

DUISBURGER ARBEITSPAPIERE OSTASIENWISSENSCHAFTEN
DUISBURG WORKING PAPERS ON EAST ASIAN STUDIES

No. 49/2003

Workshop Organisation und Ordnung
der japanischen Wirtschaft III

Themenschwerpunkt: Institutionenökonomik
und Japanstudien

Werner Pascha, Cornelia Storz (Hg.)

Institut für Ostasienwissenschaften (Institute for East Asian Studies)
Universität Duisburg-Essen
Standort Duisburg
D-47048 Duisburg, Germany
Tel.: +49-203-379-4191
Fax: +49-203-379-4157
e-mail: oawiss@uni-duisburg.de

©by the author(s)
May 2003

Title/Titel:

Workshop Organisation und Ordnung der japanischen Wirtschaft III – Themenschwerpunkt:
Institutionenökonomik und Japanstudien

Editors/Herausgeber:

Werner Pascha, Cornelia Storz

Series/Reihe:

Duisburg Working Papers on East Asian Studies, No. 49/2003 Duisburger Arbeitspapiere
Ostasienwissenschaften, Nr. 49/2003

Abstract/Zusammenfassung:

Das Papier gibt drei Beiträge zu einer Veranstaltung im Rahmen der Workshopreihe „Ordnung und Organisation der japanischen Wirtschaft“ wieder. Stefan Voigt führt in Annahmen, Analysemethoden und Anwendungsmöglichkeiten der institutionenökonomischen Theorie ein. Dirk Wentzel greift auf die eingeführte Typologie von Institutionen zurück und widmet sich einem besonderen Institutionentypus, der Selbstregulierung. Andreas Nabor beschäftigt sich mit Reformpotenzialen, Pfadabhängigkeit und adaptiver Effizienz des japanischen Finanzsystems; dabei greift er auf institutionenökonomische Analysemethoden zurück.

The paper (“Institutional Economics and Japanese Studies”) contains three contributions to a workshop as part of a workshop series on „Organisation and Order of the Japanese Economy“. Stefan Voigt introduces the reader to the assumptions, analytical methods and areas of application of institutional economics as a theory-based approach. Dirk Wentzel makes use of the established typology of institutions and discusses a peculiar type, namely self-regulation. Andreas Nabor studies the reform potentials, path dependencies and adaptive efficiency of the Japanese financial system, applying institutional economic methods.

Keywords/Schlagwörter:

Japan, Institutionen, Institutionenökonomik, Ordnungsökonomik, Selbstregulierung,
Finanzsystem

Procurement/Bezug:

You may download this paper as .pdf file (Acrobat Reader) under / Als Download ist das
Papier zu beziehen als .pdf-Datei für den Acrobat Reader unter:

<http://www.uni-duisburg.de/Institute/OAWISS/download/doc/paper49.pdf>.

Libraries, and in exceptional cases, individuals may order hard copies of the paper free of
charge at /Bibliotheken, und in Ausnahmefällen auch Privatpersonen, können das Papier
kostenfrei bestellen bei der

Universität Duisburg-Essen
Standort Duisburg
Institut für Ostasienwissenschaften, Geschäftsstelle
D-47048 Duisburg

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Werner Pascha und Cornelia Storz 7

The New Institutional Economics –
Basic concepts and Selected Applications
Neue Institutionenökonomik – Grundlagen und ausgewählte Anwendungen

Stefan Voigt 13

Selbstregulierung: Ein institutionenökonomisches
Konzept und seine empirische Umsetzung

Dirk Wentzel 23

Reformpotentiale –
Pfadabhängigkeit und adaptive Effizienz im
japanischen Finanzsystem

Andreas Nabor 47

Vorwort

Institutionenökonomik und Japanstudien

Die hier vorgelegte Dokumentation des Workshops „Institutionenökonomik und Japanstudien“ fand am 21. November 2002 in der LEUCOREA in Wittenberg im Rahmen der Jahrestagung der Vereinigung für sozialwissenschaftliche Japanforschung (VSJF) statt. Der Workshop, Teil der Workshopreihe „Ordnung und Organisation der japanischen Wirtschaft“, legte diesmal den Fokus auf Ordnungsfragen der japanischen Wirtschaft.

Ein erster Workshop wurde 1995 organisiert. Ursprünglich widmete sich das jährlich stattfindende Treffen insbesondere solchen Fragen der Organisation der japanischen Wirtschaft, die auf die Stellung der Klein- und Mittelunternehmen gerichtet waren. 1999 wurde der Workshop auf die allgemeine Fragestellung „Ordnung und Organisation der japanischen Wirtschaft“ erweitert. Ziel war und ist es, neuere Entwicklungen in den ökonomischen Strukturen Japans zu identifizieren, wobei insbesondere daran gelegen ist, die Dynamik institutionellen und organisatorischen Wandels zu diskutieren. In dem Workshop sollen keine fertigen Forschungsergebnisse vorgestellt werden, sondern Ziel ist vielmehr, neue Forschungsinteressen zu identifizieren, Ideen zu entwickeln und ein befruchtendes Zusammenwirken unterschiedlicher Forschungsperspektiven voranzubringen. Dabei sollen sowohl theoretische als auch auf die Anwendung bezogene Fragestellungen vorgestellt und der Blick über Japan hinaus erweitert werden. Insgesamt werden damit grundlegende Anliegen der modernen *area studies* an der Schnittstelle von Regionalkompetenz, Komparatistik und Methodenfundierung verfolgt. *Werner Pascha* (Universität Duisburg-Essen) und *Cornelia Storz* (Universität Marburg) sind die Organisatoren der Workshopreihe.

Mit der Schwerpunktsetzung „Institutionenökonomik und Japanstudien“ wird das Anliegen der Workshopreihe aufgenommen, Japanstudien nicht als deskriptive Japankunde aufzufassen, sondern Grundfragen der Ordnung bzw. Organisation wirtschaftlicher Tätigkeit theoriebezogen aufzunehmen. Für einen solchen Zugriff bietet sich insbesondere die Institutionenökonomik an, die in den letzten Jahren eine eindrucksvolle Entwicklung bei der Anwendung auf gegenwartsorientierte Themen genommen hat. So sind Analysen der Unternehmenslenkung (*corporate governance*), der Kulturbezogenheit von Wirtschaft oder von Konfigurationen zwischen Markt und Firma ohne Rückgriff auf institutionenökonomische Konzepte kaum noch vorstellbar. Bei der Verwendung der Institutionenökonomik in den Japanstudien stellen sich jedoch eine Reihe offener Fragen. Zunächst einmal sind der Ansatz, seine Implikationen sowie neuere Methoden und empirische Ergebnisse noch keineswegs hinreichend bekannt. Ferner kann

als nicht geklärt gelten, inwieweit mit spezifischen Prämissen in den Japanstudien fruchtbar gearbeitet werden kann. Das gilt etwa für den methodologischen Individualismus, welcher der neuen Institutionenökonomik unterliegt. Bezüglich der *rational choice*-Sicht in der japanischen Politik findet sich z.B. die häufig emphatisch vertretene Position, eine solche Sicht und die auf dieser Basis verengt ermittelten empirischen (Schein-) Belege würden der japanischen Realität nicht gerecht. Eine besonders spannende Frage ist schließlich darin zu sehen, ob die Japanstudien in ihrer Anwendung institutionenökonomischer Konzepte auf die Theorie selber befruchtend wirken könnten. Enthalten die vielfältigen Überlegungen zu Netzwerken, Gruppendynamik oder sozialer Eingebundenheit beispielsweise solche Erkenntnisse für die Fortentwicklung der Theorie? Diese offenen Fragen wurden in drei Beiträgen diskutiert.

Der erste Beitrag von *Prof. Dr. Stefan Voigt* (Universität Kassel) führt unter dem Thema „Neue Institutionenökonomik – Grundlagen und ausgewählte Anwendungen“ in Annahmen, Analysemethoden und Anwendungsmöglichkeiten der institutionenökonomischen Theorie ein. *Voigt* bezeichnet die Institutionenökonomik als „Erfolgsgeschichte“, der es im Unterschied zu anderen theoretischen Ansätzen sehr viel besser gelungen sei, zur Klärung offener Fragen beizutragen. So können etwa die Stabilität der weitgehend privat regulierten internationalen Handelsordnung oder der unterschiedliche Erfolg internationaler Fusionen institutionenökonomisch schlüssig erklärt werden. Ausgangspunkt seiner Analyse ist ein Verhaltensmodell, das die herkömmlichen Annahmen (Nutzenmaximierung, Rationalität, methodologischer Individualismus) zwar variiert, nicht aber grundsätzlich in Frage stellt. Institutionen werden von ihm als ein Set verhaltensbeschränkender Regeln definiert, die mit Hilfe externer oder interner Sanktionen durchgesetzt werden. Hieraus leitet er eine Typologie unterschiedlicher Institutionen ab. Anschließend befasst sich *Voigt* mit den Wirkungen von Institutionen, insbesondere mit der Erklärung von Politikerverhalten unter gegebenen Institutionen. Ausgehend von der These, dass die Durchsetzung von Eigentumsrechten wohlfahrtssteigernd sei, beschreibt *Voigt* ausführlicher die Konfliktsituation, in der sich ein Staat befindet: Eine Stärke des Staates, die für die Durchsetzung von Eigentumsrechten erforderlich ist, kann gleichzeitig die Entwicklung einer Marktwirtschaft hemmen, nämlich dann, wenn die zunächst garantierten Eigentumsrechte durch Eigeninteressen ihren Wert verlieren („Dilemma des starken Staates“). Dass eine glaubhafte Selbstbindung und Durchsetzung von Eigentumsrechten wohlfahrtssteigernd ist, belegt er an verschiedenen, auch eigenen empirischen Untersuchungen. Eine erfolgreiche Durchsetzung schreibt er auch informellen Institutionen zu. Es können nur diejenigen Institutionen eingeführt werden, so kann man seinen Beitrag zusammenfassen, an die sich eine Gesellschaft glaubhaft binden kann. Kopierbare „best

practice“-Lösungen gibt es nicht. In der Diskussion wurden methodologische Annahmen der Institutionenökonomik diskutiert, so etwa die Notwendigkeit einer grundlegenden Neudefinition der Verhaltensannahmen. Weiter stellten Diskussionsbeiträge die wirtschaftspolitische Konsequenz seiner Ausführungen in den Vordergrund, die sich aus der begrenzten Option einer Übertragbarkeit von Institutionen ergibt.

Der folgende Beitrag von *PD Dr. Dirk Wentzel* (Universität Marburg) greift auf die eingeführte Typologie von Institutionen zurück und widmet sich einem besonderen Institutionentypus, der Selbstregulierung. Er definiert sie als jedwede private Regulierung, die intern oder extern sanktioniert wird. Organisation, Überwachung und Sanktionsausübung obliegen mithin privaten, nicht staatlichen Akteuren. Ausgangspunkt ist die These einer grundsätzlich abnehmenden Handlungsfähigkeit des Staates: Zunehmende Anforderungen an dessen Kompetenz führen zu der Erfordernis, eben diese Kompetenzen an private Akteure zu delegieren. Selbst-Regulierung kann in dieser Perspektive als Lösungsversuch des Steuerungsproblems verstanden werden. *Wentzel* betont damit den positiven Charakter von Institutionen: Selbstregulierung schaffe Optionen, und es sei falsch, Institutionen auf ihre restriktive Wirkung zu beschränken, wie dies in vielen Beiträgen erfolge. Das breite Spektrum der Selbstregulierung erfasst er in einer von ihm erstellten Morphologie von Institutionen. In der Anwendung lässt sich zeigen, dass indirekte und weiche Sanktionen wie eine eingeschränkte Güternachfrage oder *moral suasion* häufiger und oftmals effektiver als direkte und harte Sanktionen eingesetzt werden. Ein Großteil seiner Ausführungen, die anschließend lebhaft diskutiert wurden, ist den Erfolgsbedingungen von Selbstregulierung gewidmet. Voraussetzung für den Erfolg von Selbstregulierung sei ein durch Fairness und Reziprozität geprägtes Verhalten. Dies zu Grunde legend nennt *Wentzel* sechs Faktoren, die eine erfolgreiche Selbstregulierung bedingen: (1) Klare und verständliche Regeln, (2) evolutorische Offenheit, (3) Kommunikation zwischen Partnern (von *Wentzel* als „blinder Fleck der Nationalökonomie“ bezeichnet), (4) klare Mitgliedschaften, (5) Kontrolle und Aufsicht sowie (6) Streitschlichtungsmechanismen. Anwendungsbeispiel sind in seinem Beitrag internationale sowie US-amerikanische Institutionen, wie etwa die internationale Handelsordnung, auf die ja auch *Voigt* rekurriert, oder die Setzung qualitativer Standards in den Medien. Die Ausführungen von *Wentzel* wurden in der Diskussion anwendungsbezogen auf Japan diskutiert. Angesichts der Überlastung und der zunehmenden Handlungsunfähigkeit des Staates stellt sich dort sehr aktuell die Frage, ob selbstregulierende Institutionen ein Lösungsansatz für Steuerungsprobleme sind, und ob die genannten Erfolgskriterien für Japan geltend gemacht werden können, so etwa das spezifische, eine Vielzahl von Interessen berücksichtigende Kommunikationsverhalten, welches das Potential von Selbstregulierung

reduzieren kann. Daraus leitet sich die gegenwärtig intensiv diskutierte und noch weitgehend ungelöste Frage ab, ob und wie eine Neuorganisation von Kommunikationsstrukturen i.S. einer Rückführung von *Olson*-Gruppen (i.S. einer Degenerierung von Sozialkapital) in *Putnam*-Gruppen (i.S. einer positiven Nutzung von Sozialkapital) möglich ist. Diese Frage trat auch bei den folgenden Ausführungen zum japanischen Finanzsystem in den Mittelpunkt des Interesses.

Andreas Nabor (HWWA, Hamburg) beschäftigt sich mit Reformpotenzialen, Pfadabhängigkeit und adaptiver Effizienz des japanischen Finanzsystems. Geleitet wird der Beitrag von der Frage, wie ernsthaft die in den 90er Jahren eingeleiteten geld- und fiskalpolitischen Reformen sind. Bei der Untersuchung dieser Fragen greift er auf institutionenökonomische Analysemethoden, insbesondere auf das *North*'sche Konzept institutionellen Wandels zurück (politische Transaktionskosten, *rent seeking*). Das bisherige Finanzsystem mit den Merkmalen staatlicher Protektion und Konvoi-System befindet sich, so sein Ausgangspunkt, in einer Systemkrise. Es sei gegenwärtig nicht in der Lage zu definieren, welche Akteure der japanischen Volkswirtschaft förderungswürdig sind. Sein Scheitern habe zu einer Verzerrung der Wirtschaftsstruktur geführt und belaste die staatlichen Finanzen in hohem Ausmaß. Zwar wurde ein Wandel in den 90er Jahren mit Deregulierungsaktivitäten, der Gründung der Financial Supervisory (inzwischen: Services) Agency (FSA) oder der Unabhängigkeit der Zentralbank eingeleitet. *Nabor* ist aber äußerst skeptisch, was die tatsächliche Umsetzung dieser Reformen betrifft: Die weiterhin erfolgende Kreditvergabe gegenüber insolventen Unternehmen, die personelle Besetzung der FSA und der „gesteuerte“ Wettbewerb, der weniger Konkurse denn Fusionen begünstige, seien Indizien, dass gewohnte Praktiken im Widerspruch zu formalen Institutionen stünden. *Nabor* führt dies im Wesentlichen auf die Anreizstrukturen der Akteure zurück: Ein durchgreifender institutioneller Wandel stellt erstens für politische Unternehmer keinen Anreiz dar, da dies einen geringeren Einfluss auf die Banken induziere. Die FSA gewänne, zweitens, zwar an Reputation, sei de facto aber vom Finanzministerium abhängig. Drittens stehen auch die Banken - sowohl kleinere Banken als auch Regionalbanken und Stadtbanken - einer Deregulierung skeptisch gegenüber, da die hierdurch generierten Wettbewerbsvorteile unsicher sind. Diejenigen Banken, die Wettbewerbsvorteile identifizieren, sind durch das Verhalten der FSA und der Politik verunsichert, da diese sich bisher nicht glaubwürdig verhalten haben. Als einzige Akteursgruppe, die den bisherigen Wandel aktiv unterstützt, bleibt mithin die Gruppe ausländischer Banken. *Nabor* schließt mit dem Fazit, dass das System die Krise weitgehend unverändert überstanden habe und eine Anpassung an internationale Gegebenheiten unwahrscheinlich sei. Erst eine erneute Krise könne eine Reform des Finanzsystems induzieren. Die Beiträge in der anschließenden Diskussion widmeten sich im Besonderen der Frage, wie die gegenwärtige

Systemkrise zu bewältigen sei. Einer Anleihe an US-amerikanische Instrumente, die dort zu einer Bewältigung der Finanzkrise geführt hatten, steht Nabor allerdings ebenso skeptisch gegenüber wie etwa einem Rückgriff auf internationale Organisationen, etwa auf die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), da entweder die Probleme in ihrer Dimension nicht vergleichbar seien oder aber exogene Institutionen keinen nennenswerten Wandel induzieren könnten.

Ob der Leser dieses Werkstattberichts diesen skeptischen Tönen folgt, sei ihm überlassen. So finden sich in der Literatur durchaus auch andere Bewertungen, die zwar die Gradualität des Wandels zugestehen, gleichzeitig aber durch einen Wechsel der Betrachterperspektive, der Berücksichtigung anderer institutionenökonomischer Analyseansätze oder der Integration der zeitlichen Perspektive zu anders gewichteten Ergebnissen kommen. Gleichwohl hat der Workshop gezeigt, dass die Institutionenökonomik über eine Vielzahl von Methoden verfügt, die in der Forschung anwendungsbezogen fruchtbar gemacht werden können. Deutlich wird aber auch, dass die Institutionenökonomik ein „weites Feld“ ist, die je nach Betrachtung unterschiedliche Analysebausteine akzentuiert und mithin zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen kann. Es liegt daher auf der Hand, dass auch nach dem Workshop zahlreiche Fragen offen bleiben: Es bedarf weiterer Reflektion, welche Voraussetzungen und Analyseinstrumente fruchtbringend in die Forschung und insbesondere in die anwendungsbezogene Japanforschung eingebracht werden; noch weiter zu diskutieren ist auch, welche Aspekte der Japanforschung zur Weiterentwicklung der institutionenökonomischen Ansätze beitragen können.

Ein abschließender Dank gilt zunächst den Referenten für die anregenden Beiträge, die uns dazu motivieren, auch in zukünftigen Workshops den Kontext der institutionenökonomischen Forschung zu thematisieren. Ein weiterer Dank ist an die Veranstalter der Jahrestagung der VSJF und an die Organisatoren in der Tagungsstätte der LEUCOREA zu richten, die einen ansprechenden Rahmen für den Workshop zur Verfügung gestellt haben.

Werner Pascha, Universität Duisburg-Essen (pascha@uni-duisburg.de)

Cornelia Storz, Universität Marburg (storz@staff.uni-marburg.de)

Duisburg und Marburg, im März 2003

The New Institutional Economics – Basic Concepts and Selected Applications

Prof. Dr. Stefan Voigt
(Universität Kassel)

1. Introduction

- Globally, only few people have high incomes, but billions have very low incomes; why?
- Formally identical constitutions can lead to vastly different outcomes; why?
- Why do many development programs not lead to sustainable development?
- Is there a relationship between individual rights and income?
- Why has the international trade order been relatively stable although there is no international government that could force governments to play according to the rules?
- Why do some cross-border mergers succeed while others fail?

↪ All these questions are dealt with by institutional economists. They don't pretend to be able to answer them in their entirety, but they claim to deal with them more extensively than more traditional economists.

The central hypothesis of the New Institutional Economics (NIE):

Economic Growth and Development crucially depend on institutions.

Douglass North (1990, 54): "... the inability of societies to develop effective, low-cost enforcement of contracts is the most important source of both historical stagnation and contemporary underdevelopment in the Third World. "

In economics, the relevance of institutions has long been neglected; e.g. in growth theory (labor, capital, technical progress)

Additional ingredient of the NIE: take the effect of state-enforced rules (e.g. speed limits) as well as the effect of society-enforced rules ("at a wedding, one wears a black-tie suit") on individual behavior explicitly into account.

As long as societal conventions, mores, customs etc. are more difficult to change than state-enforced rules, a second hypothesis follows:

The possibilities to implement formal institutions conducive to economic growth and development are constrained by the informal institutions of a society.



That means that the relationship between formal and informal institutions should be analyzed explicitly.

Content:

2. The Behavioral Model of Economics – and of the NIE in particular
3. Institutions: Functions, Definition, Types, Tools
4. Horizontally Structured Transactions ⇒not part of talk
5. Vertically Structured Transactions ⇒not part of talk
6. Government Transactions: The Dilemma of the Strong State
7. Putting it all Together: Institutions and Economic Growth

2. The behavioral model of economics – and of the NIE in particular

Economics today is a certain approach of analyzing interactions, rather than a certain topical area.

Assumptions:

- All actors maximize their utility;
- Means are restricted;
- Preferences of the actors are constant;
- Constraints /restrictions:
 - Laws of Nature;
 - Budget;
 - Time;
 - Information / knowledge.
 - Laws enforced by the state;
 - Customs, traditions enforced by members of society;
- People act rationally in maximizing utility under given constraints.

Purpose: Explain behavioral changes by changes in the restrictions (trying to explain them with „changes“ of the preferences would not be an explanation but simply a reformulation of the problem).

Modifications of the NIE

- (1) Object of inquiry;
- (2) Assumptions used:
 - i. From perfect or complete to bounded rationality;
 - ii. Transaction costs > 0 .

(i) From perfect or complete to bounded rationality

Kreps (1990, 745): „A completely rational individual has the ability to foresee everything that might happen and to evaluate and optimally choose among available courses of action, all in the blink of an eye and at no cost.“

Frank Knight (1922): Uncertainty vs. Risk.

Herbert Simon (1955): bounded rationality.

↳ *Satisficing* instead of individual utility maximization;

In a world without uncertainty there is no place for rules and institutions, because the actors can foresee every possible contingency without any cost.

(ii) Transaction costs

Ronald Coase (1937): Cost of using markets;

If transaction costs = 0, then the market functions costlessly and efficiently.

Dahlman (1979):“search and information costs, bargaining and decision costs, policing and enforcement costs.”

Close relationship between positive transaction costs and bounded rationality.
(North 1990b and 1993) introduces „political transaction costs.”

3. Institutions: Functions, Definitions, Types, Tools

- Two cars approach each other on a narrow street;
- Two strangers want to exchange a good whose characteristics are not ascertainable on first sight;
- Two students want to start a firm. Each of them wonders how they can make sure that “the other guy” works as hard as oneself.

↳ These are 3 examples for situations with *strategic uncertainty*

Strategic vs. parametric uncertainty

If uncertainty prevails,

↳ Some transactions might simply not take place;

↳ Moreover: short time horizon, low degree of specialization, low division of labor, low income level.

Necessary: instruments for reducing uncertainty

↳ this is exactly the function of institutions

We have thus approached institutions functionally; but: do not commit a functionalist fallacy!

Defining Institutions

E.g. North (1990a, 3); Institutions are „... humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic.”

Critique: too constructivistic

Another proposal: the 2 components of institutions: (1) rule component and (2) enforcement/sanctioning component

Definition: Institutions are commonly known rules to structure repetitive interaction situations which are complemented by an enforcement mechanism that ensures that non-compliance with the rule-component is sanctioned

Types of Institutions

Kind of rule	Kind of enforcement	Type of Institution
1. Convention	Self-enforcing	Type-1 internal
2. Ethical rule	Self-commitment of the actor	Type-2 internal
3. Customs	Via informal societal control	Type-3 internal
4. Private rule	Organized private enforcement	Type-4 internal
5. State law	Organized state enforcement	External

Comparative Institutional Analysis – compare realizable states of the world;

↳ new definition of “efficiency” (Williamson [1996, 195]: „An outcome for which no feasible superior alternative can be described and implemented with net gains is presumed to be efficient.“)

Path dependency (“time matters”)

4. Horizontally structured transactions

David Hume:

- (1) Property Rights (*usus, fructus, abusus*; the more exclusive the delineation, the higher c.p. the price);
- (2) Contract Law (restrictions can reduce the number of transactions and/or increase the price; drugs, opening hours of stores etc.);
- (3) Process Law (costs of using courts, time necessary to get your rights etc.).

On the Relationship Between External and Internal Institutions

If external institutions are costly to use, unreliable, do not structure the relevant interactions etc., then they will not be used much and much activity will take place in the informal sector, the black market etc. which relies much more on internal/informal institutions.

De Soto (1990): informal housing, informal trade, informal transportation in Peru.

p. 12: „We can say that informal activities burgeon when the legal system imposes rules which exceed the socially accepted legal framework – does not honor the expectations, choices, and preferences of those whom it does not admit within its framework – and when the state does not have sufficient coercive authority.“

This comes at high costs:

- Potential economies of scale cannot be realized;
- Undercapitalized;
- Use of some marketing instruments excluded;
- Transactions connected with substantial transaction costs.

An example from international trade: international arbitration courts

More than 90% of all contracts between firms from different jurisdictions contain a clause to turn to a private arbitration court in case of conflict

Various reasons:

- Decisions often unpublished (“*Face saving*”; continuation of business relations possible);
- Time to decision shorter;
- More expert knowledge can be used;
- Homeward-trend of national state courts.

↳ Interesting phenomenon, because it shows that institutions created and run by private organizations can fulfill some functions traditionally fulfilled by the state. Yet

- unclear whether they would work as effectively, if threat to use state courts were entirely absent;
- does not lead to emergence of uniform case law.

5. Vertically structured transactions

Basic questions: why do firms exist at all?

↳ Costs of using the market (transaction costs) > 0 .

Then: why not one single firm?

↳ Costs of using organizations (organization costs) > 0 .

↳ Firm will grow until the transaction cost savings from using a firm will equal the additional cost of using a hierarchical structure (the organization costs).

Institutional Economists are interested in the incentives created by various organizational structures (the firm as “nexus of contracts”; problems of asymmetric information: principal agent theory; specific organizational structures fit to specific assumptions such as bounded rationality, opportunism, asset specificity).

An example for the relevance of internal institutions:

Kreps (1990): Corporate Culture; the mores and customs within a firm

Work ethic; informal control of workers amongst each other

Can have substantial effects on (formal) control costs; difficult to change intentionally

Can be relevant for mergers, especially international ones.

Can also be relevant for organizational structure of international organizations.

6. Government Transactions: The Dilemma of the Strong State

Everybody maximizes utility, politicians included

(Given) institutions can also constrain them in their behavior

But: special problem here; they also have the power to establish and change institutions.

Assume politicians to be income maximizers; incentive to promise secure property rights in order to make people invest; as soon as they have invested, incentives to attenuate property rights or to expropriate them right away.

Rational citizens will expect this and invest less; this will lead to lower economic activity which – in turn – leads to lower tax income.

Everybody could thus be made better off if politicians were able to credibly commit to their promises.

Possible solutions:

- Horizontal separation of powers;
- Vertical separation of powers;
- Membership in international organizations

↳ An example for recent empirical evidence: Feld and Voigt (2002) find that in a survey of 56 countries, *de facto* judicial independence is robustly correlated to economic growth

7. Putting it all Together: Institutions and Economic Growth

Hypothesis: Economic growth can be explained with the quality of the institutions prevalent in a given country

How to measure and make comparable different “institutional qualities”?

One Example: Index of Economic Freedom by Fraser Institute

21 variables in 7 different groups

↳ Policy Implications: Secure economic rights (in the constitution)

Critique:

- can only be secured if adequate internal institutions exist;
- what does “maximum” of economic freedom mean, anyways?

UPSHOT: institutions – external as well as internal – are crucial for economic growth;

they have been relevant internationally, but promise to become even more important in the future;

more research efforts with a clear international focus needed.

Some – more general – policy implications:

Policy Advice #1: Do not focus primarily or even solely on the direct improvement of physical capital. Rather, try to get the institutions right.

Policy Advice #2: Modifying institutions should be the exception rather than the rule. If change promises net gains, it should be administered with as much transparency as possible, which allows the actors to form expectations that have a good chance of turning out to be true.

Policy Advice #3: Government should only pass institutional change that is in tune with its possibilities to credibly commit itself.

Policy Advice #4: Reforms of external institutions should take the prevalent internal institutions explicitly into account. External institutions should by and large be compatible with the internal ones.

Policy Advice #5: Try to identify the productive potential and hitherto unexploited potential of internal institutions and help private actors to realizing it by acting as a catalyst.

The SLIDES on which this talk are based can be downloaded from:

<http://www.wirtschaft.uni-kassel/voigt.htm>

Bibliography

- Coase, R. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 386-405.
- Dahlman, C. (1979), The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22, 141-62.
- Knight, F. (1922), *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York:
- Kreps, D. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton: Princeton University Press.
- North, D. (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*,
Cambridge:Cambrdige University Press.
- North, D. (1990b), A Transaction Cost Theory of Politics, *Journal of Theoretical Politics*, 2/4,
355-67.
- North, D. (1993), Institutions and Credible Commitment, *Journal of Institutional and
Theoretical Economics*, 149/1, 11-23.
- Simon, H. (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69,
99-118.
- Soto, H. de (1990), *The Other Path - The Invisible Revolution in the Third World*, New York:
Harper & Row.
- Voigt, S. (2002); *Institutionenökonomik*, München: W. Fink (UTB)

Selbstregulierung: Ein institutionenökonomisches Konzept und seine empirische Umsetzung¹

PD Dr. Dirk Wentzel
(Universität Marburg)

1. Ausgangspunkt: Die abnehmende Handlungsfähigkeit des Staates.....	24
2. Selbstregulierung als ordnungsökonomische Erscheinung.....	25
2.1. Selbstregulierung: Handlungsbeschränkungen und Handlungsoptionen.....	25
2.1.1. Selbstregulierung als „Haus mit vielen Räumen“.....	25
2.1.2. Mikro- und Makroperspektive: Die Dualität der Selbstregulierung.....	27
2.1.3. Arten von Ordnung und Selbstregulierung.....	28
2.1.4. Selbstregulierung und die Rolle von Non-Profit Organisationen.....	29
2.2. Eine Morphographie der Selbstregulierung.....	30
3. Dimensionen der Selbstregulierung.....	35
3.1. Erfolgsbedingungen für Selbstregulierung.....	35
3.2. Vorteile der Selbstregulierung.....	38
3.3. Nachteile der Selbstregulierung.....	39
4. Anwendungsgebiete für Selbstregulierung.....	40
5. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen und Empfehlungen	42

¹ Der vorliegende Beitrag ist eine Kurzfassung eines Forschungsprojekts über eine „Ökonomische Theorie der Selbstregulierung“, das an der Pennsylvania State University im Zeitraum von September 2000 bis Juni 2002 durchgeführt wurde. Der Autor bedankt sich für die großzügige Unterstützung durch ein „Feodor-Lynen-Stipendium“ der *Alexander von Humboldt*-Stiftung.

1. Ausgangspunkt: Die abnehmende Handlungsfähigkeit des Staates

In der wissenschaftlichen Debatte wird in jüngerer Zeit bezweifelt, ob der Staat im Zeitalter globaler wirtschaftlicher Zusammenhänge und des Wettbewerbs der Systeme in offenen Volkswirtschaften noch zur systematischen Steuerung und Regelung von Ordnungsbedingungen im nationalen und erst recht im internationalen Kontext fähig sei (siehe *Wentzel 2002a*; *Teubner 1997*). Immerhin setzt exakte *Steuerung* voraus, dass das Systemverhalten und sämtliche Störgrößen genau bekannt sind². Dabei wird behauptet, dass die Komplexität der arbeitsteiligen Gesellschaft zu groß sei, um noch mit Hilfe von linearen hierarchischen Ansätzen steuerbar zu sein. Die einzelnen Ursache-Wirkungszusammenhänge seien ebenso wenig bekannt wie die Störgrößen und individuellen Verhaltensdispositionen. Außerdem ermögliche die fortschreitende Offenheit von Volkswirtschaften Ausweichstrategien für Marktteilnehmer, die sich zunehmend dem Einflussbereich einzelner Nationalstaaten entziehen können.

In der ordnungsökonomischen Debatte ist deshalb in jüngerer Zeit verstärkt die Forderung nach indirekter ordnungspolitischer Steuerung erhoben worden, in der der Staat (oder eine internationale Staatengemeinschaft) quasi gleicher unter gleichen ist und nur die Funktion aufweist, Diskussionsprozesse über institutionelle Regelungen zwischen allen Beteiligten in Gang zu setzen und zu moderieren. Im Kern einer solchen Überlegung steht der Gedanke der Selbstregulierung und Selbstorganisation von Wirtschaft und Gesellschaft. Es wird davon ausgegangen, dass alle Beteiligten zumindest grundsätzlich ein konstitutionelles Interesse an der Entwicklung gemeinsamer Regeln haben. Das Kontroll- und Durchsetzungsproblem wird in diesen Ansätzen zumeist indirekt behandelt. Sanktionsgewalt wäre dann sozusagen die Macht der Verbraucher, die ein regeluntreues Individuum oder Unternehmen mit Reputationsverlust bestrafen oder aber die Konkurrenten, die das Fehlverhalten eines Mitwettbewerbers zur eigenen Besserstellung am Markt ausnutzen.

Im vorliegenden Beitrag wird Selbstregulierung zunächst als ordnungsökonomische Erscheinung analysiert (Kap. 2). Selbstregulierung kann sowohl als Handlungsbeschränkung als auch als Handlungsoption aufgefasst werden. Eine morphologische Analyse ist dabei hilfreich, um die Komplexität verschiedener institutioneller Arrangements zu verdeutlichen. Im nächsten Schritt werden die Erfolgsbedingungen für selbstregulative Institutionen diskutiert und das Spannungsfeld von formalen und informalen Institutionen aufgezeigt (Kap. 3). Das vierte

² In der Systemtheorie wird *Steuerung* als Vorgang begriffen, bei dem bestimmte Eingangsgrößen andere Ausgangsgrößen aufgrund bestimmter Gesetzmäßigkeiten beeinflussen. Exakte Steuerung kann es nur dann geben, wenn sämtliche Wirkungszusammenhänge bekannt sind. Ein Regelungsprozess hingegen verwendet eine *rekursive* Problemlösungsstrategie, da Rückkopplungen berücksichtigt werden.

Kapitel stellt in kurzer Form aktuelle Anwendungsfälle für Selbstregulierungen vor. Der Beitrag schließt mit wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen und Empfehlungen (Kap. 5).

2. Selbstregulierung als ordnungsökonomische Erscheinung

Eine ordnungsökonomische Analyse erfordert zunächst eine inhaltliche Präzisierung, was mit Selbstregulierung oder Selbstorganisation gemeint ist. Dies ist zweckmäßig, um den Begriff von ähnlichen Sachverhalten abzugrenzen und für die vorliegende Problemstellung nutzbar zu machen. Zudem ist aufzuzeigen, inwieweit Anknüpfungspunkte an vorhandene ökonomische Ansätze und an interdisziplinäre Beiträge bestehen.

2.1. Selbstregulierung: Handlungsbeschränkungen und Handlungsoptionen

2.1.1. Selbstregulierung als „Haus mit vielen Räumen“

In der Literatur sind die Begriffe Selbstregulierung, Selbstorganisation und Selbstbindung vergleichsweise häufig anzutreffen³ – oft werden diese Begriffe sogar synonym verwandt. Zumeist geht es dabei um den Sachverhalt, dass Individuen in bestimmten Situationen in der Lage sind, sich glaubwürdig an Verhaltensweisen zu binden bzw. bestimmte Handlungen auszuschließen („credible commitment“). Die Besonderheit dieser Selbstbeschränkung wird darin gesehen, dass Individuen zumindest zeitweilig auf interessante Handlungsoptionen verzichten, um mittel- bis langfristig eine Besserstellung aller Beteiligten zu erreichen. In einer solchen glaubwürdigen Selbstbeschränkung und/oder Selbstbindung wird also der Versuch gesehen, aus den Sackgassen sozialer Dilemmata zu entfliehen. Vor allem die experimentelle Wirtschaftsforschung hat in diesem Gebiet in jüngerer Zeit neue Erkenntnisse beigetragen, unter welchen Bedingungen soziale Dilemmasituationen vermieden bzw. aufgelöst werden können (siehe *Ockenfels* 1999).

Mit dem Begriff der *Selbstbeschränkung* wird besonders auf die *Restriktionen* verwiesen. Vor allem in sog. „Freifahrer-Situationen“ ist der freiwillige Verzicht auf kurzfristig vermeintlich interessante Handlungsoptionen hilfreich, um individuelle und kollektive Besserstellungen zu erzielen. Aber nicht alle menschlichen Interaktionen tragen Züge von Konfliktspielen, weshalb

es in anderen Konstellationen zweckmäßig ist, den weiterführenden und umfassenderen Begriff der Selbstregulierung oder Selbstorganisation zu verwenden. Dieser Begriff ist eher kompatibel mit dem angelsächsischen Ausdruck „self-governance“, wie er von *Ostrom* (1990) in die Literatur eingeführt wurde. Ordnungswirtschaftlich betrachtet ist Selbstregulierung der Versuch aller Marktteilnehmer auf der Mikroebene, durch geeignete Absprachen und Bindungen zu Regeln zu gelangen, die die gemeinsamen Handlungen vereinfachen oder überhaupt erst *ermöglichen*. Es geht dabei einerseits um den Ausschluss verschiedener Handlungsoptionen im Sinne eines *Negativkatalogs* unerwünschter Handlungen, andererseits aber auch um die *bewusste Förderung* bestimmter positiver Aktionen. Selbstregulierung ist also nicht nur als Handlungsbeschränkung, sondern auch als neue *Handlungsmöglichkeit* zu verstehen.

Die ordnungswirtschaftliche Besonderheit von Selbstregulierungen ist, dass solche Vereinbarungen jedenfalls dem Grundsatz nach *ohne eine staatliche Autorität* entwickelt werden und wirken sollen. Das „Spiel“ soll also ohne einen neutralen Schiedsrichter aus sich heraus geregelt werden – entweder weil die Spielteilnehmer aus eigenem Antrieb auf eine dritte Partei verzichten wollen (*Unabhängigkeitsargument*), oder aber weil eine effektive Aufgabenerfüllung für einen Schiedsrichter aus verschiedenen objektiven Gründen nicht möglich erscheint (*Kompetenzargument*). Das Unabhängigkeitsargument ist beispielsweise besonders wichtig bei der Ordnung der elektronischen Medien, wo staatlicher Regulierung wegen der Möglichkeit der gleichzeitigen Einflussnahme auf die Inhalte besonders misstraut wird. Das Kompetenzargument findet dort vor allem seine Anwendung, wo die Marktteilnehmer einen systematischen und dauerhaften Wissensvorsprung vor staatlichen Behörden haben (*Wentzel 2002b*).

Institutionen der Selbstregulierung sind sehr komplexe und vielschichtige Gebilde: Sie können unterschiedliche Ausprägungen haben. Ein einfacher, ungeschriebener Verhaltenskodex („code of conduct“) kann ebenso den Tatbestand einer Selbstregulierung erfüllen wie eine große Organisation an den Finanzmärkten, etwa die New Yorker Börse (NYSE). Ein vergleichbares Abgrenzungsproblem des Untersuchungsgegenstandes liegt etwa auch bei der Analyse von Non-Profit-Organisationen vor, weshalb *Salamon* und *Anheimer* (1994) bei ihrem Klassifizierungsversuch von einem „Haus mit vielen Räumen“ sprechen. Diese Umschreibung ist sicherlich auch für die vorliegende Analyse von Selbstregulierungen relevant. Entscheidendes theoretisches Kriterium ist, dass die Regel zumindest zu einem gewissen Teil von den Marktteilnehmern selbst (mit-) entwickelt wurde und dass hiervon eine Lenkungswirkung ausgeht. Die tatsächliche institutionelle und organisatorische Erscheinungsform ist dann ein nachgelagertes Problem.

³ Siehe etwa die von *Drobak* und *Nye* (1997) herausgegebene Festschrift für *Douglas North*. Grundlegend sind auch die Publikationen von *Elinor Ostrom* zu „self-governance“.

2.1.2. Mikro- und Makroperspektive: Die Dualität der Selbstregulierung

Eine ordnungsökonomische Besonderheit der Selbstregulierung ist in dem Umstand zu sehen, dass sich je nach Blickwinkel und Interessenlage unterschiedliche Anforderungen, Ziele und Problemstellungen ergeben. Nimmt man die *mikroökonomische* Perspektive eines beteiligten „Spielteilnehmers“ ein, so geht es zuerst um die Einschätzung („belief“, expectation) der Strategieoptionen der Mitspieler und um das *Vertrauen* in die Solidarität und Glaubwürdigkeit der Partner, jedenfalls wenn es um die Einhaltung von Regeln auf einer „konstitutionellen Ebene“ geht. Je nach dem, wie hoch das Vertrauenskapital der Mitspieler ist, wird die bestmögliche eigene Strategie gewählt. Dabei spielt das Eigeninteresse als Handlungsmotiv ebenso eine Rolle wie Vorstellungen von Fairness, Reziprozität, Gerechtigkeit sowie der Wunsch, regeluntreue Spieler zu bestrafen. Alle diese Phänomene sind sowohl empirisch als auch in experimentellen Studien stabil nachweisbar (siehe *Fehr und Schmidt* 2000)

Als eine wichtige Voraussetzung für die Entstehung von Selbstregulierung auf der Mikroebene erscheint dabei *erstens*, dass die Beteiligten in der Lage sind, miteinander zu kommunizieren und ihre Vorstellungen gegenüber den Mitspielern zu vermitteln. *Zweitens* muss es für die Beteiligten möglich sein, zumindest *prinzipiell* die Vorteilhaftigkeit einer Selbstregulierung zu erkennen, die i.d.R. immer auch mit einer Beschränkung eigener attraktiver Handlungsoptionen verbunden ist. Es ist wenig wahrscheinlich, dass eine Institution der Selbstregulierung auch nur mittelfristig bestehen kann, wenn sie den *grundsätzlichen Interessen* der Beteiligten (oder zumindest einiger Spieler) vollkommen widerspricht. Es muss also eine Art von *prinzipieller langfristiger* Interessenharmonie bestehen, zumindest auf der konstitutionellen Ebene, und die Individuen müssen über die *kognitiven Fähigkeiten* verfügen, diese auch zu erkennen.

Aus *makroökonomischer Perspektive* geht es um die Kontrolle der Regelbefolgung. Es ist für einige Institutionen der Selbstregulierung kennzeichnend, dass einzelne Spielteilnehmer zeitweilig den Anreiz haben, gegen das gemeinsame „konstitutionelle Interesse“ zu verstoßen. In diesem Zusammenhang ist es hilfreich, auf die Unterscheidung von selbstbindenden und bindungsbedürftigen Institutionen zu verweisen (siehe *Leipold* 2000). Selbstregulierungen, die als selbstbindende Institution wirken, sind vergleichsweise problemlos, da sie eine Tendenz zur Selbststabilisierung haben. Selbstregulierungen als bindungsbedürftige Institution hingegen sind aufgrund ihrer latenten *Konflikanfälligkeit* die eigentlich interessanten Fälle.

Unabhängig davon, ob ein interner oder externer Sanktionsmechanismus existiert, der mögliche Regelverstöße bestrafen und Bindungen de facto durchsetzen könnte, ist für jede Form der Selbstregulierung entscheidend, ein möglichst großes Wissen um die Verhaltensoptionen der einzelnen sowie um die tatsächlichen Verhaltensweisen anzusammeln. So ist auch in der

experimentellen Wirtschaftsforschung klar bestätigt worden, dass in Spielen mit Transparenz der Handlungen eine deutlich größere Bereitschaft zu Fairness und Reziprozität besteht. Anders herum formuliert: Anonymität und eine geringe „Entdeckungswahrscheinlichkeit“ sind zentrale Voraussetzungen für defektive Strategien – auch bei der Entwicklung von Selbstregulierungen.

2.1.3. Arten von Ordnung und Selbstregulierung

Die ordnungsökonomische Problemstellung der Selbstregulierung ist offensichtlich auch eine Frage nach den *Arten der Ordnung*, wie sie grundlegend schon bei *von Hayek* (1969) diskutiert wurde. Ordnung ist in diesem Verständnis ein Regelwerk, innerhalb dessen sich menschliches Verhalten entfaltet. Dabei sind zwei Arten von Ordnung denkbar, nämlich erstens die angeordnete, „gesetzte“ Ordnung – *Hayek* spricht hier von *Taxis* – und zweitens die gewachsene, „spontane“ Ordnung – gemäß von *Hayek* der *Kosmos*. De facto zeichnen sich moderne Ordnungen in der Realität durch ein komplexes Zusammenspiel von gesetzten und spontanen Elementen aus.

Gesetzte Regeln sind zumeist konkret formuliert; es werden bestimmte Verhaltensweisen vorgeschrieben und Ziele durch die politischen Entscheidungsträger vorgegeben. Die Durchsetzung solcher Regeln erfordert regelmäßig eine zentrale Autorität mit einem entsprechenden legislativen und exekutiven Instrumentarium. *Ob* die vorgegebenen Ziele tatsächlich erreicht werden können, ist eine andere Frage. Die unmittelbare Einwirkung auf einen Faktor im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Maßnahme ist in ausdifferenzierten Ordnungen nur schwer abzuschätzen und zu erreichen. In seiner „Theorie komplexer Phänomene“ weist *von Hayek* (1972) zu Recht darauf hin, dass soziale Phänomene häufig *nicht-linear* sind und dass die Durchführung einer isolierten wirtschaftspolitischen Maßnahme völlig *unintendierte Nebenwirkungen* haben kann, die der eigentlichen Absicht entgegenwirken. Solche Nebeneffekte sind nach *von Hayek* umso wahrscheinlicher, je vielschichtiger die Ordnungszusammenhänge werden. Die staatliche Steuerungsillusion kommt deshalb häufig einer „Anmaßung von Wissen“ gleich.

Abstrakte Regeln sind zumeist allgemein und indirekt formuliert: Sie schließen lediglich bestimmte Verhaltensweisen aus. Abstrakte Regeln sind häufig evolutiv gewachsen und bewährt, sie sind nicht notwendigerweise das Resultat der Vernunft oder gezielter Planung der Entscheidungsträger oder Gruppenmitglieder, sondern des tatsächlichen Erfolges. Ordnung kann demnach das Ergebnis untendierter Aktionen sein, also das „Ergebnis menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs“. Als allgemeine Eigenschaft solcher Ordnungskonzeptionen

ist hervorzuheben, dass dezentrale Regelungen wesentlich höhere Freiheitsspielräume enthalten und damit eine höhere Informationsverarbeitungskapazität aufweisen. Dezentrale Lösungen sind eher in der Lage, das verstreute Wissen der Marktteilnehmer zu nutzen, als dies zentralisierte staatliche Behörden leisten können.

Für die vorliegende Problemstellung der Selbstregulierung ist der *Hayeksche* Gedanke über die Vielfalt und Komplementarität von Ordnungsformen unmittelbar einschlägig. Selbstregulierungen können einerseits als gesetzte Ordnungselemente entstehen und wirken. Dies ist vor allem dann zu erwarten, wenn eine direkte Beziehung zu staatlicher Durchsetzungsautorität besteht. Andererseits können Selbstregulierungen jedoch auch als *spontane Ordnungselemente auf reiner Eigeninitiative der Marktteilnehmer* entstehen, „ungeplant“, zeitlich flexibel, ohne festen institutionellen Bezugsrahmen und ohne Mitwirkung einer zentralen Autorität, die Regeln durchsetzt. Dann erfüllen diese spontanen Ordnungselemente eine wichtige ergänzende Funktion zu gesetzter Ordnung, deren Bedeutung umso mehr zunehmen dürfte, je komplexer und unübersichtlicher die Gesamtordnung wird.

2.1.4. Selbstregulierung und die Rolle von Non-Profit Organisationen

Beispiele für erfolgreiche Selbstorganisation gibt es aber nicht nur im Bereich des kommerziellen Sektors, wo die beteiligten Individuen neben anderen Motivationen zumeist auch ein tatsächliches Gewinninteresse haben. Auch im nicht-kommerziellen Sektor werden die Fähigkeiten von Individuen zur freiwilligen Bereitstellung von öffentlichen Gütern in der ökonomischen Literatur systematisch unterschätzt.

Zimmermann (1999) charakterisiert beispielsweise den Sektor der Non-Profit-Organisationen (NPO) als eigenständigen Bereich neben dem Staat, den Parafisci und dem Markt, als sog. „Dritten Sektor“. NPOs, etwa Sportvereine, Jugend- oder diverse Selbsthilfegruppen, produzieren auf freiwilliger Basis positive Externalitäten für Außenstehende und die gesamte Wirtschaftsordnung. Die Bedeutung dieses sozialen Kapitals ist vor allem durch die Diskussion der *Putnam*-Thesen (2000) deutlich geworden: Der wirtschaftliche Erfolg einer Volkswirtschaft ist positiv korreliert mit der Bereitschaft seiner Bürger zum freiwilligen Engagement für öffentliche Belange, also zur Produktion positiver Externalitäten.

Entscheidendes Kriterium für eine NPO ist die Freiwilligkeit und die Spontaneität der Entstehung – hier liegt die unmittelbare institutionelle Parallele zur Selbstregulierung. Zwar kann es diverse Formen staatlicher Unterstützung und Kooperation für NPOs geben, etwa durch direkte oder indirekte Transfers zur Stabilisierung einer (noch) fragilen Institution, durch die

Gewährung von Steuerabzugsfähigkeit für „gemeinnützige“ Einrichtungen oder vieles mehr. Im Kern geht es jedoch bei der Entstehung einer solchen Institution um das „selbst“ anstelle einer hierarchisch „von oben“ vorgegebenen oder durchgesetzten Regel.

2.2. Eine Morphographie der Selbstregulierung

Um die Vielfalt bestehender Selbstregulierungen im Verständnis *Euckenscher* Ordnungstheorie (1952/90) analysieren zu können, ist es zweckmäßig, unter Zuhilfenahme eines morphologischen Apparates die verschiedenen Erscheinungen zu systematisieren. Mit Hilfe der Methode der pointierend-hervorhebenden Abstraktion ist es möglich, das Spezifische einer vorgegebenen Situation zu erfassen und zu „reinen Ordnungsformen“ des Wirtschaftens zu verdichten (siehe *Wentzel* 2002a). Diese Vorgehensweise ist auch für die vorliegende Fragestellung hilfreich⁴.

⁴ Eine ausführliche Darstellung und Diskussion der Morphologie findet sich in *Wentzel* 2003.

Tabelle 1: Eine Morphographie der Selbstregulierung

Kriterien für Selbstregulierung	Institutionelle Ausgestaltung			
1. Gegenstand der Regeln und Handlungsebenen	Legislative Elemente („codes of conduct“ oder freiwillige Selbstbeschränkungen)	Judikative Elemente (Streitschlichtung, Schiedsgerichte, Ombudsleute)	Exekutive Elemente (formale und informale Sanktionen)	
2. Dokumentation und Erscheinungsbild	Geschriebene Regeln (Verbindung zu formalen Institutionen)		Ungeschriebene Regeln (Verbindung zu informalen Institutionen)	
3. Entstehungsprinzip	Spontane Regel (Dezentrale Systeme „Kosmos bei Hayek“)		Bewusst geplante („konstruierte“) Regeln (Zentralisierte Systeme)	
4. Motivation der Regelentstehung	Nachfrage nach einer Regel, um potentielle Tauschgewinne zu sichern (Aktive Strategie)		Ausweichbewegung gegenüber staatlicher (Über)-Regulierung (Passive Strategie)	
5. Art der Anreizentfaltung	Direkter Einfluss auf ökonomische Entscheidungen (Starke direkte Anreize)		Indirekter Einfluss auf ökonomische Entscheidungen (in Verbindung mit anderen Motivationen)	
6. Sanktionsmöglichkeiten	Harte Sanktionen (Oft in Anbindung an staatliche Autorität)	Indirekte Sanktionen (Oft über den Einfluss auf die Güternachfrage)	Weiche Sanktionen („Appelle“, „moral suasion“, „soft law“)	
7. Regelungsreichweite	Individuen (etwa gebunden durch ethische und moralische Regeln)	Unternehmen (interne und freiwillige Richtlinien, Unternehmenskultur)	Branchen (Generelle Branchen-codes of Conduct)	Regionale, nationale oder internationale Absprachen
8. Inhalt und Anwendungsbereich	Prozedurale Regeln, Technische Standards		Inhaltliche Standards	
9. Lebensdauer	Kurze Lebensdauer (Gilt nur für ein temporäres Problem)		Lange Lebensdauer (Gilt als generelle Regel und Institution)	

Erstes Kriterium der Selbstregulierung ist der Gegenstandsbereich der Regeln und Handlungsebenen. Die institutionelle Ausgestaltung kann dabei sowohl legislative, judikative und/oder exekutive Elemente umfassen. Manche empirisch beobachtbaren Selbstregulierungen umfassen lediglich ein einzelnes legislatives Element, etwa einen Verhaltenskodex oder eine freiwillige Selbstbeschränkung, andere enthalten zugleich auch judikative Elemente wie etwa Streitschlichtungsmechanismen oder Schiedsgerichte. Auch exekutive Elemente – etwa formale und informale Sanktionen – sind bei manchen Selbstregulierungen anzutreffen, teilweise in direkter Anbindung zu staatlichen Regulierungsbehörden.

Die Dokumentation und das Erscheinungsbild sind ein *zweites Kriterium* für Selbstregulierung. Hier können einerseits geschriebene Regeln vorliegen (häufig in Verbindung zu formalen Institutionen), andererseits sind aber auch ungeschriebene Regeln beobachtbar. Deren Wirksamkeit wird wegen ihres „weichen“ Charakters leicht unterschätzt. Es gibt aber mehrere empirische Beispiele dafür, dass die Bindungskraft „ungeschriebener Gesetze“ und sozialer Normen häufig sehr groß ist (vgl. *Wentzel* 2003), teilweise sogar größer, als im Fall rechtlich fixierter Normen. In jüngerer Zeit wird zudem durch experimentelle Untersuchungen bestätigt, dass ein zu großes Ausmaß an Verrechtlichung zu einer Verdrängung freiwilliger Kooperationsbereitschaft führen kann (siehe *Bohnet, Frey und Huck* 2002).

Das Entstehungsprinzip und die Entstehungsgeschichte ist ein *drittes Kriterium* für Selbstregulierung. In Anlehnung an die *Hayeksche* Notation kann hier zwischen spontaner und bewusst geplanter Regelentstehung unterschieden werden – womit aber noch keine Wertung über die tatsächliche Regeleffizienz getroffen ist. Viele Selbstregulierungen entstehen spontan und ohne die bewusste Planung und Anleitung durch einzelne Personen oder staatliche Autoritäten. Der tatsächliche Erfolg oder Misserfolg dieser Regel in der empirischen Bewährung ist das zentrale und wichtigste Selektionskriterium. Andere Selbstregulierungen entstehen hingegen durch gezielte Absprachen zwischen den Teilnehmern, um auf eine vorgegebene Änderung des wirtschaftspolitischen Datenkranzes durch entsprechende Regelanpassung zu reagieren. Die meisten selbstregulativen Regeln über Kommunikationsstandards im Internet basieren auf solchen gezielten Absprachen. Beide Grundprinzipien der Regelformung können zumindest grundsätzlich zu effizienten Regeln führen.

Die Motivation der Regelentstehung ist ein *viertes Kriterium* für Selbstregulierung: Hier ist zwischen aktiven und passiven Strategien zu unterscheiden. Bei einer aktiven Strategie geht es um die Nachfrage nach einer neuen Regel, um potentielle Tauschgewinne zu sichern. Von einer

solchen aktiven Strategie sind zumeist positive Externalitäten für die Wirtschaftsordnung zu erwarten. Eine passive Strategie hingegen ist eher eine Ausweichbewegung gegenüber unangemessener staatlicher Regulierung. Viele schattenwirtschaftliche Erscheinungen in Lateinamerika sind Ausdruck eines solchen Ausweichprozesses (siehe *de Soto* 2000). Schwarze Märkte sind geradezu ein Musterbeispiel für eine spontane Ordnung und eine Selbstregulierung. Aus mikroökonomischer Perspektive ist eine solche Verhaltensweise häufig rational und nachvollziehbar. Makroökonomisch kann es jedoch zu negativen Konsequenzen kommen, wenn sich eine grundsätzlich Spaltung der Wirtschaftsordnung ergibt mit den bekannten nachteiligen Konsequenzen für die wirtschaftspolitische Effizienz.

Ein *fünftes Kriterium* für Selbstregulierung behandelt die Art der Anreizentfaltung. Es kann einerseits starke direkte Anreize geben, die ökonomisch Verhaltensweisen beeinflussen. Andererseits sind indirekte Anreize feststellbar, die häufig in Verbindung mit anderen Motivationen ihre Wirkung entfalten. So können Selbstregulierungen neben einem direkten ökonomischen (materiellen, finanziellen) Antrieb auch mit Fairness-Vorstellungen gekoppelt sein. Viele Selbstregulierungen im Umweltbereich funktionieren nicht ausschließlich durch (direkte) Strafandrohung oder (direkte) finanzielle Anreize, sondern erfordern auch unmittelbar die freiwillige Kooperation, die *intrinsische Motivation* zur Regelbefolgung.

Ein *sechstes Kriterium* für Selbstregulierung schließt unmittelbar an dem Voranstehenden an und befasst sich mit dem Problem der Sanktionsmöglichkeiten. Hier sind erstens direkte und harte Sanktionen festzustellen, häufig in Anlehnung an staatliche Autorität und in Verbindung zu Zivil- und Strafrecht. Zweitens sind aber auch indirekte Sanktionen vorzufinden, zumeist über den Einfluss auf die Güternachfrage und Imageeffekte. Hier sind Dinge wie „exit und voice“ angesprochen, wie sie beispielsweise schon von *Hirschman* (1974) thematisiert wurden. „Weiche Sanktionen“ liegen meistens in Form von moralischen Appellen (moral suasion) vor: Sie sollen die Wirkungskraft sozialer Normen verstärken und freiwillige Regelbefolgung und Kooperation bewirken. Häufig werden weiche Sanktionen in ihrer Wirkungskraft unterschätzt, wobei nicht selten übersehen wird, dass viele Formen des selbst geschaffenen internationalen Rechts der Unternehmen (*lex mercatoria*) gerade auf diesen weichen Sanktionen beruhen: Wie *Teubner* (1997) in diesem Zusammenhang zurecht feststellt: „*Lex mercatoria* ist soft law, not weak law“. Ganz allgemein kann festgehalten werden, dass Weichheit von Sanktionen nicht mit Schwäche verwechselt werden darf.

Ein *siebtes Kriterium* befasst sich mit der Reichweite von selbstregulativen Institutionen. Ein einzelnes Individuum kann sich freiwillig an einen Verhaltenskodex binden, etwa aufgrund von moralischen und ethischen Überzeugungen. Eine größere Gruppe von Menschen kann sich in einem Unternehmen auf einen code of conduct festlegen und diese Richtlinien intern und auch im Außenverhältnis praktizieren. Die wissenschaftliche Debatte um *Unternehmenskultur* und *corporate identity* ist Ausdruck eines solchen freiwilligen Regelungsprozesses, der kreative Potentiale von Mitarbeitern ausnutzen will. Verschiedene Unternehmen oder ganze Branchen können sich ebenfalls auf Produktstandards und Verhaltenskodizes einigen und deren Regelbefolgung überwachen. Dies ist besonders in den Bereichen zu erwarten, wo sensible Kundengruppen angesprochen werden, beispielsweise Produkte für Babies und Kinder. Und schließlich können Selbstregulierungen territorial abgegrenzt werden, also etwa innerhalb bestimmter Regionen, auf nationaler und/oder internationaler Ebene. Internationale Nicht-Regierungs-Organisationen (NGOs) sind häufig als Selbstregulierungen einzuordnen.

Als *achtes Kriterium* für Selbstregulierung ist auf den Inhalt und Anwendungsbereich hinzuweisen. Einerseits geht es um die freiwillig Einigung auf Prozedurale Regeln und technische Standards. Diese haben bekanntlich Eigenschaften von Netzwerkusername (siehe *Geruschkat* und *Wentzel* 2003): Es ist in der Regel für alle Beteiligten von Vorteil, wenn man sich auf einen einheitlichen Standard, etwa im Bereich der Kommunikationstechnologie, einigen kann. Wenn wirklich eindeutige Kenntnisse über „den besten“ Standard vorliegen, dann handelt es sich prinzipiell um ein Koordinationsspiel, bei dem die Teilnehmer „lediglich“ durch Kommunikation zu einer Einigung kommen müssen. Besteht jedoch Unsicherheit über den besten technischen Standard, dann können suboptimale Ergebnisse und sog. Einsperrungseffekte (lock-in-Effekte) resultieren (vgl. *Tietzel* 1994). Besonders schwierig ist jedoch eine Einigung auf inhaltliche Standards und Produkte. Eine Innovation ist ja grundsätzlich eine Abweichung von einem bestehenden Verfahren oder Produkt durch einen Pionierunternehmer, deren wirtschaftlicher Erfolg sich erst im wettbewerblichen am Markt Test herausstellen kann. Positive Standards bei Inhalten oder Produkten vorzugeben käme also einer Wettbewerbsbeschränkung gleich. Lediglich negative Standards (Ausschlusskriterien) erscheinen als gangbare institutionelle Alternative, um den Innovationsprozess offen zu halten.

Das *neunte Kriterium* für Selbstregulierung beschäftigt sich mit der Lebensdauer einer Institution. Eine kurze Lebensdauer kann einerseits ein Anzeichen für eine unangemessene Institution sein, die im selektiven Suchprozess „aussortiert wurde“. Sie kann andererseits aber auch Ausdruck von hoher Effizienz sein, dass nämlich eine Institution nur für ein gegebenes

Problem entwickelt wurde und – nach dem Wegfall der eigentlichen Problemstellung – auch die selbstregulative Institution aufgelöst wird. Eine lange Lebensdauer einer Selbstregulierung kann einerseits ein Hinweis darauf sein, dass sich eine spontane Regel im empirischen Test bewährt und institutionell und organisatorisch verfestigt hat. Es kann aber auch andererseits ein Indiz für *Parkinsons* Gesetz sein, dass nämlich manche Institutionen ein Eigenleben entwickeln, wenn das ursprünglich zugrunde liegende Problem schon längst gelöst wurde. Die Lebensdauer einer selbstregulativen Institution ist also nicht a priori als positiv oder negativ einzuschätzen, sondern bedarf der Interpretation im Einzelfall.

3. Dimensionen der Selbstregulierung

3.1. Erfolgsbedingungen für Selbstregulierung

Selbstregulierung ist an Voraussetzungen geknüpft. Die *Kernbedingung* für eine erfolgreiche Institution ist dabei *prozedurale Fairness* und *Reziprozität*. Dies wird durch theoretische Erkenntnisse und empirische Untersuchungen bestätigt. Die meisten Verhaltenskodizes beginnen mit einer Art von Präambel, in der der Zweck und die allgemeine Orientierung einer Regel vorgegeben wird. Die Idee von Fairness und Reziprozität findet sich in einer großen Anzahl solcher Regelwerke. *Michael* (1995) untersucht beispielsweise Selbstregulierungen im Medienbereich und stellt fest, dass jede erfolgreiche Selbstregulierung im Kern auf prozeduraler Fairness beruht. Wenngleich solche allgemeinen Aussagen ähnlich wie *unbestimmte Rechtsbegriffe* wenig Anhaltspunkte für die konkrete Auslegung im Einzelfall liefern, sind sie als grundsätzliche Orientierung für ein gemeinsames Regelwerk unverzichtbar.

Weitere institutionelle Arrangements wirken als ergänzende und unterstützende Absicherungen einer Selbstregulierung. An *erster Stelle* ist hier die Klarheit von Regeln zu nennen: Selbstregulierungen sollten nicht zu kompliziert sein. Sie sollten so klar und verständlich wie möglich formuliert sein, um die „Club-Mitglieder“ zu einer Regelbefolgung anzureizen. Eine zu komplizierte Regel kann leicht missverstanden werden und sogar unbeabsichtigte Regelverletzungen bewirken und Konfusion hervorrufen. Eine erfolgreiche Regel steht auch in unmittelbarem Zusammenhang zu den kognitiven Fähigkeiten der Menschen. Hier ist ein Sachverhalt angesprochen, wie er auch von *Schlicht* (1998) mit seiner Idee vom „Clarity view“ angedeutet wird.

Zweitens ist zu betonen, dass Selbstregulierungen dem Grundsatz nach evolutionär offen sind. Eine Anpassung an neue Bedingungen wird vor allem durch abstrakte Regeln gefördert, die grundsätzlich alles erlauben und ermöglichen, was nicht ausdrücklich verboten ist. Evolutionäre Offenheit erfordert zudem einen Selektionsmechanismus, durch den unwirksame oder nachteilige Regeln aussortiert werden können. Dies ist zweckmäßig, um der Gefahr von institutionellen und technologischen Pfadabhängigkeiten entgegenzuwirken und Einsperrungseffekte zu verhindern.

Drittens ist festzuhalten, dass Kommunikation ein weiteres zentrales Element erfolgreicher Selbstregulierung ist. In der nicht-kooperativen Spieltheorie und in vielen ökonomischen Modellen ist Kommunikation ausdrücklich ausgeschlossen. Aber für die meisten ökonomischen Transaktionen, Verhandlungen, Bietungsverfahren und Entscheidungen ist verbale und/oder nonverbale Kommunikation grundlegend. Beinahe alle empirischen Beispiele für Selbstregulierung enthalten die Möglichkeit zur Kommunikation und zur zielgerichteten Verhandlung. In experimentellen Untersuchungen wird bestätigt, dass die Kooperationsbereitschaft von Spielteilnehmern und insgesamt die Effizienz der Spielergebnisse durch Kommunikation erhöht und die Konfliktwahrscheinlichkeit reduziert werden kann.

Reputation ist mehr oder weniger das Ergebnis *erfolgreicher Kommunikation*. Der entscheidende Punkt ist, dass Individuen Wege und Möglichkeiten finden, ihren potentiellen und auch tatsächlichen Interaktionspartnern Informationen über die eigenen Handlungsmotive zu übermitteln und damit Vertrauen zu schaffen.

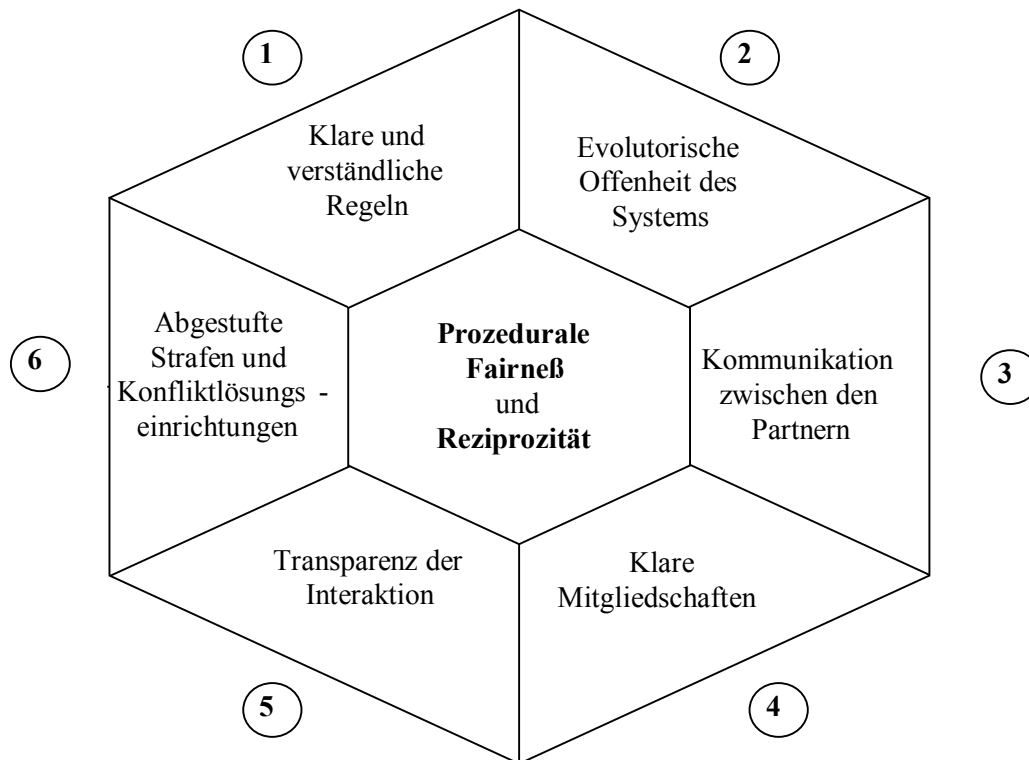
Viertens ist auf den Aspekt der Mitgliedschaft hinzuweisen. Jede Selbstregulierung benötigt klare und nachvollziehbare Mitgliedschaften. Es ist eine allgemein akzeptierte ordnungsökonomische Erkenntnis, dass unspezifizierte Eigentumsrechte zu ineffizienter Ressourcenallokation führen. Dies gilt anscheinend auch für die Mitgliedschaft in einer sich selbst organisierenden Gruppe (vgl. *Ostrom* 1990). Selbstregulierung trägt Merkmale eines typischen „Club-Gutes“: Die Mitglieder nutzen eine gemeinsame Ressource, einen Sportplatz beispielsweise, und sie zahlen einen positiven Preis für das Recht, Nicht-Mitglieder von der Nutzung des Sportplatzes auszuschließen. Hierbei ist es entscheidend zu wissen, wer genau ein Club-Mitglied ist, sich an den Kosten der Gutsbereitstellung beteiligt und sich auf den gemeinsamen Verhaltenskodex festlegt.

Fünftens ist auf den Gesichtspunkt der Transparenz aufmerksam zu machen. Erfolgreiche Selbstregulierung kann durch gegenseitige Überwachung und Transparenz befördert werden. Aus der Spieltheorie ist bekannt, dass die meisten Pareto-inferioren Ergebnisse dann auftreten, wenn verdeckte Strategien möglich sind und durch die anderen Mitspieler nur schwer entdeckt werden können. Ein Beispiel hierfür ist das bekannte Öffentliche Güter-Spiel, in dem eine

kleine, aber konstante Gruppe von Trittbrettfahrern existiert, die das Verhalten und die Zahlungsbereitschaft der ehrlichen Spieler ausnutzen. Die Einführung von gegenseitiger Überwachung und „monitoring“ erhöht die Möglichkeit, betrügerische Strategien ausfindig zu machen und von der Nutzung des öffentlichen Gutes auszuschließen. Auch hier bestätigen experimentelle Studien, dass einfaches monitoring hinreichend ist, um das Verhalten zumindest einiger Trittbrettfahrer zu verändern. Transparenz ist ein anderer Ausdruck für diese Form *sozialer Kontrolle* und eine zentrale Bedingung, um nicht-kooperatives Verhalten in den meisten Koordinationsspielen und auch Solidaritätsspielen zu vermeiden. Transparenz erhöht die Kosten für potentielle nicht-kooperative Spieler und verbessert die Chancen für effiziente Ergebnisse.

Der *sechste* und letzte institutionelle Baustein erfolgreicher Selbstregulierung befasst sich mit Konfliktlösungsmechanismen und abgestufter Bestrafung. Kooperation kann weiter verbessert werden durch die Möglichkeit, regelbrechende Individuen zu bestrafen. Empirische Tests des öffentlichen Güter-Spiels zeigen, dass die Betrugswahrscheinlichkeit sinkt, sobald eine glaubwürdige Bestrafungsmöglichkeit eingeführt wird, die durch eine zentrale Autorität oder durch die anderen Mitspieler ausgeübt werden kann. Jede erfolgreiche Strategie in wiederholten Spielen enthält die Möglichkeit, sich durch Vergeltung gegen unfreundliche Strategien glaubhaft zur Wehr zu setzen. Die frühe und grundlegende Arbeit von *Axelrod* (1984) über die Entstehung von Kooperation zwischen Egoisten und auch neuere empirische Studien bestätigen diese Vermutung. In diesem Zusammenhang muss betont werden, dass die beste Bestrafungsoption die ist, die niemals ausgeübt werden muss und die durch ihre bloße Existenz wirkt. Die Sorge von Wettbewerbern, dass eine harte und durchsetzungsfähige Bestrafungsinstanz existiert, kann deren Verhalten verändern und die Wahrscheinlichkeit von betrügerischen Strategien reduzieren. Gleichwohl ist festzuhalten, dass jede Form von Sanktion zunächst auch einen Konflikt impliziert. Erfolgreiche Selbstregulierung muss die Fähigkeit besitzen, Konflikte aufzuarbeiten, zu begrenzen und gegebenenfalls zu beenden. Ohne die Möglichkeit eines solchen Streitschlichtungseinrichtung besteht die Gefahr eines Teufelskreises von permanenter Vergeltung, sobald ein Konflikt aufgetreten ist: Hierdurch können Konflikte auch eskalieren – zum Nachteil aller Beteiligten. Aus diesem Grund ist eine allgemein akzeptierte Prozedur zur Streitschlichtung notwendig, in der Streitparteien ihren Standpunkt offen legen können und in dem Konfliktlösungen erarbeitet werden (siehe auch *Ostom* 1990). Eine solche Streitschlichtung kann durch eine externe Schiedsgerichtsbarkeit geleistet werden oder aber auch durch die Versammlung aller „Club-Mitglieder“. Aber unabhängig von der gewählten institutionellen Ausgestaltung ist es notwendig, dass die Streitschlichtung tatsächlich in der Lage ist, einen Konflikt zu begrenzen und schließlich zu beenden.

Tabelle 2: Die institutionelle Struktur von Selbstregulierung



3.2. Vorteile der Selbstregulierung

Selbstregulierungen weisen gegenüber staatlicher Regelvorgabe mehrere Vorteile auf (ausführlich *Wentzel* 2002b; 2003). An erster Stelle ist hierbei das *Wissensargument* im *Hayekschen* Verständnis zu nennen. Dezentrale Systeme haben allgemein große Vorteile bei der Verwertung von Wissen. Zudem gibt es ein grundsätzliches Problem mit der Zentralisierbarkeit von Wissen in komplexen arbeitsteiligen Gesellschaften. Die Menschen und Unternehmen haben regelmäßig ein überlegenes Wissen um die speziellen Umstände von Ort und Zeit, die sie keiner Behörde mitteilen können, selbst wenn sie dies gutmeinend wollten. Und selbst wenn alle Informationen gebündelt und einem wohlmeinenden Diktator übermittelt werden könnten, so ist als nächstes auf die *eingeschränkte Umsetzungskompetenz des Staates* hinzuweisen. In der Public Choice-Lehre ist mit verschiedenen Modellen und empirischen Untersuchungen hinreichend klar belegt worden, dass der Staat aufgrund spezifischer Strukturmerkmale des demokratischen Abstimmungsprozesses tendenziell dazu neigt, leicht organisierbare

wählerwirksame Interessen über zu betonen. Der Staat und seine einzelnen Elemente (Regierungen, Politiker, Bürokraten, Verbände) haben vielfältige Handlungsmotive, wobei die Schaffung effizienter Ordnungsbedingungen keineswegs dominant ist.

Selbstregulierungen weisen auch beachtliche Vorteile auf bezüglich der Flexibilität und Geschwindigkeit von Entscheidungen. Jede wirtschaftspolitische Maßnahme hat in der Regel drei Verzögerungseffekte, nämlich die Erkennung eines wirtschaftspolitischen Handlungsbedarfs, die Entscheidung über eine geeignete wirtschaftspolitische Maßnahme zur Lösung eines Problem und schließlich die Zeit, die zur Umsetzung der als notwendig erachteten Maßnahme erforderlich ist. Selbstregulierungen sind *auf allen drei Ebenen* schneller als staatliche Regulierung, weil die Entscheidungswege kürzer und weniger bürokratisch eingengt sind.

Ferner ist festzuhalten, dass Selbstregulierung gegenüber staatlicher Regelentwicklung auch regelmäßig überlegen ist bezüglich der Kosten der Regelentwicklung. Staatliche Regulierung ist zumeist kostenintensiv, vor allem auch deshalb, weil die beteiligten Bürokratien nicht kostensensibel sind, wie etwa von *Niskanen* (1971) grundlegend herausgearbeitet und in empirischen Studien immer wieder bestätigt wurde. Selbstregulierung *verlagert diese Kosten in die Unternehmen*, die sie in ihre Kostenrechnung integrieren. Insgesamt dürften die volkswirtschaftlichen Kosten der Regelfindung bei Selbstregulierung deutlich geringer sein.

Auch die *Effizienz* der Regeldurchsetzung ist bei Selbstregulierung wesentlich größer: Die *ex ante Verhinderungsoption* durch freiwillige Regelbefolgung ist wesentlich leistungsfähiger und insgesamt auch effizienter als die *ex post Bestrafungsoption* bei Zuwiderhandlung, weil dann ja schon die Aktion, die eigentlich verhindert werden sollte, eingetreten ist. Wenn eine Regel von den Gruppenmitgliedern entwickelt wird, ist die Wahrscheinlichkeit der Regelbefolgung zudem *wesentlich größer*, als wenn die Regel „von oben“ gegen den Willen zumindest einiger Gruppenmitglieder eingeführt wurde. Auch für den Staat hat die Selbstregulierung durch Private teilweise Vorteile. Ist eine Selbstregulierung nämlich erfolgreich, kann die Regierung dies auch für sich im politischen Prozess mit vereinnahmen. Ist sie hingegen nicht erfolgreich, so kann der Staat die Schuld auf die Privaten abwälzen und hat trotzdem immer noch die Option für eigenes Eingreifen.

3.3. Nachteile der Selbstregulierung

Den Vorteilen von Selbstregulierung sind bei vernünftiger ordnungsökonomischer Abwägung auch mögliche Nachteile gegenüberzustellen. So besteht beispielsweise die Gefahr von Wettbewerbsbeschränkungen und möglicher Preis- und Kartellabsprachen. Wenn sich

Individuen zusammenfinden, um über bestimmte Regeln und Selbstorganisation zu sprechen, ist nicht auszuschließen, dass zugleich eine „kooperative Lösung“ über eine gemeinsame Preispolitik angestrebt wird. Diese Absprachen enthalten den Verdacht von rent-seeking und können in modernem Korporatismus umschlagen, bei dem Lösungen zulasten Dritter gesucht werden. Selbstregulierung ist jedoch dann volkswirtschaftlich ineffizient, wenn unbeteiligte Dritte geschädigt werden.

Selbstregulierungen sind dem Grundsatz nach Mehr-Perioden-Spiele. Die Beteiligten müssen eine gewisse Vorstellung von den gemeinsamen konstitutionellen Interessen haben, um eine langfristige Interaktion beginnen zu können. Selbstregulierung erfordert damit ein hohes Maß an Wissen und Kompetenz aller Beteiligten, um komplexe Bedingungskonstellationen zu überschauen. Dies muss aber nicht notwendigerweise in jedem Fall gegeben sein. Gerade in einer anonymen Marktstruktur können Betrugsanreize angelegt sein, wie sie mit dem klassischen Gefangenendilemma oder in anderen Dilemmaspielen hinreichend diskutiert worden sind (vgl. *Ockenfels* 1999).

Schließlich ist auf das Problem der fehlenden Durchsetzungsautorität hinzuweisen. Die Durchsetzung von Regeln im Konfliktfall ist und bleibt prekär. Es ist die klassische staatsrechtliche und auch institutionenökonomische Begründung für die Entstehung des Staates, dass dieser Regeln auch gegen die Interessen einzelner durchsetzen kann und hierfür das Gewaltmonopol für sich beansprucht. Häufig sind Selbstregulierungen nur mit „geliehener Autorität“ durchsetzungsfähig. Dann aber kann man aber zumindest nicht mehr von einer reinen *Selbstregulierung* sprechen.

4. Anwendungsgebiete für Selbstregulierung

Die Anwendungsfälle für Selbstregulierungen in verschiedenen Wirtschaftsbereichen sind vielfältig (Überblick bei *Ogus* 1997). Die modernen Finanzmärkte, die Börsen und auch die nationalen und internationalen Handelskammern verfügen alle über eigenständige Selbstregulierungen und Verhaltenskodizes, in denen sich verschiedene Elemente der voranstehenden Morphographie wiederfinden. Bei Ärzten, Zahnärzten und Rechtsanwälten ist das *Kompetenzargument* besonders hervorzuheben, da eine staatliche Behörde grundsätzlich nicht in der Lage ist, etwa die Spitze des medizinischen Fortschritts zu bewerten. Hier ist die Fachkompetenz der Mediziner selbst gefragt und mithin die Notwendigkeit, eigene Regeln zu entwickeln. Bei der Durchsetzung kann staatliche Autorität dann durchaus hilfreich sein. Dies

gilt auch für Banken, für die freiwilligen Kreditsicherungseinrichtungen und für die Werbeindustrie.

Bei journalistischen Selbstregulierungen, beispielsweise dem Pressekodex oder der freiwilligen Selbstkontrolle ist das *Unabhängigkeitsargument* besonders zu betonen. Wenn Politiker Rahmenbedingungen für Medienunternehmen vorgeben, ist offensichtlich die Gefahr der Einflussnahme auf die Inhalte besonders groß. Die meisten Politiker würden die Medien gerne als Sprachrohr für ihre Positionen nutzen (vgl. *Wentzel* 1998), und gerade aus diesem Grund ist die Unabhängigkeit der Medien und der Medienschaffenden ein besonders schützenswertes Gut. In der amerikanischen Medienlandschaft wird dem Gedanken der Selbstregulierung deshalb eine besondere Beachtung geschenkt.

Auch in aktuellen wirtschaftspolitischen Debatten sind zahlreiche Hinweise auf Selbstregulierungen zu finden. Die Diskussion um den internationalen Umweltschutz und das Protokoll von Kyoto zur Reduzierung der Treibhausgase und der Erderwärmung ist ein Beispiel für eine Selbstregulierung auf der internationalen Staatenebene. Alle Unterzeichnerstaaten müssen sich bei divergierenden Interessen und nationalen Rahmenbedingungen *ohne eine zentrale Autorität* auf einen Weg einigen, wie das gemeinsame konstitutionelle Interesse des Umwelt- und Klimaschutzes verwirklicht werden kann. Der Erfolg eines solchen Unterfangens wird davon abhängen, ob eine Lösung gefunden werden kann, die *für alle Beteiligten* dem Anspruch prozeduraler Fairness entspricht.

Das Internet ist wahrscheinlich das erfolgreichste Beispiel für eine internationale (und sehr erfolgreiche) Selbstregulierung (ausführlich *Geruschkat* und *Wentzel* 2003). So hat es beispielsweise sehr schlichte und einfache Selbstregulierungen gegeben, die sich in der spontanen Entwicklung von gemeinsamen Verhaltensregeln als *Netiquette* dokumentieren. Aber auch differenzierte Regelwerke sind spontan entstanden, etwa bei der Sicherstellung der technischen Übertragungsprotokolle. Und auch die Internet Content Rating Association (ICRA) ist ein gutes Beispiel für eine selbstregulative Initiative, die einen wichtigen Beitrag zur Festigung der Ordnung im Internet und zur Schaffung von Vertrauen im elektronischen Handel geliefert hat.

Ein abschließendes Beispiel für eine erfolgreiche internationale Selbstregulierung ist die freiwillige Agenda gegen Korruption des International Chamber of Commerce (ICC) und die dort angedeuteten Verfahrensregeln zur Konfliktbegrenzung. Der internationale Handel beruht zu einem großen Teil auf dem spontan geschaffenen Recht der Unternehmen, bei denen auch Reputationsmechanismen und ungeschriebene Regeln eine große Bedeutung einnehmen. Korruption kann dieses Vertrauenskapital schädigen und liegt nicht im gemeinsamen konstitutionellen Interesse der Unternehmen. Der gemeinsame Verhaltenskodex der ICC ist

somit ein durchaus Erfolg versprechender Versuch, auf selbstregulativer Basis diese gemeinsamen Interessen zu sichern und Korruption entgegenzuwirken.

5. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Es ist aus ordnungsökonomischem Blickwinkel davon auszugehen, dass Institutionen der Selbstregulierung in zunehmendem Masse als Bindeglied wirken zwischen staatlichen und suprastaatlichen Einrichtungen sowie den verschiedenen Institutionen, in denen sich das wohlverstandene Eigeninteresse der Marktteilnehmer manifestiert. Selbstregulierungen sind je nach Anwendungsgebiet hochkomplexe Gebilde im Spannungsfeld zwischen verschiedenen Interessen und Verhaltensmotivationen. Das *Vertrauen in die Regelbefolgung* der anderen Marktteilnehmer ist grundlegend für die eigene Bereitschaft zur Kooperation. Die internationale Wirtschaftspolitik wird in zunehmendem Maße auf die Schaffung vertrauensschaffender Maßnahmen auszurichten sein.

Selbstregulierung ist aus ordnungsökonomischem Blickwinkel vor allem deshalb bedenkenswert, weil zahlreiche empirische Evidenzen für Staats- und Politikversagen in modernen Wohlfahrtsstaaten existieren. Selbstregulierungen haben zahlreiche Vorteile, aber auch Nachteile, die es ordnungsökonomisch zu bedenken und abzuwägen gilt. Dies zwingt zu Bescheidenheit und Vorsicht bei wirtschaftspolitischen Handlungsempfehlungen. Insgesamt erscheinen Selbstregulierungen aber eine zumindest bedenkenswerte und förderungswürdige Alternative zu staatlichem Ordnungsrecht zu sein.

Literatur:

- Axelrod, Robert (1984): *The Evolution of Cooperation*, 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), ISSN 1424-0459.
- Bolton, Gary; Ockenfels, Axel (2000): *A Theory of Equity, Reciprocity and Competition*, *American Economic Review*, 100, 166-193.
- De Soto, Hernando (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, London, New York.
- Drobak, John N.; Nye, John V.C. (Hrsg.) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*, „Festschrift“ für Douglas C. North, Academic Press, San Diego.
- Eucken, Walter (1952/90): *Die Theorie der Wirtschaftspolitik*, Tübingen.
- Fehr, Ernst; Gächter, Simon (2000): *Cooperation and Punishment in Public Good Experiments*, *American Economic Review* 90, 980-860.
- 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.
- Frohlich, Norman; Oppenheimer, Joe A. (1996): *Experiencing Impartiality to Invoke Fairness in the N-PD: Some Experimental Results*, *Public Choice*, 86, 117-135.
- Geruschkat, Ralf; Wentzel, Dirk (2003): *Virtuelle Integration: Zur Rolle der Internet- und Medienwirtschaft im Integrationsprozeß*, Vortragsmanuskript im Internationalen Forschungsseminar Radein bei Bozen/Italien vom 16.-23.02.03.
- Hayek, Friedrich August von (1969): *Arten der Ordnung*, in: derselbe (1969): *Freiburger Studien*, 32-46.
- Hayek, Friedrich August von (1969): *Die Theorie komplexer Phänomene*, Tübingen.
- Hayek, Friedrich August von (1976): *Die Verwertung des Wissens in der Gesellschaft*, in: Hayek, Friedrich August von (1976): *Freiburger Studien*, S. 103-121.
- Hirschman, Albert O. (1974): *Abwanderung und Widerspruch*, Tübingen.
- Leipold, Helmut (2000): *Informale und formale Institutionen: Typologische und kulturspezifische Relationen*, in: Leipold, Helmut; Pies, Ingo (Hrsg.) (2000): *Ordnungstheorie und Ordnungspolitik*, 401-428.
- Michael, Douglas C. (1995): *Federal Agency Use of Audited Self-Regulation as a Regulatory Technique*, 47, *Administrative Law Review*, 171, 181-182.

- Niskanen, William A. (1971): *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago, New York.
- Ockenfels, Axel (1999): *Fairneß, Reziprozität und Eigennutz*, Tübingen.
- Ogus, Anthony (1997): *Self-regulation*, <http://allserv.rug.ac.be/~Gdegeest/9400art.htm>
- Ostrom, Elinor (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor (2000): *Collective Action and the Evolution of Social Norms*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, 137-158.
- Putnam, Robert D. (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York.
- Salamon, L.M.; Anheimer, H.K. (1994): *The Emerging Sector: The Nonprofit Sector in Comparative Perspective – An Overview*, Baltimore.
- Schlicht, Ekkehard (1998): *On Custom in the Economy*. Oxford, Clarendon Press.
- Teubner, Gunther (1997): "Global Bukowina": *Legal Pluralism in the World Society*, in Gunther Teubner (ed.) (1997): *Global Law without the State*, Brookfield Vermont.
- Tietzel, Manfred (1994): *Einleitung: Von Schreibmaschinen, Lemmingen und verärgerten Waisen*, in: Tietzel; Manfred (Hg.), *Ökonomik der Standardisierung, Homo Oeconomicus XI (3)*, München, S. 339-347.
- Wentzel, Dirk (1998): *Politischer Wettbewerb in der Informationsgesellschaft: Medien als Einflußträger und Kontrollinstanz der Wirtschaftspolitik*, in: Cassel, Dieter (Hrsg.) (1998): *50 Jahre Soziale Marktwirtschaft, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 57*, Stuttgart, Jena, New York.
- 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.
- Wentzel, Dirk (2002b): *Principles of Self-Regulation*, in: *Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge* 01/2002.
- Wentzel, Dirk (2002c): *Development and Self-Regulation*, Vortrag im Ausschuß für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik im Verein für Socialpolitik am 16.09.02 in Kühtai/Österreich, wird publiziert in dem von Thomas Eger herausgegebenen Tagungsband.
- Wentzel, Dirk (2003): *Ökonomische Theorie der Selbstregulierung: Zum Verhältnis von staatlicher Regulierung und Selbstregulierung in den elektronischen Medien*, Humboldt-Forschungsprojekt, Buchprojekt in Vorbereitung.

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

Reformpotentiale – Pfadabhängigkeit und adaptive Effizienz im japanischen Finanzsystem

Andreas Nabor
(HWWA Hamburg)

Inhalt

Einleitung	48
1. Institutionenwandel.....	49
1.1 Institutionen.....	49
1.2 Institutionenwandel.....	50
2. Das Konvoisystem im japanischen Bankensektor	53
2.1 Beschreibung.....	53
2.2 Entwicklung des Konvoisystems	56
3. Krise des Konvoisystems.....	57
3.1 Gründe für die Krise.....	57
3.1.1 Stufenweise Deregulierung	57
3.1.2 IT-Revolution.....	59
3.2 Diskontinuierlicher Wandel	59
4. Entstehung neuer Institutionen.....	61
4.1 Erwarteter Wandel	61
4.2 Erfolgreicher Wandel.....	62
4.3 Beharrungstendenzen	64
4.3.1 Politik.....	66
4.3.2 Financial Services Agency.....	67
4.3.3 Banken.....	67
4.4 Reformpotentiale.....	69
5. Fazit.....	70
Literatur	71

Einleitung

Das japanische Finanzsystem steckt seit Beginn der 1990er Jahre in einer tiefen Krise, die spätestens zwischen 1995 und 1997 durch den Zusammenbruch namhafter Finanzinstitute nicht mehr zu leugnen war. Als Antwort auf diese Krise sollte die umfassende Finanzmarktreform „Big Bang“ das Finanzsystem wieder zu einem leistungs- und wettbewerbsfähigen System umbauen. Der Name des Reformpakets und der Vergleich mit der Reform des britischen Finanzmarktes von 1986 sowie die Rhetorik des Ministerpräsidenten und seines Finanzministers ließen eine dramatische Umwälzung des japanischen Finanzsystems innerhalb von drei Jahren erwarten.

Gemessen an diesen Erwartungen sind die Ergebnisse bis heute enttäuschend: Die japanischen Banken leiden weiterhin unter stetig wachsenden notleidenden Krediten, angekündigte Reformen werden nur schleppend, verwässert, oder gar nicht umgesetzt, ausländische Investoren fühlen sich vom Finanzzentrum Tokyo nicht angezogen.

Dieser Beitrag geht den Ursachen für das schleppende Reformtempo trotz offensichtlich dringendem Handlungsbedarf nach, indem er die Rigidität des Reform feindlichen Konvoisystems des japanischen Bankensystems untersucht. Er kommt zu dem Schluss, dass die normativen Reformen zwar marginale Verhaltensänderungen bei den Agenten innerhalb des Bankensystems ausgelöst haben, dass sie aber in der Institution des Konvoisystems noch genügend Stabilität finden, um sich an die hergebrachten Verhaltensmuster zu halten, zumal die aus einem Institutionenwandel resultierenden Transformationskosten zu hoch oder zu unkalkulierbar erscheinen.

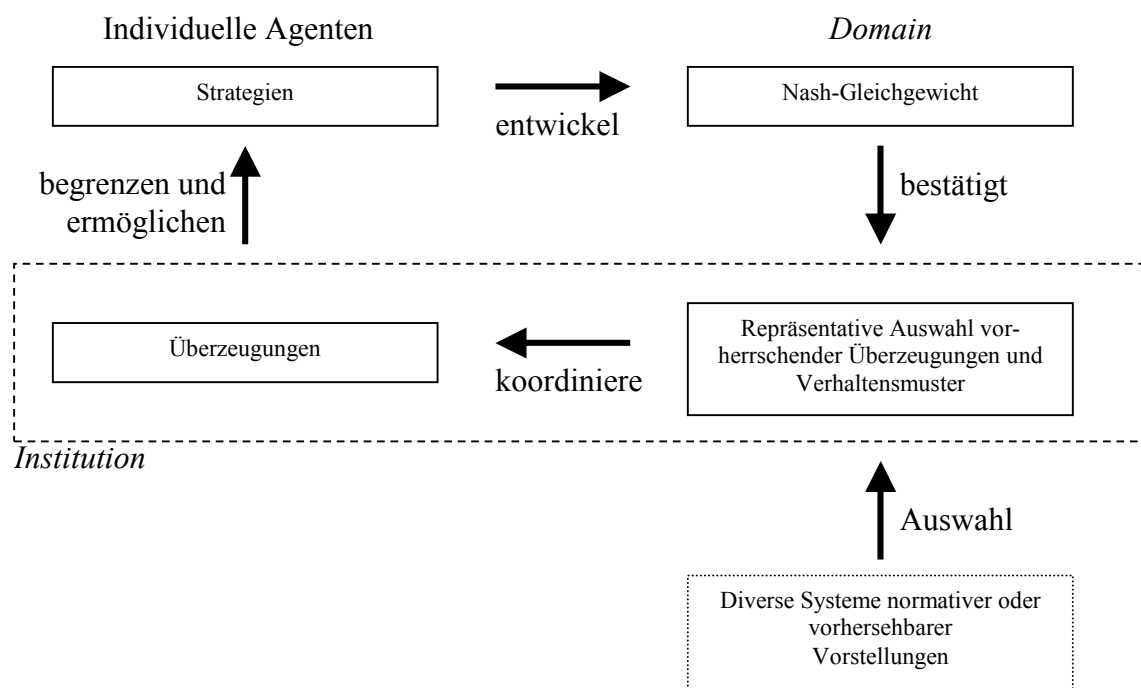
Ein wirklicher Wandel dieser Institution kann demnach nur durch einen Wandel in der angrenzenden politisch-parlamentarischen Ebene oder durch eine erneute Krise innerhalb des Bankensektors erfolgen. Da ein Wandel beider Institutionen von ähnlichen Prämissen abhängig ist, ist es wahrscheinlich, dass der Zeitpunkt des Institutionenwandels im Bankensektor durch eine erneute Zuspitzung der Krise bestimmt wird, das Tempo des Wandels aber durch einen simultanen Wandel in der angrenzenden politisch-parlamentarischen Ebene beschleunigt werden kann.

1. Institutionenwandel

1.1. Institutionen

Der Begriff der Institution wird vielfach unterschiedlich verwendet. Douglass C. North (1990) definiert Institutionen als Spielregeln („*rules of the game*“) und summiert darunter sowohl formelle Institutionen wie Gesetze und Konventionen als auch informelle Institutionen. Formelle und informelle Institutionen sind jedoch nur schwer zu bestimmen und voneinander abzugrenzen. Außerdem bleibt die Frage, wo, durch wen und unter welchen informellen Bedingungen formelle Spielregeln geschaffen werden, die das Verhalten der Agenten kanalisieren. Masahiko Aoki (2001) definiert Institutionen deshalb als ein sich selbst verstärkendes System gemeinsamer, gewachsener Vorstellungen über eben jene „Spielregeln“ (vgl. Abbildung 1). Die Vorstellungen oder Überzeugungen entstehen endogen durch die wiederholte strategische Interaktion der Agenten. Interagieren die Agenten wiederholt miteinander und kommen zu einem stabilen Verhaltensmuster, sind die einzelnen Akteure in der Lage, das Verhalten der anderen Teilnehmer weitgehend zu prognostizieren. Dabei gilt es nicht, das Verhalten aller Agenten im Detail zu prognostizieren, sondern die grundlegenden Verhaltensmuster der Mehrheit der Teilnehmer (repräsentative Auswahl) zu erkennen.

Abbildung 1: Institutionen als sich selbst verstärkendes System gemeinsamer Vorstellungen über Spielregeln



Quelle: Aoki (2001), S. 12

Aufgrund dieser subjektiven Wahrnehmung bilden alle Akteure ihre eigenen Verhaltensmuster heraus. Erst wenn ihre Erkenntnisse über die grundlegenden Verhaltensmuster der Mehrheit der Teilnehmer gesichert sind, stabilisiert sich auch das eigene Verhaltensmuster und dient als Leitfaden für eigene Strategien im Spielverlauf. Die Summe der möglichen Verhaltensweisen wird als *Domain* bzw. Ebene bezeichnet. Durch die wiederholte Interaktion entsteht ein sich selbst verstärkendes *Nash-Gleichgewicht*⁵. Solange die Erkenntnisse über die grundlegenden Verhaltensmuster der Mehrheit der Teilnehmer regelmäßig bestätigt werden, hat ein einzelner Akteur auch keinen Anreiz, das eigene Verhalten zu verändern. Die Institution wird selbst verstärkend und die darin zusammengefasste Information wird als *gegeben* vorausgesetzt, solange die gemeinsamen Vorstellungen nicht gestört werden.

In einer Welt unvollständiger und asymmetrischer Informationen begrenzen Institutionen also nicht nur die Entscheidungsmöglichkeiten von Individuen, sondern ermöglichen ihnen auch eine effiziente Informationsverarbeitung, weil sie nicht alle möglichen Verhaltensmuster aller Akteure beachten müssen, sondern lediglich die repräsentative Auswahl. Sie „kanalisieren“ (North 1990) das Verhalten der Agenten also im positiven wie im negativen Sinn.

Institutionen unterliegen exogenen Einflüssen, aber die Institution selbst wird endogen definiert. Gesetze und Regulierungen per se gelten hier nicht als Institutionen. Bei ihnen handelt es sich um exogene Regelfunktionen, die die Nutzenverteilung für jedes Verhaltensmuster der *Domain* spezifizieren. Sie können nur Teil einer Institution sein, wenn sie von der Mehrheit der Akteure anerkannt und befolgt werden.

1.2. Institutionenwandel

Institutionelle Arrangements weisen in der Regel und mit zunehmender Existenz eine hohe Robustheit auf. In einem Nash-Gleichgewicht hat kein Agent einen Vorteil aus der Veränderung des eigenen Verhaltens. Rationale Agenten könnten zwar ein optimaleres Gleichgewicht erkennen, sind aber oft nicht in der Lage, dieses durchzusetzen. Die Rolle des rationalen Agenten, gar mit Gesetzgebungsbefugnis, wird oft der Regierung zugeschrieben.

⁵ Die formale Gleichung für dieses Nash-Gleichgewicht lautet: $s_i^* = \operatorname{argmax} u_i (\varphi_i (s_i, I_i (s^*) : \Sigma^*, e))$ für alle $i \in \aleph$. Für Agenten i setzt sich die Konsequenzfunktion φ_i zusammen aus der Strategieauswahl s_i und den eigenen Informationen über das Strategieprofil im Gleichgewicht $I_i (s^*)$ in Institution Σ^* im Umfeld e . \aleph beschreibt die Menge der Agenten.

Sie ist aber selbst eine Agentin innerhalb des Systems mit eigenen Interessen, bei der es oft unklar bleibt, ob sie Willens und fähig ist, Veränderungen hervorzurufen.

Eine weitere wesentliche Ursache der Robustheit liegt in den sich selbst verstärkenden Elementen durch die Interaktion der Agenten untereinander. Im Wettbewerb der Agenten, institutionen-relevante Fähigkeiten und Eigenschaften zu entwickeln, bilden sie auch entsprechende Arbeitskräfte und andere Faktoren aus, deren Existenz die Institutionen wiederum stärkt.

Zudem bilden Institutionen Machtposition heraus, die den status quo stärken. Nutznießer einer etablierten Institution haben in der Regel die Ressourcen und die Kompetenz, diese zu stützen. Agenten dagegen, die sich in bestehenden Institutionen im Nachteil wähen und ein Interesse an einem Wandel haben könnten, haben zumeist nicht die Kraft, die Kosten des Umbaus zu tragen. Zu diesen Kosten gehören die Überzeugungsarbeit gegenüber anderen Agenten, Experimentierkosten mit entstehenden Institutionen, Ungleichgewichtskosten während des Wandels, etc. Zuletzt erschweren diverse Zusammenhänge zwischen Institutionen den Wandel einzelner Institutionen aufgrund von steigenden Skalenerträgen (Aufbaukosten) oder Netzwerk-Externalitäten. Weisen Institutionen eine hohe Festigkeit auf, spricht man von Pfadabhängigkeit. Die Anpassungsfähigkeit an exogene Gegebenheiten („adaptive Effizienz“) ist in diesem Fall gering.

Trotz der oben genannten Rigiditäten wandeln sich Institutionen. Der Wandel kann sowohl spontan und autonom durch dezentrale Experimente einer ausreichenden Menge von Agenten hervorgerufen werden, als auch geplant durch neue Elemente wie Gesetze oder neu hinzugekommene Agenten induziert werden. Neue Agenten können in der Realität neue Unternehmen, neue Aufsichtsbehörden oder geöffnete Märkte darstellen. In beiden Fällen besteht in der kritischen Masse der wandelwilligen Agenten eine notwendige Voraussetzung. Sie ist aber nicht hinreichend, weil nicht sie nicht garantiert, dass der Wandel in die gewünschte Richtung strebt. Nicht nur spontaner Wandel, sondern auch der geplante Wandel kann ungeplante und ungewollte Ergebnisse nach sich ziehen.

Institutionenwandel vollzieht sich, wenn eine kritische Masse der Agenten ihre Überzeugungen über die Art und Weise wie das Spiel gespielt wird, verändern (Aoki 2001: 231). Diese Definition ist von der Veränderung normativer Regeln, z.B. Gesetzesänderungen oder Veränderungen staatlicher Regulierung, zu unterscheiden. Wenn solche normativen

Regeln per se nicht als Institution definiert werden, können deren Änderungen zwar einen Institutionenwandel induzieren, sind dabei aber von weiteren Gegebenheiten abhängig.

In einem etablierten Institutionengefüge spielen außerdem marginale und zufällige Verhaltensänderungen einzelner Akteure aufgrund veränderter Rahmenbedingungen keine Rolle, solange die kritische Masse von Akteuren nicht erreicht wird. Hegt jedoch eine kritische Masse der Agenten Unzufriedenheit mit der bestehenden Institution, kann die Situation als allgemeines kognitives Ungleichgewicht bezeichnet werden, woraufhin die Mehrheit einen Wandel der Institution anstreben dürfte (Aoki 2001: 231).

Eine häufige Ursache für Institutionenwandel sind neue oder veränderte Entscheidungsmöglichkeiten der Agenten. Hierfür kann es sowohl exogene als auch endogene Ursachen geben. Zu den typischen exogenen Ursachen gehören technologische Innovationen, externe Schocks wie Krieg, Depression, o.a., die Öffnung bisher geschlossener Domains zueinander oder ein umfassender institutioneller Wandel in einer benachbarten Domain. Zu den typischen endogenen Ursachen zählt unter anderem der Wandel der internen Vermögens- und Machtverteilung, der die Eignung der bestehenden Strategien und die Durchsetzbarkeit der Regeln in Frage stellt, sowie ein internes Aufkommen einer hinreichenden Anzahl zufälliger Strategiewechsel oder Experimente damit (Aoki 2001: 240).

Externe Schocks allein reichen nicht immer aus, um institutionellen Wandel auszulösen. Es ist möglich, dass sie nur marginale Anpassungen der Agenten hervorrufen. Externe und endogene Effekte müssen deshalb zusammen spielen, um eine synchronisierte Suche der Agenten nach einer Neubestimmung ihrer Vorstellungen und Strategien auszulösen. Beginnen die Akteure eine solche Suche, bietet die bestehende Institution keine Richtschnur mehr für die individuellen Strategien der Agenten an. Diesen Zustand bezeichnet Aoki als „*institutionelle Krise*“: Die Institution wird nicht mehr als *gegeben* angesehen, die Agenten müssen ihre Nutzenkalkulation und Strategie revidieren. Sie können dafür beispielsweise versuchen, Strategien anderer Domains zu imitieren oder alternative Diskurse beginnen. Politische Führer könnten Signale in eine erwünschte Richtung aussenden. Im Verlauf der Suche können verschiedene Systeme prognostizierter und normativer Überzeugungen auftauchen, die miteinander im Wettbewerb stehen.

Ein neues Modell kommt ins Gleichgewicht, wenn angenommen wird, dass ein bestimmtes System solcher Überzeugungen konsistent ist mit dem internen Status der Domain. Dafür

muss die Wahl eines neuen aktivierten Sets von Strategien durch die Agenten positiven (zufriedenstellenden) Nutzen generieren. Der Transformationsprozess kommt zum Stillstand, wenn sich die kontinuierlich revidierten Strategien der einzelnen Agenten zu einem Gleichgewicht anpassen und damit eine neue Institution gebildet ist.

2. Das Konvoisystem im japanischen Bankensektor

Das so genannte Konvoisystem ist eine Institution, die sich im japanischen Bankensystem der Nachkriegszeit fest etabliert hat und eine hohe Robustheit aufweist. Aufgrund seiner zentralen Rolle im japanischen Bankensystem eignet sich das Konvoisystem auch als Indikator für die derzeitige Reformfähigkeit des japanischen Bankensystems.

2.1. Beschreibung

Das so genannte Konvoisystem des japanischen Bankensektors, das durchaus auch aus anderen Branchen der japanischen Wirtschaft bekannt ist, ist ein Schutzsystem gegen das Konkursrisiko und soll damit die Stabilität des japanischen Bankensektors gewährleisten. Aufgrund seiner Stabilität stiftenden Charakters eignet es sich möglicherweise besonders für die Untersuchung von Robustheit und Wandel von Institutionen, weil anzunehmen ist, dass auch die Institution selbst auf Stabilität angelegt ist.

Die Bezeichnung „Konvoisystem“ ist eine Anlehnung an Schiffs- oder Autokonvois, die sich nicht schneller fortbewegen können als das langsamste Mitglied der Kette. Bezogen auf Banken bedeutet dies, dass innovative und fortschrittliche Banken so in ihrem Geschäft gebremst werden, dass auch langsamere Banken in der Lage sind, Schritt zu halten.

Konkret wurde das Konvoisystem bis in die 1990er Jahre hinein durch das Finanzministerium mit Hilfe zahlreicher normativer Wettbewerbsbeschränkungen gestärkt: Regionale und lokale Expansion durch die Eröffnung neuer Filialen oder Bankautomaten wurde begrenzt, die Zinsgestaltung unterlag engen Vorgaben, und neue Produkte bedurften der vorherigen Genehmigung. Entsprechende Genehmigungen wurden erst erteilt, wenn auch die langsamsten Mitbewerber ein identisches Produkt herausgaben und damit durch die Innovation der schnelleren Banken keinen Wettbewerbsnachteil erlitten.

Ein weiteres elementares Element des Konvoisystems ist die Übernahme schwacher, teilweise sogar insolventer Banken durch starke Banken auf Geheiß des Finanzministeriums. Dieses darf jedoch nicht als einziges Mittel des Konvoisystems missverstanden werden. Angeordnete Fusionen sind weniger der Kern des Konvoisystems als das letzte Mittel der Gewährträgerhaftung des Staates, um einzelne Banken vor dem Konkurs zu bewahren, wenn sie trotz der vorgenannten Maßnahmen in die oder nahe der Insolvenz geraten. Solvente Banken werden für die Übernahme schwacher Banken vom Finanzministerium mit regulatorischen Anreizen belohnt, in der Vergangenheit z.B. der Genehmigung einer überdurchschnittlichen Expansion des Filialnetzes.

Im Rahmen des Konvoisystems akzeptieren die Banken also einerseits eingeschränkte Geschäfts- und Profitmöglichkeiten im Austausch für die staatliche Absicherung gegen das Konkursrisiko. Andererseits genießen sie gesicherte *rents* durch Kartellbildung, denn neben dem Marktaustritt war auch ein Markteintritt lange Zeit nahezu unmöglich. Ferner ermöglicht die staatliche Garantie den Behörden und Politikern starke Einflussmöglichkeiten.

Beim Konvoisystem handelt es sich nicht um eine formale Konvention. Zwar wurden die oben genannten Wettbewerbsbeschränkungen teilweise in Verordnungen des Finanzministeriums fixiert, aber längst nicht alle. Die Genehmigungspflicht neuer Produkte beinhaltet beispielsweise formal nicht automatisch die Weitergabe der Produktinformationen an Wettbewerber und die Verzögerung der Genehmigung bis zum Gleichziehen der Wettbewerber. Auch Markteintrittsbeschränkungen und so genannte „Rettungs-Fusionen“ für insolvente Institute sind nicht formal fixiert. Selbst bei den Zinsgrenzen für Kredite handelte es sich um informelle Übereinkommen (Hall 1998: 88).

Das Konvoisystem besteht auch nicht aus einer informellen Vereinbarung unter den Beteiligten und wird hier deshalb auch nicht als „informelle Institution“ im Sinne von North (1990) definiert. Vielmehr wird das Konvoisystem als ein sich selbst verstärkendes System gemeinsamer, gewachsener Vorstellungen über die „Spielregeln“ verstanden, weil sich die Teilnehmer auch ohne vollständige formelle Vorgaben an der repräsentativen Auswahl vorherrschender Überzeugungen und Verhaltensmuster orientieren können und sich ihre Strategien im Gleichgewicht befinden.

Die Stärke des Konvoisystems lag lange Zeit in der Dominanz des Finanzministeriums und insbesondere dessen *Banking Bureaus*. Das *Banking Bureau* war das einzige Kontrollorgan

der Banken. Durch die Wettbewerbsbeschränkungen entfielen die Kontrolle und Disziplinierung durch den freien Markt (Marktdisziplin). Im Gegensatz zur *ex-post* Kontrolle eines Marktes vollzog das Finanzministerium eine *ex-ante* Koordinierung der verschiedenen Interessen der Akteure. Die Macht des Finanzministeriums beruhte darauf, dass die von ihm zu vergebenden Anreize in Form von Produkt- und Expansionsgenehmigungen für die Banken von hohem Wert waren.

Durch die Dominanz eines Agenten in Form des Finanzministeriums gegenüber den anderen unterscheidet sich das Konvoisystem möglicher Weise von anderen institutionellen Geflechten. Die rund 160 privaten Banken⁶ bilden aber keineswegs eine heterogene Gruppe, sondern positionieren sich weitgehend geschlossen durch ihre Vereinigungen mit der Japanese Bankers Association an der Spitze. Wie auch einzelne, insbesondere große Banken selbst, betreiben die Vereinigungen Lobby-Arbeit bei der Aufsichtsbehörde, kommunizieren aber andererseits auch Vorgaben des Finanzministeriums an ihre Mitglieder. Die Kommunikation zwischen Aufsichtsbehörde und Banken wurde zusätzlich bis in die 1990er Jahre hinein durch mehrmonatige Entsendungen von Bankmitarbeitern während ihrer aktiven Laufbahn in das Finanzministerium sowie von Beamten nach Beendigung ihrer aktiven Laufbahn in die Banken verstärkt („*Amakudari*“). Die Beamten erhielten attraktive Honorare und brachten ihrerseits wertvolle Informationen und Kontakte aus dem Finanzministerium mit.

Aufgrund gegenseitiger Abhängigkeiten ist die Abgrenzung zu anderen Phänomenen des japanischen Bankensektors schwierig. So ist die Existenz des Trennbanksystems, also einer strikten Trennung der Bank- und Wertpapiergeschäfte, zweifellos ein Bestandteil der Marktzutritts- und Wettbewerbsbeschränkungen. Die Existenz eines Trennbanksystems per se ist aber nicht wesentlich für das Konvoisystem, weil auch innerhalb von Trennbanksystemen durchaus Wettbewerb möglich ist.

Das Konvoisystem ist darüber hinaus vom „*main bank*“-System abzugrenzen, das die Beziehung zwischen Banken und Unternehmen betrifft.⁷ Allerdings kann es als Ergänzung des „*main bank*“-Systems angesehen werden, wenn angenommen wird, dass das „*main bank*“-System gewünscht wird, aber spezifische moralische Risiken (*moral hazard*) für die Banken impliziert, die durch das Konvoisystem besichert und gegebenenfalls sozialisiert

⁶ 1970: 158, 2002: 163 japanische private Banken, inklusive Stadtbanken, Regionalbanken I+II, Langfristkreditbanken und Treuhandbanken. Die Zahl der Treuhandbanken erhöhte sich in diesem Zeitraum von sieben auf 32.

werden sollen. Das „*main bank*“-System wäre allerdings auch mit einem anderen Sicherungssystem praktikabel.

2.2. Entwicklung des Konvoisystems

Als Ursprung zahlreicher Institutionen des Nachkriegsjapans werden oft die Jahre des 2. Weltkrieges genannt (Okazaki et. al 1999). Auch Elemente des Konvoisystems haben ihren Ursprung in dieser Zeit, namentlich die Stärkung des Finanzministeriums als Aufsichtsbehörde und die Kartellbildung innerhalb des Bankensystems zur Sicherung langfristiger Finanzierung bevorzugter Industriezweige. Hinzu kommt die Stärkung der indirekten Finanzierung zu Lasten der direkten Finanzierung, die den Banken eine wichtigere Rolle innerhalb der Volkswirtschaft beimisst und damit möglicher Weise auch die Notwendigkeit der Stabilität des Bankensektors unterstreicht.

Eine wichtige Rolle für die Entstehung des Konvoisystems spielten aber auch bereits die Deflation und Finanzkrise von 1927, in deren Verlauf es zu Panikstürmen auf Banken kam, nachdem zahlreiche Banken schließen mussten. Das daraufhin 1928 verabschiedete Bankengesetz erteilte dem Finanzministerium bereits deutlich mehr Macht als zuvor. Zudem erhöhte das Finanzministerium die Eigenkapitalbedingungen für Banken und ermunterte kleine Banken, sich mit anderen zu größeren Einheiten zusammen zu schließen (Patrick 1971). Die Sorge vor einer ähnlichen Finanzkrise wie 1927 wird als Hauptgrund angeführt, weshalb Konkurse von Banken von vornherein vermieden werden sollen. Vor allem aus diesem Grund sorgte der extreme exogene Schock der Kriegsniederlage nicht für einen abrupten Wandel dieses Systems. Im Gegenteil verstärkten die hohe wirtschaftliche und soziale Unsicherheit nach dem Krieg den Wunsch nach einem stabilen Finanzsystem und die Sorge vor Bankpaniken noch.

Spiegel (1999) kommt außerdem zu dem Schluss, dass Konvoisystem sei bis zum Beginn der Finanzmarktliberalisierung in den 1970er Jahren nicht nur erfolgreich, sondern sogar einem Sicherungsnetz mit einer Einlagenversicherung mit einheitlicher Risikoprämie überlegen gewesen. Allerdings konzentriert sich Spiegel in seiner Analyse auf den Austrittsmechanismus bzw. den Umgang mit insolventen Banken, nicht jedoch auf die Effizienz des Bankensystems.

⁷ Für Einzelheiten zum „*main bank*“-System siehe Aoki, Masahiko, and Hugh Patrick (1994), *The Japanese main bank system: Its relevance for developing and transforming economies*, Oxford: Oxford University Press

Obwohl das Konvoisystem unter Ausschluss wichtiger Marktprinzipien nicht als volkswirtschaftlich effizient angesehen werden kann, weist es eine hohe Rigidität auf. Aufgrund der gleichmäßigen Interessen, Überzeugungen und Strategien der Agenten konnte das System nicht leicht wieder verändert werden.

Ein wichtiges Mittel des Konvoi-Systems bestand in der Vermeidung von Interessenkonflikten zwischen den Akteuren. Die Regulierungsbehörde bot viel Energie auf, um die Interessen der beteiligten Akteure auszugleichen. Während sich die Regierung von dem Kartell des Konvoisystems eine maximale Sicherheit des Bankensystems versprach, konnten die Banken in einem solchen System ohne Wettbewerb *Renten* erzielen. Das „Interessengleichgewicht“ der Agenten führte aber gleichzeitig zur Minderung der „adaptiven Effizienz“ des Bankensektors und des Konvoisystems. Wie nicht anders zu erwarten ist, führt ein solches Kartell allerdings auch verschiedene *Principal-Agent*-Probleme mit sich, die Volkswirtschaft nachhaltig belasten können.

3. Krise des Konvoisystems

3.1. Gründe für die Krise

Die schwache „adaptive Effizienz“ des Konvoisystems wurde deutlich, als sich das Umfeld des Bankensektors seit den 1970er Jahren langsam veränderte, ohne dass die beteiligten Akteure wesentlich darauf reagierten.

3.1.1. Stufenweise Deregulierung

Die erste und bedeutende Veränderung des Umfeldes für die Banken bestand in der stufenweisen Einführung und Deregulierung der Aktien- und Rentenmärkte ab dem Ende der 1970er Jahre.

Die direkte Finanzierung bedeutete eine unmittelbare Konkurrenz für Banken. Aber auch die Konkurrenz zwischen Banken, Wertpapierhäusern und *Long-Term Credit Banks* nahm zu, zunächst auf ausländischen Märkten. Im Inland blieb solche Konkurrenz verboten, wurde aber ab Mitte der 1980er Jahre in engen Grenzen toleriert, so zum Beispiel der Handel mit

Staatsanleihen durch Banken. Die Grenzen des Trennbanksystems wurden 1992 durch die Genehmigung von Tochtergesellschaften in den anderen Finanzbereichen weiter aufgeweicht.

Eine weitere wesentliche Deregulierung betraf Einlagenzinsen. Die Zinsen für Termineinlagen wurden schrittweise von 1985 bis 1993 liberalisiert. Allerdings zeigte sich bis zum Ende der 1990er Jahre, dass sich die Zinsgestaltung der Banken in sehr engen Bankbreiten bewegt.

Zuletzt hob das Finanzministerium 1995 die Expansionsbeschränkung des Filialnetzes auf. Insbesondere Stadtbanken nutzten diese neue Freiheit, um neue Bankautomaten in den Großstädten aufzustellen und deren Öffnungszeiten zu verlängern. Weitere, insbesondere regionale Expansionen über das bisherige Geschäftsgebiet hinaus, blieben jedoch hauptsächlich aufgrund der hohen Kosten bei bereits großen finanziellen Schwierigkeiten der Banken aus. Außerdem berichten Bankmanager von Interventionen der Regionalbankenverbände gegen starke Expansionen von Stadtbanken in das nahe Umland von Großstädten.

Hoshi (2001) erkennt bereits in den 1980er Jahren das Ende des Konvoisystems aufgrund der bis dahin erfolgten Deregulierungen, weil dadurch der Wert der regulatorischen Anreize des Finanzministeriums, insbesondere der Genehmigung einer überdurchschnittlichen Expansion des Filialnetzes, und damit seine Einflussmöglichkeiten auf die Banken gesunken seien. Mit Beginn der 1990er Jahre sei das Finanzministerium nicht mehr in der Lage gewesen, Banken allein durch regulatorische Anreize zur Übernahme schwacher Institute zu bewegen, sondern habe darüber hinaus finanzielle Anreize setzen müssen. Allerdings konzentriert sich auch Hoshi beim Konvoisystem auf den Umgang mit insolventen Banken. Während seine Angaben über den Wert eines erweiterten Filialnetzes größtenteils überzeugen, wirken seine Fallstudien über den Umgang mit insolventen Banken ab 1991 ausgewählt. So gab es sogar nach Abschaffung der normativen Filialnetzbegrenzung noch vom Finanzministerium angeregte Fusionen, bei denen keine weitere finanzielle Unterstützung gewährt wurde, zum Beispiel in der Kansai-Region. Zudem ist die Form des Anreizes unerheblich, solange explizite Anreize zur Fusion gegeben werden. Hoshi hat allerdings Recht mit seiner Betonung der Deregulierung als Auslöser der Krise des Konvoisystems, insbesondere aufgrund der daraus folgenden sinkenden Profitabilität der Banken.

3.1.2. IT-Revolution

Die zweite Veränderung bestand in der IT-Revolution, die sich seit Anfang der 1980er Jahre immer mehr beschleunigt. Durch neue Informationstechnologien wurden verschiedene markt-orientierte Produkte einfacher und damit attraktiver, insbesondere im Investment-Banking. Zugleich wurden andere Expertisen wertvoller, die nicht digitalisiert werden konnten.

Banken hätten von beiden Phänomenen profitieren können, indem sie ihre spezifischen Kompetenzen mit technologischem Know-how verbunden hätten, um die Verbindungen zu führenden Firmen zu halten. Daran hinderte sie jedoch explizit das Konvoi-System, denn technologischer Fortschritt wurde so lange aufgehalten, bis alle anderen Institute mitziehen können. Kleine und schwache Banken wären also „*free-rider*“, technologische Innovationen deshalb nicht rentabel.

Weil sich die Banken an die genannten Umfeldveränderungen nicht anpassten, verloren sie ihre besten Kunden, namentlich große Unternehmen, an den Kapitalmarkt oder andere Finanzinstitute. Auf der Suche nach höheren Marktanteilen investierten sie in höhere Risiken, z.B. kleinere Unternehmen, Immobilien und Wertpapiere. Sie verfolgten diese Strategie wiederum in der Konsequenz ihrer aus dem Konvoisystem geborenen Überzeugungen staatlichen Konkurrenten und zurückhaltender Kontrolle.

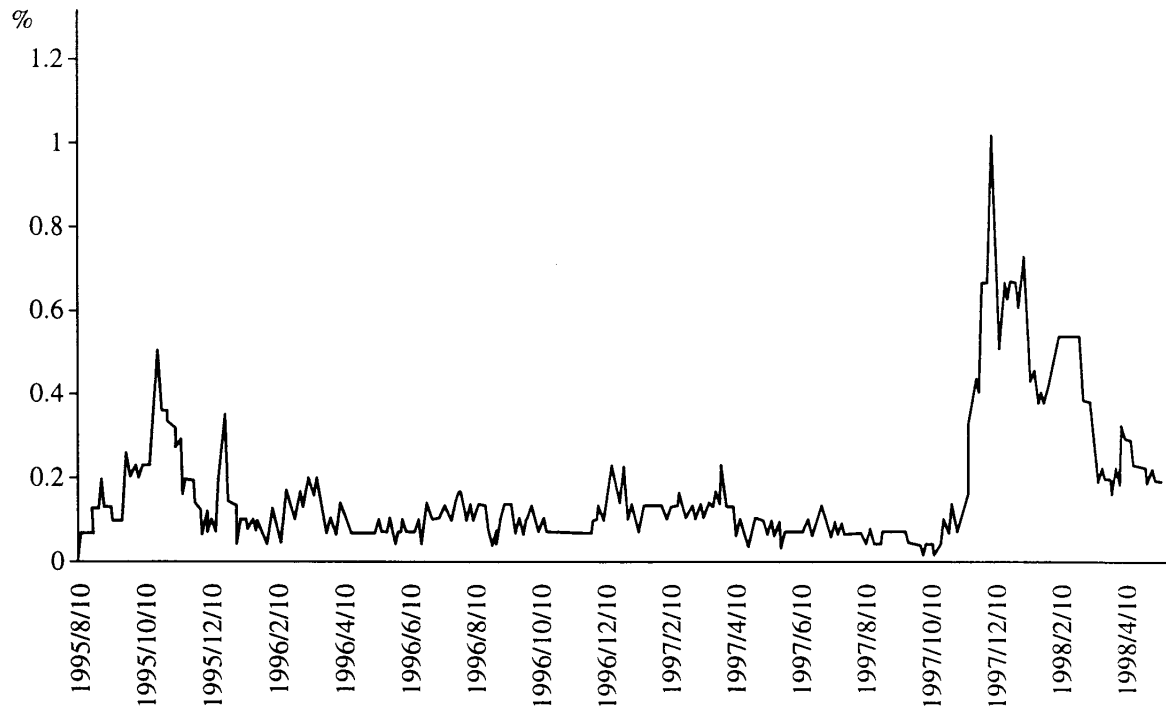
Die „*bubble economy*“, die nicht nur ein Produkt fehlgeleiteter Geldpolitik, sondern auch der Bankenregulierung war, kann damit als ein Resultat mangelnder „adaptiver Effizienz“ des japanischen Finanzsystems angesehen werden, da sich die Banken ohne die Existenz des Konvoisystems zweifellos flexibler und risikoaverser verhalten hätten.

3.2. Diskontinuierlicher Wandel

Erfolgt keine kontinuierliche Anpassung der Institutionen an ihr Umfeld, kann es zu einer Krise und einem diskontinuierlichen Wandel kommen. Die Bankenkrise der 1990er Jahre kann als solche Krise angesehen werden. Die Krise begann 1991, als die ersten Banken unter notleidenden Krediten zusammen brachen. Mit Konkursen zahlreicher auch großer Finanzinstitute erlebte die Krise von 1995 bis 1997 ihren Höhepunkt, der sich im so genannten „Japan Premium“, einer Risikoprämie für japanische Banken an internationalen Märkten, widerspiegelte (Abbildung 2). Das „Japan Premium“, das 1995 über 50 und 1997 sogar über 100 Basispunkte erreichte, galt für alle japanischen Banken. Es war damit zugleich

Ausdruck sowohl des bestehenden Konvoisystems, weil angesichts des Systemrisikos alle Banken in „Sippenhaft“ genommen wurden, als auch der Sorge vor einem Ende dieses Systems, wenn die japanische Regierung nicht mehr in der Lage wäre, ihre Banken vor der Insolvenz zu schützen. Das „Japan Premium“ sank Anfang 1999 gegen Null.⁸

Abbildung 2: Das „Japan Premium“ 1995-1998



Das „Japan Premium“ in dieser Grafik beschreibt den Unterschied des Zinsniveaus der Bank of Tokyo-Mitsubishi und der Barclays Bank im Eurodollar Markt (London).

Quelle: British Bankers' Association (BBA), zitiert in Hall (1998), . 186, nach Bank of Japan.

⁸ Für eine kurze Analyse des „Japan Premium“ siehe Bank of Japan, *Annual Review 1998*, S. 121-123. Peek und Rosengren kommen in ihrer Analyse zu dem Schluss, dass für die Höhe des „Japan Premium“ insbesondere die Unsicherheit über unveröffentlichte Verluste sowie über das Regierungverhalten verantwortlich war. Regierungsinterventionen mit Steuergeldern verringerten die Risikoprämie, während entsprechende verbale Ankündigungen keine Wirkung zeigten.

4. Entstehung neuer Institutionen

4.1. Erwarteter Wandel

Sechs Jahre nach Beginn der Krise, im November 1996, reagierte die japanische Regierung mit der Ankündigung der Finanzmarktreform „Big Bang“. Beim „Japanese Big Bang“, wie das Reformpaket in Abgrenzung zum britischen „Big Bang“ von 1986 auch genannt wird, handelt es sich um eine ganze Reihe von Gesetzen, die ab 1997 beschlossen und ab April 1998 schrittweise in Kraft traten. Die Reform sollte bis 2001 abgeschlossen sein und den Finanzmarkt Tokyo wieder mit London und New York wettbewerbsfähig machen. Die Inkraftsetzung verschiedener Gesetze wird aber immer wieder verzögert. Darüber hinaus werden jährlich weitere sekundäre Gesetze verabschiedet, die mit der Reform in Zusammenhang stehen.⁹

Geht man davon aus, dass die „Big Bang“-Gesetze in ihrem Wortlaut auch den politischen Willen widerspiegeln, strebte die Regierung mit den Prinzipien „frei“, „fair“ und „global“ nach einem freien Markt, auf dem Marktprinzipien mit klaren und transparenten Regeln herrschen. Dazu gehört die weitgehende Liberalisierung von Markteintritt, Produktangebot, Preisen, etc., die Auflösung des strikten Trennbanksystems, sowie die Übernahme des eigenen Risikos seitens aller Investoren bei gleichzeitiger transparenter Vermittlung der dafür notwendigen Unternehmensinformationen.

Optimistische Erwartungen der Marktteilnehmer und -beobachter reichten bis zu einem echten Wandel des Bank-basierten Finanzsystems zu einem Markt-basierten System wie in den als Wettbewerber oder Vorbilder bezeichneten Märkten Großbritannien und USA. Andere erwarteten zumindest eine Stärkung der direkten Finanzierung und eine Stabilisierung der Finanzintermediäre. Minimalerwartungen richteten sich an die Stärkung der Marktkräfte innerhalb des bestehenden Systems.

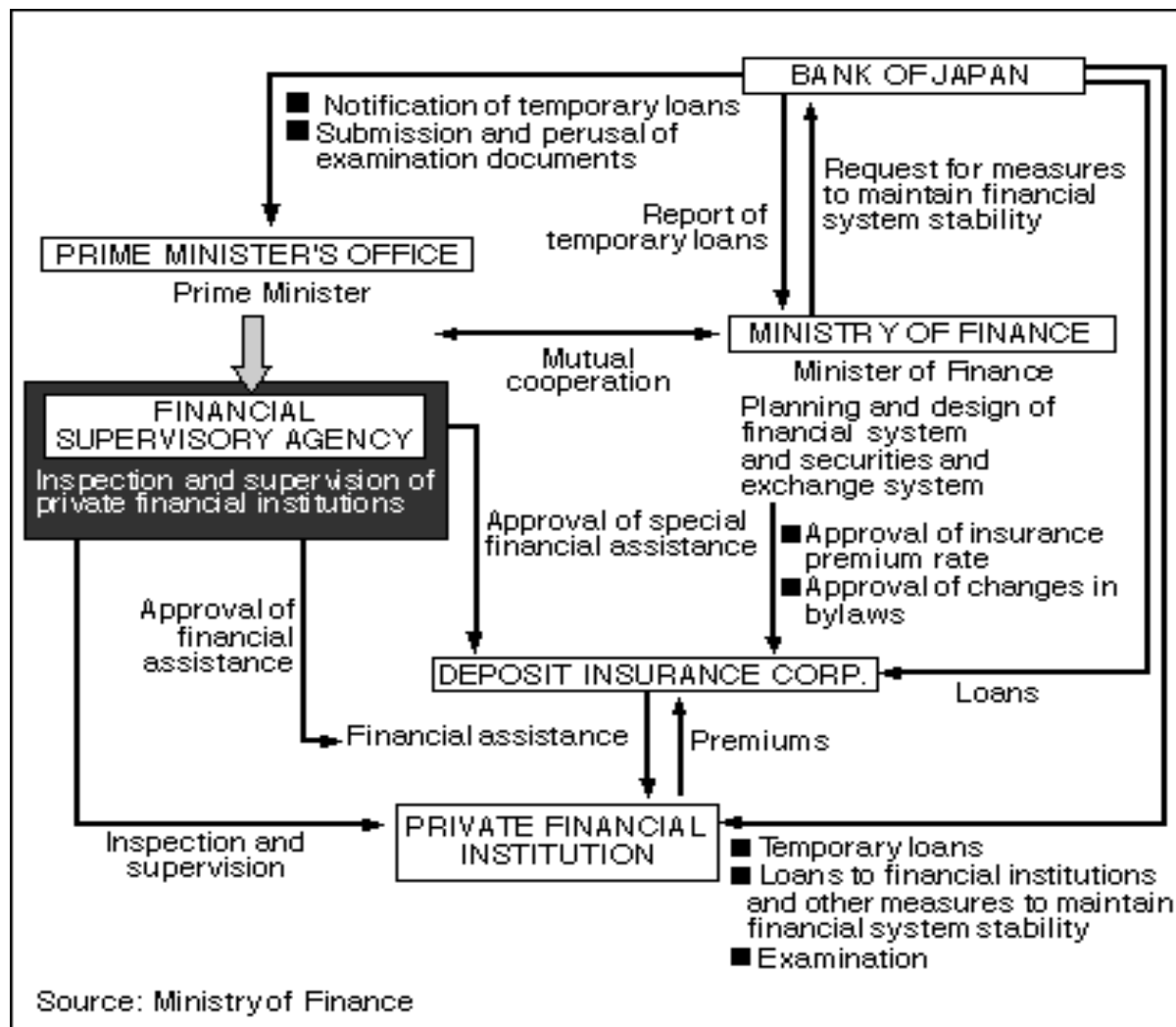
⁹ Für Details über die Finanzmarktreform „Big Bang“ siehe u.a. Flath, David (2000), *The Japanese Economy*, Oxford: Oxford University Press oder Suto, Megumi (1998), Japan's financial markets: structure, policy issues and reforms, in: Lukas Menkhoff and Beate Reszat (Hg.) (1998), *Asian Financial Markets Structures, Policy Issues and Prospects*, S. 81-102, Baden-Baden: Nomos.

4.2. Erfolgreicher Wandel

In der Tat bewirkte die Veränderung der formalen Gesetze Wandel. Die Deregulierung verschiedener Geschäftsbereiche sowie die weitere Aufweichung des Trennbanksystems entfaltete den Eindruck des Wettbewerbs zwischen Finanzintermediären und beschleunigte deren Fusionsaktivitäten. Der verbesserte Zugang zur direkten Finanzierung auch für kleine und mittlere Unternehmen sorgte für die Etablierung neuer Marktsegmente der Wertpapierbörsen sowie die technologische Verbesserung der Börsen und beteiligten Wertpapierhäuser.

Durch die neuen Gesetze wurden auch neue Agenten geschaffen und die Funktionen bestehender Agenten verändert (Abbildung 3). So wurde die Finanzaufsicht organisatorisch aus dem Finanzministerium herausgelöst und der neu geschaffenen Financial Supervisory Agency, später Financial Services Agency (FSA), übertragen. Die Unabhängigkeit der Zentralbank Bank of Japan (BOJ) wurde durch das BOJ-Gesetz von 1998 formal gestärkt. Die Rolle der Einlagenversicherung Deposit Insurance Corporation wurde mit der Ankündigung gestärkt, die implizite Regierungsgarantie ab April 2001 durch eine auf 10 Millionen Yen begrenzte Einlagenversicherung zu ersetzen. Die endgültige Einführung dieser Einlagenversicherung wurde jedoch bis mindestens September 2003 verschoben. Eine weitere Verzögerung wird bereits diskutiert.

Abbildung 3: Organisation der Bankenregulierung ab 1998



Quelle: *Japan Economic Almanac 1999*, Tokyo: Nihon Keizai Shimbun, p. 45.

Der Wandel der Organisationsstruktur hatte auch durchaus weitere, bisher ungehörte Konsequenzen: Beispielsweise wurden zwei insolvente japanische Banken verstaatlicht, saniert und an ausländische Investoren verkauft. Die ausländischen Investoren der in Shinsei Bank umbenannten ehemaligen Long-Term Credit Bank setzten sich mehrfach über japanische Gepflogenheiten des Konvoisystems hinweg, weil sie unter anderen Bedingungen spielten als die japanischen Banken: Während japanische Banken beispielsweise durch die korrekte Ausweisung ihrer notleidenden Kredite bzw. der korrekten Bewertung ihrer Kreditkunden unmittelbare Verluste hinnehmen müssen, erhielt die Shinsei Bank die Option von der Regierung, Kredite an sie zurückzugeben, wenn sie innerhalb von drei Jahren 20 Prozent ihres Wertes verlören. Die Interessen und Strategien der Shinsei Bank und der übrigen Banken standen sich also diametral gegenüber.

Die Chancen für einen institutionellen Wandel stehen also gut: Es herrscht eine akute Bankenkrise in Japan, die mit einer lang anhaltenden wirtschaftlichen Stagnation einher geht.

Gesetzesänderungen haben neue Organisationsstrukturen und Agenten in der Bankenaufsicht hervorgerufen, und durch die Öffnung der eigenen Domain gegenüber dem Ausland sind neue Agenten seitens der privaten Banken hinzugekommen. Politiker haben mit der Reform deutliche Reformsignale ausgesendet, und das Verhalten des ausländischen Wettbewerbers könnte als Beispiel zur Imitation in einem neuen institutionellen Gefüge dienen.

4.3. Beharrungstendenzen

Wie oben bereits festgestellt, stellen Gesetzesänderungen allein keine hinreichende Bedingung für einen Institutionenwandel dar. Allein mit der Shinsei Bank wurde auch die kritische Masse von Agenten, die neue Strategien ausprobieren, offensichtlich verfehlt. Im Gegenteil wird zu verschiedenen Gelegenheiten der Verdacht geäußert, die FSA „bestrafe“ ausländische Banken, die sich zu sehr von den ortsüblichen Strategien entfernen und damit das gesamte System stören.¹⁰ Die Öffnung des japanischen Bankensektors gegenüber einer neuen Ebene, dem Ausland, blieb aufgrund der Zurückhaltung ausländischer Banken gegenüber einem Einstieg in den japanischen Markt ebenfalls ohne wesentliche Folgen. Trotz einer Kombination aus exogenen und endogenen Schocks kam es nur zu marginalen Anpassungen an das neue Umfeld.

Durch die Finanzmarktreform wurden die meisten volkswirtschaftlich relevanten Wettbewerbsbeschränkungen beseitigt: Zinsen und Preise sind weitgehend frei, und die Produktgenehmigung wurde durch eine Produktanmeldung nach Auflage des Produkts ersetzt. Eigene Studien in privatem Auftrag erwecken jedoch den Eindruck, dass die Finanzinstitute Form und Ausgabedatum ihrer Produkte dennoch über ihre Verbände koordinieren. Während dieses Verhalten bei Versicherungen und Wertpapierhäusern von Branchenteilnehmern bestätigt wurde, handelt es sich bei Banken allerdings um eine unbestätigte Vermutung, die aufgrund der zahlreichen Parallelen zwischen den einzelnen Finanzbereichen jedoch naheliegt. Das legt den Schluss nahe, dass die regulative Schwächung des Kartells durch die Finanzinstitute kompensiert wurde.

So gibt es weiterhin kaum Konkurse von Banken, sondern hauptsächlich Fusionen.¹¹ Der Unterschied zur Vergangenheit besteht im Wesentlichen darin, dass Banken nicht erst in der Insolvenz übernommen werden, sondern bereits als solvent eingestufte Banken fusionieren.

¹⁰ Vgl. u.a. Singer and Dvorak (2001) und Singer (2003).

Solche Fusionen bedürfen zwar aufgrund der dabei verfügbaren Zeit keiner „Moderation“ des Finanzministeriums, aber das Finanzministerium hat die Banken ausdrücklich ermuntert, sich zu größeren Instituten zusammen zu schließen. Die Belohnung findet nicht mehr in Form von ehemals bedeutsamen Expansionsgenehmigungen oder finanziellen Zuwendungen statt, sondern in Form gegenwärtig höchst bedeutsamer Bilanzierungsvorteile für Holdinggesellschaften, zu denen sich die Banken nun zusammenschließen.

Auch im Fall insolventer oder schwacher Banken wurden entsprechende Fusionen auch in den 1990er Jahren noch eingeleitet. Die Tatsache, dass einzelne fusionierte Banken aufgrund der schwachen wirtschaftlichen Lage danach trotzdem Konkurs anmelden mussten, ändert an diesem Bemühen nichts. Aufgrund der schwachen Lage aller Banken können nicht mehr alle insolventen Banken durch „Rettungs-Fusionen“ innerhalb des Bankensystems gerettet werden. Aber schwache Banken werden auch nur zögerlich zur Abschreibung fauler Kredite aufgefordert, sodass sie noch vor der Insolvenz die Möglichkeit haben, zu fusionieren. Ein normiertes Insolvenzrecht findet weiterhin nur geringe Anwendung.

Die Bank of Japan unterstützt diese Politik mit der so genannten Nullzinspolitik, die 1999 ausdrücklich auch zur Unterstützung der Banken eingeleitet wurde. Das Verhalten der Zentralbank in diesem und weiteren Punkt stellt die Durchsetzung ihrer neu gewonnenen Unabhängigkeit in Frage.

Die Bankenkrise seit den 1990er Jahren kann also nicht automatisch mit einer institutionellen Krise des Konvoisystems gleichgesetzt werden: Eine simultane, synchrone Suche der Mehrzahl der Agenten nach neuen Strategien hat noch nicht stattgefunden. Zwar gab es bereits marginale Anpassungen, aber die alte Institution bietet offensichtlich noch ausreichende Sicherheit, um daran die eigene Strategie auszurichten. Das ist damit zu begründen, dass die Akteure aus Politik, Bürokratie und Banken simultan Verhaltensmuster aufzeigen, die ihre Bindung an das bestehende System signalisieren. Vereinzelt abweichende Experimente oder Signale bleiben in der Minderheit, sodass sie in der repräsentativen Auswahl der vorherrschenden Überzeugungen nicht erscheinen.

Die Stabilität stiftenden Elemente einer Institution wirken im Gegenteil noch für den Erhalt der bestehenden Institution. Die bestehenden Arbeitskräfte beispielsweise wurden in Komplementarität zum bestehenden System rekrutiert und ausgebildet. Der Aufbau neuer

¹¹ Für eine eindrucksvolle Übersicht der in den vergangenen Jahren erfolgten Fusionen siehe Anhang

Arbeitskräfte, die in einem noch nicht vollständig absehbaren System arbeiten können, ist zeit- und kostenaufwendig. Hierzu existieren wenige Ausnahmen bei Banken und noch weniger Ausnahmen bei der Financial Services Agency. Im Bereich der Politik hat sich die Personalstruktur und damit verbundene Kompetenz dagegen erwartungsgemäß nicht wesentlich verändert.

Das Konvoisystem weist also hohe Beharrungstendenzen auf, die allerdings langsam erodieren. Die Transformationskosten für die einzelnen Agenten des Bankensystems sind aber noch höher als die gegenwärtigen Transaktionskosten, sodass ein wirklicher Institutionenwandel trotz der beschriebenen Veränderungen noch nicht zu erwarten ist. Die Anreizstruktur (=Transformationskosten) der einzelnen Agenten soll im folgenden zusammenfassend beschrieben werden.

4.3.1. Politik

Zwar hat die Regierung angesichts der Bankenkrise und ihrer Folgen für die Gesamtwirtschaft die Finanzmarktreform eingeleitet, wird aber in ihrem Bemühen von Reformgegnern aus der eigenen Koalition gebremst. Das ist verständlich, denn die Transformationskosten der meisten Politiker sind enorm hoch:

1. Die konsequente Einführung von Marktprinzipien und Wettbewerb würde die Banken unabhängiger von der Bürokratie und von Einflüssen der Politik machen.
2. Nicht nur Banken stehen unter dem Einfluss von Bürokratie und Politik, sondern auch zahlreiche Politiker erhalten von Banken Zuwendungen und haben deshalb Nutzen davon, die Interessen der Banken (siehe unten) zu vertreten.
3. Das gleiche gilt für wichtige Bankschuldner, zum Beispiel die Baubranche, die unter den kurzfristigen Folgen der Reform leiden würde.
4. Eine weitere kurzfristige Folge besteht in einer steigenden Arbeitslosigkeit, die die Popularität von Politikern beeinträchtigt und die für das japanische Sozialsystem nur schwer bezahlbar wäre.

Konsequente Reformen hätten für zahlreiche Politiker also Machtverlust zur Folge. Ein glaubwürdiger Wandel wäre praktisch nur mit neuen Gesichtern möglich. Die Politik hält deshalb an den bestehenden Handlungsmustern fest und macht dies auch gegenüber den betroffenen Interessengruppen deutlich.

4.3.2. Financial Services Agency

Die Aufsichtsbehörde sollte sich von der konsequenten Durchsetzung der Reformen eigentlich einen Reputationsgewinn erhoffen: Eine resolute Aufsichtsbehörde über ein funktionierendes, international wettbewerbsfähiges und geachtetes Finanzsystem hätte unbestritten mehr Macht als eine belächelte, unfähige Konkursverwalterin.

Der Handlungsspielraum der Financial Services Agency ist allerdings eingeschränkt, weil sie von der Politik abhängig ist. Die Veränderung der Organisationsstruktur durch die Ausgliederung aus dem Finanzministerium ist auch deshalb nur bedingt wirksam, weil der größte Teil ihrer Mitarbeiter aus dem Finanzministerium rekrutiert wurde und damit die bestehenden Netzwerke eine gute Chance hatten, zu überleben. Die Banken nutzen ihre Netzwerke über die Politik und die Behörden, um ihre Interessen weiterhin der Aufsichtsbehörde zu kommunizieren.

Auch die Financial Services Agency hält deshalb weitgehend an den bestehenden Handlungsmustern fest, auch wenn sie sich zuweilen einer anderen Rhetorik bedient.

4.3.3. Banken

Bei den Banken besteht ein gemischtes Bild. Vom Fortbestand der bestehenden Institutionen des Konvoisystems sollten die kleinen und schwachen Banken am meisten profitieren. Obschon sie als finanziell schwach gelten, bilden sie mit über 520 Instituten zuzüglich der Genossenschaftsbanken die quantitative Mehrheit. Diese Banken erwarten weiteren Schutz im Sinne des Konvoisystems und haben diese Erwartungen auch bereits mehrfach durchsetzen können. Regionalbanken setzen dabei auf ihre „Hausbank“-Funktion für lokale Gebietskörperschaften, Genossenschaftsbanken spielen oft eine wesentliche Rolle in der lokalen Parteienfinanzierung. Die quantitative Mehrheit der Banken hält also an den bewährten Strategien fest und betreibt entsprechende Lobby-Arbeit.

Dagegen gibt es verschiedene potentielle Profiteure eines neuen Institutionengeflechts, die sich in die zwei Gruppen einteilen lassen: a) Außenseiter des gegenwärtigen und bisherigen Systems, also ausländische Banken, Banken in ausländischem Mehrheitsbesitz und neu geschaffene Banken im Mehrheitsbesitz von Nicht-Banken, sowie b) bestehende potente Banken, die im Wettbewerb durch Abschaffung des Konvoi-Systems höhere Gewinne erwarten könnten.

Die Außenseiter des gegenwärtigen und bisherigen Systems sind zumeist erst aufgrund der formalen Finanzmarktreform dem Markt beigetreten und fordern freie Märkte und faire Bedingungen ohne Benachteiligungen. Sie betreiben entsprechende Lobby-Arbeit für Beschleunigung der Reformen und verhalten sich teilweise bereits, als bestünde schon ein freier Markt. Die Anzahl dieser Banken ist mit sechs Instituten jedoch verschwindend gering. Zudem sind sie noch relativ klein und haben keinen wesentlichen Einfluss auf die Japan Banker's Association.

Die bestehenden, relativ potenten Banken dagegen sind zwar mit sechs bis acht Instituten ebenfalls nur wenige, vereinigen aber rund 48 Prozent der Bilanzsumme aller japanischen Banken auf sich und dominieren die Organisation und Führung der Japan Banker's Association. Sie treibt aber die hohe Unsicherheit, dass auch sie aufgrund ihrer schwachen Ertragslage und der hohen Problemkredite nicht sicher sein können, unter Marktbedingungen ohne staatliche Hilfe überleben zu können. Mit nur einer Ausnahme haben bereits alle Großbanken staatliche Hilfe in Anspruch genommen. Die Banken müssen deshalb befürchten, ebenfalls zu den Verlierern eines Institutionenwandels zu gehören. Zumindest teilen die Bankmanager diese Befürchtung, denn selbst wenn die Bank durch die Übernahme anderer, z.B. ausländischer Banken gerettet würde, müssten sie ihre Positionen räumen.

Die Folge ist, dass auch die Großbanken nur geringe Kritik an der Aufsichtsbehörde und deren Prinzipalen üben. Auffällig ist die Aufrechterhaltung der Verbindungen zwischen Banken. So ist eine konsortiale Absprache von Gläubigerbanken über Kreditbedingungen zwar unter normalen Bedingungen nicht ungewöhnlich, sollte aber in Frage gestellt werden, wenn sich Gläubigerbanken über die Fortsetzung von Krediten gegenüber de facto insolventen Unternehmen einigen. Banken, die aus betriebswirtschaftlichen Gründen solche Kredite im Alleingang kündigen sehen sich nicht nur verdeckter, sondern auch öffentlicher Kritik ausgesetzt. Die Aufrechterhaltung der Verbindungen zwischen Banken wird außerdem in der Konformität von Format und Ausgabezeitpunkt neuer Produkte deutlich, obwohl der Wettbewerb auf diesem Gebiet frei gegeben wurde.

4.4. Reformpotentiale

Es ist den vom Nutzen eines Institutionenwandels überzeugten Agenten dieses Systems offenbar noch nicht möglich, eine hinreichende Zahl weiterer Agenten zu überzeugen, weil ihnen entweder die Kosten der Überzeugungsarbeit oder die Ungleichgewichtskosten während des Wandels, die sich u.a. in mehr Insolvenzen und höhere Arbeitslosigkeit ausdrücken können, zu hoch erscheinen. Um einen tiefgreifenden und dauerhaften Institutionenwandel herbeizuführen, muss deshalb erst eine hinreichende Zahl der Agenten mit dem bestehenden System unzufrieden sein und beginnen, nach neuen Strategien zu suchen. Erst dann würden sie eine „institutionelle Krise“ auslösen.

Die Zeit und die gegenwärtige Entwicklung der japanischen Wirtschaft spielen dabei für einen Institutionenwandel. Bei einer weiteren Beharrung auf dem gegenwärtigen System werden Insolvenzen zunehmen und die Arbeitslosigkeit ansteigen. Korrekturen in anderen Bereichen ohne Berührung des Bankensektors sind ausgeschlossen, weil sowohl der Geldpolitik als auch der Fiskalpolitik die Hände weitgehend gebunden sind.

Verschlechtert sich die Lage der Unternehmen und Arbeitnehmer erheblich, verändern sich die Transformationskosten zugunsten der Reform:

- Politiker sind gezwungen, gegen Arbeitslosigkeit vorzugehen. Der Weg dahin führt dann nur noch über Reformen, wie die steigende Arbeitslosigkeit unter Beharrung auf dem bestehenden System bewiesen haben wird.
- Sie werden deshalb auch der Aufsichtsbehörde mehr Macht zur Reform des Finanzsystems übertragen.
- Banken werden noch abhängiger von staatlicher Unterstützung oder gar verstaatlicht werden, wodurch auch deren Position gegenüber Politik und Bürokratie geschwächt wird.
- Bestimmte, durch die Bankenreform betroffene Branchen wie die Baubranche werden von der Insolvenz oder Verstaatlichung der Banken ebenso betroffen, und setzen damit keine Priorität mehr auf das bestehende System.
- Der bisher aufgrund des hohen Lebensstandards geringe gesellschaftliche Druck zu Reformen steigt mit der Arbeitslosigkeit.

Die Zufriedenheit mit dem bestehenden System sinkt, wodurch die Agenten mit neuen Strategien experimentieren.

Darüber hinaus ist ein Wandel der Institution des Konvoisystems durch Institutionenwandel in benachbarten Ebenen möglich, wie Milgrom et. al. (1991) mit ihrem Momentum-Theorem

darstellen. Demnach kann die Gleichzeitigkeit und Komplementarität institutioneller Krisen oder institutionellen Wandels in benachbarten Ebenen den Wandel in den betroffenen Domains beschleunigen und das Entstehen eines völlig neuen Arrangements gegenseitig komplementärer Institutionen ermöglichen. Eine entsprechende Domain könnte die parlamentarische Ebene darstellen: Gäbe es hier neue Akteure in Form von reformwilligen Parteien oder Faktionen, oder würde die Wählerschaft aufgrund einer veränderten Vermögensverteilung (z.B. durch Arbeitslosigkeit) ihre Präferenzen verändern, könnte es in der parlamentarischen Ebene zu einem Wandel kommen, der den Wandel im Bankensystem (Konvoisystem) beschleunigt. Der Hinweis auf die Arbeitslosigkeit macht allerdings deutlich, dass ein Wandel in beiden Domains von ähnlichen Prämissen abhängig ist. Ein Wandel in der parlamentarischen Ebene kann deshalb zwar den Verlauf der institutionellen Krise und des institutionellen Wandels beschleunigen, wahrscheinlich aber nicht deren Eintritt.

5. Fazit

1. Die noch andauernde Bankenkrise und wirtschaftliche Stagnation sind zwar schmerzlich, aber offensichtlich nicht hart genug, um eine institutionelle Krise und einen Institutionenwandel hervorzurufen. Es bedarf einer weiteren Verschärfung der Lage, um mit dem „Big Bang“ ehemals politisch intendierten institutionellen Wandel herzustellen.
2. Auch eine von nun an kontinuierliche Anpassung an das Umfeld ist aufgrund der bestehenden Interessengleichgewichte ohne weiteren exogenen Schock nicht zu erwarten, es sei denn, ausländische Banken gewinnen Einfluss über eine hinreichende Anzahl japanische Banken.
3. Die eingeleiteten Reformen in Verbindung mit der Situation aller beteiligter Akteure lässt aber erwarten, dass sich die Situation erneut verschärft und daraufhin erneut ein diskontinuierlicher Wandel eintritt.

Literatur

- Aoki, Masahiko (2001), *Toward a comparative institutional analysis*, London, Cambridge (MA): MIT Press
- Hall, Maximilian J.B. (1998), *Financial reform in Japan. Causes and consequences*, Cheltenham: Edward Elgar
- Hoshi, Takeo (2001), *The Convoy System for Insolvent Banks: How It Originally Worked and Why It Failed in the 1990s*, Working Paper, Graduate School of International Relations and Pacific Studies, University of California, San Diego
- Milgrom, Paul, Yingyi Qian, and John Roberts (1991), Complementarities, momentum, and the evolution of modern manufacturing, *American Economic Review*, Vol. 81, No. 2, pp. 84-88.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press
- Okazaki, Tetsuji, and Masahiro Okuno-Fujiwara (ed.) (1999), *The Japanese economic system and its historical origins*, Oxford: Oxford University Press
- Patrick, Hugh T. (1971), The economic muddle of the 1920's, in: Morley, James W. (ed.), *Dilemmas of growth in prewar Japan*, Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 211-266
- Peek, Joe, and Eric S. Rosengren, *Determinants of the Japan Premium: actions speak louder than words*, Discussion Paper, Federal Reserve Bank of Boston
- Singer, Jason (2003), U.S. investors rebuild a failed Tokyo bank, in: *The Wall Street Journal*, 20.01.2003
- Singer, Jason and Phred Dvorak (2001), Japan begins pressing Shinsei to lend to shakiest borrowers, in: *The Wall Street Journal*, 26.10.2001
- Spiegel, Mark M. (1999), *Bank charter value and the viability of the Japanese Convoy System*, Working Paper No. PB99-06, Center for Pacific Basin Monetary and Economic Studies, Federal Reserve bank of San Francisco



Institut für Ostasienwissenschaften
Institute for East Asian Studies

Duisburger Arbeitspapiere **Ostasienwissenschaften**

Seit Juli 1995 publiziert das Institut für Ostasienwissenschaften eine eigene Reihe von Arbeitspapieren. Sie werden in begrenzter Zahl kostenlos abgegeben. Mit * gekennzeichnete Papiere sind zudem über Internet abrufbar.

Bestelladresse / procurement address

Institut für Ostasienwissenschaften
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg
47048 Duisburg
e-mail: oawiss@uni-duisburg.de

Internet download

<http://www.uni-duisburg.de/institute/oawiss/publikationen>

Bestelladresse / procurement address

Universität Duisburg-Essen

Standort Duisburg

Duisburg Working Papers **on East Asian Studies**

Since July, 1995, the Institute of East Asian Studies publishes its own series of working papers which are available free of charge. Papers marked * can be called up on the Internet.

Institut für Ostasienwissenschaften
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg
47048 Duisburg
e-mail: oawiss@uni-duisburg.de

Internet download

<http://www.uni-duisburg.de/institute/oawiss/publikationen>

- No. 30 / 2000* K. Shire, J. Imai
Flexible Equality: Men and Women in Employment in Japan
- No. 31 / 2000* Th. Heberer
Some Considerations on China's Minorities in the 21st Century: Conflict or conciliation?
- No. 32 / 2000* Th. Heberer, S. Jakobi
Henan - The Model: From Hegemonism to Fragmentism. Portrait of the Political Culture of China's Most Populated Province
- No. 33 / 2000* W. Flüchter
German Geographical Research on Japan
- No. 34 / 2000* U. Jürgens, W. Pascha, C. Storz
Workshop Organisation und Ordnung der japanischen Wirtschaft I
- Themenschwerpunkt: "New Economy" - Neue Formen der Arbeitsorganisation in Japan -
- No. 35 / 2001* C. Derichs, Th. Heberer, P. Raszelenberg (Hg.)
Task Force – Ein Gutachten zu den politischen und wirtschaftlichen Beziehungen Ostasien-NRW

- No. 36 / 2001* Th. Heberer
Falungong - Religion, Sekte oder Kult?
Eine Heilsgemeinschaft als Manifestation von Modernisierungsproblemen
und sozialen Entfremdungsprozessen
- No. 37 / 2001* Zhang Luocheng
The particularities and major problems of minority regions in the middle
and western parts of China and their developmental strategy
- No. 38 / 2001* C. Derichs
Interneteinsatz in den Duisburger Ostasienwissenschaften: Ein
Erfahrungsbericht am Beispiel des deutsch-japanischen Seminars „DJ50“
- No. 39 / 2001* Anja-Désirée Senz, Zhu Yi
Von Ashima zu Yi-Rap: Die Darstellung nationaler Minderheiten in den
chinesischen Medien am Beispiel der Yi-Nationalität
- No. 40 / 2001* W. Pascha, F. Robaschik
The Role of Japanese Local Governments in Stabilisation Policy
- No. 41 / 2001* Thomas Heberer, Claudia Derichs (Hg.)
Task Force – Ein Gutachten zu Beschäftigungspolitik, Altersvorsorge und
Sozialstandards in Ostasien
- No. 42 / 2002* Karin Adelsberger, Claudia Derichs, Thomas Heberer, Patrick Raszelenberg
Der 11. September und die Folgen in Asien. Politische Reaktionen in der
VR China, Japan, Malaysia und Vietnam
- No. 43 / 2002* Werner Pascha, Klaus Ruth, Cornelia Storz (Hg.)
Workshop Organisation und Ordnung der japanischen Wirtschaft II
Themenschwerpunkt: Einfluss von IT-Technologien auf Strukturen und
Prozesse in Unternehmen
- No. 44 / 2002* Werner Pascha
Wirtschaftspolitische Reformen in Japan – Kultur als Hemmschuh?
- No. 45 / 2002* Thomas Heberer, Markus Taube
China, the European Union and the United States of America: Partners or
Competitors?
- No. 46 / 2002* Thomas Heberer
Strategische Gruppen und Staatskapazität: Das Beispiel der
Privatunternehmer in China
- No. 47 / 2003* Ulrich Zur-Lienen
Singapurs Strategie zur Integration seiner multiethnischen Bevölkerung:
Was sich begegnet, gleich sich an
- No. 48 / 2003* Institute for East Asian Studies (Hg.)
Overview of East Asian Studies in Central and Eastern Europe
- No. 49 / 2003* Werner Pascha, Cornelia Storz (Hg.)
Workshop Organisation und Ordnung der japanischen Wirtschaft III
Themenschwerpunkt: Institutionenökonomik und Japanstudien