2	Politökonomische Wettbewerbsmodelle und Kontrollkosten	399
7.2.2	Ergebnisse eines perfekten Wettbewerbs der Jurisdiktionen	400
7.2.3	Erweiterung der Analyse: Transaktionskosten und Prinzipal-Agent-Beziehungen	402
7.3	Die Kosten der Kontrolle und Sanktionierung politischer Anbieter	403
7.3.1	Die Kosten des Exit	404
7.3.1.1	Such- und Informationskosten	404
7.3.1.2	Kosten der Raumüberwindung	404
7.3.1.3	Kosten aus der Entwertung spezifischen Humankapitals	405
7.3.1.4	Folgen für den Wettbewerb der Jurisdiktionen	408
7.3.2	Die Kosten des Voice	409
7.3.2.1	Informationskosten	409
7.3.2.2	Individuelle Kosten der Wahlteilnahme	410
7.3.2.3	Kollektive Kosten des Wählens	410
7.3.2.4	Individuelle Anreize zur Wahlteilnahme	413
7.3.3	Die Entscheidung: Exit, Voice oder Abwarten?	414
7.4	Die Kosten der dezentralisierten Bereitstellung	416
7.4.1	Die Produktionskosten	417
7.4.2	Die Transaktionskosten der Bereitstellung	419
7.4.2.1	Kosten der Administration	420
7.4.2.2	Kosten der Koordination	421
7.5	Der Zusammenhang zwischen Kontroll- und Bereitstellungskosten	423
7.6	Zusammenfassung	427
8	Ökonomische Theorie der Verfassung	435
8.1	Das Interdependenzkostenkalkül	436
8.2	Verfassungsregeln	439
8.2.1	Die Grundrechte	440
8.2.2	Gemeinwohlprinzipien politischen Handelns	441
8.2.2.1	Die ökonomischen Basisprinzipien	441
8.2.2.2	Die Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft	445
8.2.3	Die Trennung der Staatsgewalt	455
8.2.3.1	Die horizontale Gewaltenteilung	455
8.2.3.2	Die vertikale Gewaltenteilung: Der Föderalismus	461
8.3	Konstitutionelle Demokratie als Legitimationskonzept	467
8.4	Theoretischer und empirischer Konsens: Zur Akzeptanz der Wirtschaftsordnung in Deutschland	469
8.4.1	Akzeptanz: Determinanten und Messkonzepte	469

8.4.2	Akzeptanz: Empirische Ergebnisse	472
8.4.2.1	Zur affektiven Einstellungsakzeptanz	472
8.4.2.2	Zur kognitiven Einstellungsakzeptanz	473
8.4.2.3	Zur Handlungsakzeptanz	473
8.4.3	Akzeptanz: Ursachenforschung	475
9	Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung	487
9.1	Zur Rolle formeller und informeller Institutionen in der Gesellschaft	487
9.2	Eine Theorie der wirtschaftlichen und institutionellen Entwicklung	490
9.2.1	Zur wirtschaftlichen Entwicklung	490
9.2.2	Zur institutionellen Entwicklung	492
9.2.3	Zusammenfassung der Thesen zur wirtschaftlichen und institutionellen Entwicklung	496
9.3	Sozialkapital und wirtschaftliche Entwicklung	497
9.3.1	Sozialkapital und Institutionenökonomik	498
9.3.2	Empirie: Sozialkapital und wirtschaftliche Entwicklung	500
9.4	Freiheitliche Marktverfassung, Governance und Wettbewerbsfähigkeit: Indizes	502
9.4.1	Grundlagen	502
9.4.2	Freiheitsindizes	503
9.4.2.1	Der Freiheitsindex des kanadischen Fraser-Instituts	503
9.4.2.2	Der Freiheitsindex der Heritage Foundation	504
9.4.2.3	Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Indizes	505
9.4.2.4	Kritik an den Freiheitsindizes aus institutionenökonomischer Sicht	506
9.4.3	Die »Worldwide Governance Indicators« der Weltbank	507
9.4.3.1	Die Governance-Definition der Weltbank als Grundlage der Indikatorenbildung	508
9.4.3.2	Die Methodologie der WGI	509
9.4.3.3	Kritik: Pro und Kontra des WGI-Konzepts	510
9.4.4	Das Konzept der globalen Wettbewerbsfähigkeit – Global Competitiveness Index	512
	Stichwortverzeichnis	521