ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Wüstemann, Jens

Working Paper

Internationale Rechnungslegungsnormen und Neue Institutionenökonomik

Working Paper Series: Finance & Accounting, No. 37

Provided in Cooperation with:
Faculty of Economics and Business Administration, Goethe University Frankfurt

Suggested Citation: Wüstemann, Jens (1999) : Internationale Rechnungslegungsnormen und Neue Institutionenökonomik, Working Paper Series: Finance & Accounting, No. 37, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Frankfurt a. M., https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:hebis:30-16994

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/76893

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

JOHANN WOLFGANG GOETHE-UNIVERSITÄT
FRANKFURT AM MAIN

FACHBEREICH WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

Jens Wüstemann

Internationale Rechnungslegungsnormen und Neue Institutionenökonomik

No. 37
Mai 1999

WORKING PAPER SERIES: FINANCE & ACCOUNTING

Jens Wüstemann*

Internationale Rechnungslegungsnormen und Neue Institutionenökonomik

No. 37
Mai 1999

ISSN 1434-3401

* Dipl.-Kfm. Dr. *Jens Wüstemann*, M.S.G. (Paris-IX Dauphine), Habilitationsstipendiat des Dresdner Bank Stiftungsfonds, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Johann Wolfgang Goethe-Universität, Mertonstraße 17, 60054 Frankfurt am Main. Telefon: 069 - 79823348.
E-mail: wuestemann@em.uni-frankfurt.de

Internationale Rechnungslegungsnormen und Neue Institutionenökonomik

Mai 1999

Abstract

This paper presents some consequences of economic theory for the regulation of corporate accounting and disclosure under Geman accounting legislation (*de lege lata*) and in an international context. The following implications are discussed:

(i) It is argued that the economic income conception provides means for a better understanding of the informational needs of accounting data-users and can serve as a guidance for the interpretation of legal rules concerning disclosure. (ii) From a *Law and Economics*-perspective the article develops a concept to comparing the economic content of different legal regimes in an international accounting environment. (iii) It is shown that – in the „new paradigm“ of complementarities (*Milgrom/Roberts*) – regulation of disclosure standards can also be seen as a function of the institutional setting, e.g. of the (national) structure of corporate governance and the (national) financial system. (iv) The principle of full disclosure can be interpreted as a complementary element of the overall disclosure system in a country. Especially the fine tuning of the application of the principle of full disclosure in a national context depends on whether it figures as part of an insider control-system or an outsider control-system. (v) Finally, it is argued that the interpretation of extraordinary items in German accounting law, for the time being, does not satisfy the informational needs of market participants.

JEL-Classification: G34, K22, M40

Keywords: corporate disclosure, paradigm of complementarities, law and economics, corporate governance, economic institutions, legal rules

1 Problemstellung

Die Öffnung des deutschen Bilanzrechts bewirkt eine zunehmende Anwendungsbreite von internationalen Rechnunungslegungsnormen (wie insbesondere der US-GAAP und der IAS) für deutsche Rechtsanwender;[1] die heterogenen Normtypen und die – damit einhergehend – unterschiedlichen ökonomischen Eigenschaften dieser Normen erfordern für einen sinnvollen Rechnungslegungsvergleich eine komparative Rechnungslegungstheorie. Eine Besinnung auf die ökonomische Theorie ist – auch ausgelöst durch die Internationalisierung der Rechnungslegung – hier grundsätzlich festzustellen,[2] wie auch das moderne deutsche Bilanzrecht seine heutige Prägung durch die ökonomische Theorie – und nicht vornehmlich durch die Anwender – erhielt.[3] Es ist das Ziel des Aufsatzes, einen Beitrag zu einer institutionenökonomischen Theorie der Rechnungslegung zum Zweck der Bestimmung von Informationsinhalten und Gewinnansprüchen sowie zur vergleichenden Rechnungslegungstheorie zu leisten.

In einem ersten Hauptteil (2) wird im folgenden – auf dem institutionenökonomischen Forschungsprogramm aufbauend – skizziert, welche Bedeutung Institutionen im Rahmen des Nutzenkalküls von Entscheidern zuzumessen ist; danach werden die einzelnen für eine vergleichende Rechnungslegung relevanten Institutionsarten typisiert (in *formale* und *informelle* Regeln) sowie deren Attribute im individuellen Zielstromkalkül eingeführt (nämlich Prädikate der Manipulationsfreiheit und Prädikate der Entscheidungsverbundenheit). Das Verhältnis der Institutionen zueinander wird im folgenden Abschnitt (3) anhand eines rechtlich geprägten und eines ökonomischen Systemverständnisses entwickelt. Es wird gezeigt, daß beide Systembegriffe auf einer Nichtadditivität der sie konstituierenden Institutionen gründen, die den qualitativen Vergleich unterschiedlicher Systeme erschweren; man überschätzt hingegen die Unterschiede zwischen juristischem und ökonomischem Systemverständnis: beide sind funktionsähnlich. Im letzten Hauptteil (4) werden schließlich vor dem Hintergrund einer gestaltenden Theorie die hierfür relevanten Teilbereiche (Sub-Systeme) der Rechnungslegungsordnung vorgestellt sowie einzelne Publizitätsnormen funktional ausgelegt. Der Beitrag schließt mit zusammenfassenden Thesen (5).

2 Zielstromorientierung und Institutionenbildung

2.1 Informationsinteresse und institutionenökonomisches Forschungsprogramm

a) Die Neue Institutionenökonomik folgt grundsätzlich dem methodologischen Individualismus: Man geht „bei der Beschreibung gewisser wirtschaftlicher Vorgänge vom Handeln der

---

1 Vgl. insbes. Beiträge in *Ordelheide* (1995); *Ballwieser* (1997); Beiträge in *Ballwieser* (1998); *Pellens* (1997); Beiträge in *Baetge/Dörner/Kleekämper/Wollmert* (1997).

2 Vgl. *Ballwieser* (1996a), S. 503 ff. m. w. N.; grdl. insbes. *Ordelheide* (1988b).

3 Grdl. *Moxter* (1962); *Leffson* (1964); *Moxter* (1966).

Individuen“ aus (*Schumpeter)*.[4] Zentrale Annahmen bei der Theoriebildung schließen – im Anschluß an die (klassische) Bestimmung der Ökonomie durch *Robbins* als „the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses“[5] – insbesondere die Nutzenmaximierung, das Marginalprinzip, pareto-effiziente Gleichgewichte, knappe Ressourcen und das Rationalitätsprinzip ein.[6]

b) Anders als die neoklassische Theorie, mit der sie die Annahmen in ihrem Kern teilt, erweitert die Neue Institutionenökonomik diese um die Einsicht, daß die Institutionen selbst kontraktierungsfähige Ressourcen sind, indem sie etwa als Verfügungsrechte die Art der Verwendung von Sachen determinieren („verhaltensbedingter Gutsbegriff“[7]) und „die Tauschbarkeit der Güter modifizieren“[8]. Hierdurch ergibt sich etwa die Konsequenz, daß eine vollständige Aufzählung der tauschbaren Güter nicht möglich ist – und zwar nicht allein aufgrund der Unmöglichkeit vollständige Verträge (hinsichtlich der *contingent claims*) zu schreiben; die neoklassische Gleichgewichtstheorie für die Preisbildung[9] ist somit nicht mehr uneingeschränkt anwendbar:[10] *institutions matter*.[11]

c) In der Rechnungslegung wird die interessierende Größe des Nutzens respektive Konsums transformiert in die Maßgröße Einkommen;[12] Konsum ist hierbei bestimmt als „value of rights exercised in a certain way (in destruction of economic goods)“[13] oder als „eine Bedürfnisbefriedigung, die in einem Dritte ausschließenden Zugriff ins Sozialprodukt gründet“.[14] Die Transformation der eigentlich interessierenden Nutzengröße erfolgt insbesondere aus Objektivierungsgründen.[15]

Das Informationsinteresse des individuellen Entscheiders gilt diesem (in die Zukunft gerichteten) Einkommenstrom; er hat mit *I. Fisher* folgende Charakteristiken: „1. The *size* […] of his expected real income stream. 2. *Its expected distribution in time*, or its *time shape*—that is, whether it is constant, or increasing, or decreasing, or sometimes one and sometimes the

---

4 *Schumpeter* (1908), S. 88; vgl. insbes. *von Mises* (1949), S. 42; *Behrens* (1986), S. 34 ff.; *Katterle* (1991), S. 132 ff.; *Arrow* (1994), S. 1 ff.; *Richter/Furubotn* (1996), S. 3; *Kirchner* (1997a), S. 18; vgl. zur Problematisierung etwa *R. H. Schmidt/Spindler* (1997), S. 536 und S. 539; *Khalil* (1995), S. 451.

5 *Robbins* (1962), S. 16; *Gümbel* (1996), S. 319–328; *Stüdemann* (1993), S. 199–207; kritisch etwa *Schneider* (1987), S. 15–17.

6 Vgl. etwa *Richter/Furubotn* (1996), S. 1–9 m. w. N.

7 *Terberger* (1994), S.58.

8 *Schanze* (1982), S. 300.

9 Vgl. grds. *Arrow/Hahn* (1971); *Debreu* (1966); *K. J. Arrow/G. Debreu* (1954), S. 265 ff.

10 Vgl. *Terberger* (1994), S. 58.

11 Vgl. *Richter/Furubotn* (1996), S. 1.

12 Vgl. *Moxter* (1982), S. 9; vgl. *Gümbel (*1996), S. 216; *R. H. Schmidt/Terberger* (1996), S. 44–49

13 *Simon* (1938), S. 49; vgl. *Moxter* (1982), S. 15. In moderner Betrachtungsweise wird man *rights* zumindest als umfassend verstandene Verfügungsrechte (*property rights*) lesen müssen; ebenso wäre der Güterbegriff institutionenökonomisch zu interpretieren.

14 *Moxter* (1982), S. 23 (im Original mit Hervorhebungen).

15 Vgl. *Moxter* (1982), S. 9.

other. 3. *Its composition*—to what extent it consists of nourishment, of shelter, of amusement, of education, and so on. 4. *Its probability*, or degree of risk and uncertainty."[16]

Der Einblick in die wirtschaftliche Lage des Unternehmens im Sinne des den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (§ 264 Abs. 2 HGB) ermöglicht es den Adressaten, sich subjektive Erwartungen über den ihnen aus dem Unternehmen zufließenden Zielstrombeitrag zu bilden und so interessengerechtere Entscheidungen zu treffen. Ihr Informationsbedürfnis kann mithin nur auf die effektive Vermögenslage (als dem „Marktwert des Nettoausschüttungsstroms"), die effektive Ertragslage (als dem absoluten und relativen Nettoausschüttungsstrom) und die effektive Finanzlage (als den „Liquiditätsdeterminanten") gerichtet sein.[17]

2.2 Institutionen, Verfassungen und Ordnungen

a) Institutionen können bestimmt werden als vertragliche *arrangements* zwischen Gleichen (*principals*) oder Auftragsgebern und Erfüllungsgehilfen (*principals* und *agents*) mit dem Zweck der individuellen Zielstromerhöhung durch Tausch.[18] Als „rules, procedures, norms, or conventions which are designed self-consciously to determine 'who has the power to do what when?'"[19] bezwecken sie mithin „eine bessere Vorhersagbarkeit, also eine Verringerung von Unsicherheitsursachen bei ungleich verteiltem unvollständigen Wissen".[20] Dieser gestaltende Zweck von Regeln entspricht im Deutschen im übrigen auch seiner eigentlichen (normativen) Herkunft (nämlich vom klösterlichen Begriff der *regula*).[21]

b) Beim klassischen (einfachen) Vertrag fallen typischerweise die synallagmatischen Leistungsaustausche zeitlich zusammen (zumeist Geldleistung gegen Sach- bzw. Dienstleistung). Bei komplexeren Verträgen, wie bei der Bereitstellung von Eigenkapital an das Unternehmen durch Aktionäre, fallen die Leistungsströme zeitlich auseinander und werden zunehmend zustandsbedingter (so sind bspw. Dividendenzahlungen abhängig vom erwirtschafteten Gewinn). Dadurch werden zugrundeliegende Verfassungsstrukturen – wie etwa die Verfassung der Aktiengesellschaft (Aktiengesetz) oder das Vertragsrecht selbst – wichtiger, bspw. für die Erwirkung von Leistungen: „Governance structures become important only insofar as the evolution of the contract varies with the organizational setting."[22]

---

16 *I. Fisher* (1965), S. 71; vgl. *Moxter* (1966), S. 38; *Financial Accounting Standards Board* (1978), § 37; *Wüstemann* (1999), S. 128 und S. 134 f.

17 *Moxter* (1996), S. 676 (beide Zitate). Vgl. zur wertungsabhängigen Reduktion der Interessen auf Ansprüche unten, Abschnitte 3.2.3 (S. 16) und 4.2 (S.20).

18 Vgl. *North* (1984), S. 8.

19 *Alt/Shepsle* (1998), S. 735.

20 *Schneider* (1997), S. 47 (im Orig. m. Hervorh.); vgl. insbes. *v. Hayek* (1994), S. 164.

21 Vgl. *Grimm/Grimm* (1893), S. 497. Vgl. insbes. auch *Brennan/Buchanan* (1993), S. 1 („konstitutioneller Imperativ") und passim.

22 *Holmstrom/Tirole* (1989), S. 68.

c) Dies gilt inbesondere (auch) für internationale Rechnungslegungsvergleiche: Für die US-amerikanische und deutsche Rechnungslegungsordnung – bestimmbar als Gesamtheit der institutionellen Ausgestaltungen, die aus der Perspektive der Rechnungslegung zweckmäßigerweise interessieren –[23] sind Unterschiede in nahezu allen relevanten Gebieten zu konstatieren: vom Rechtssystem (mit unterschiedlichen Haftungsregeln und Klageanreizen) über das zugrundeliegende Vertragsrecht (das etwa objektivierungsbedingt für den Risikoabbau bei der bilanziellen Gewinnrealisierung wichtig ist) und die Unternehmensverfassung der Aktiengesellschaft (mit dem Unterschied zwischen dem deutschen *two-tier board* und dem *board*-System der *corporation* und damit den – laufenden – Informationsmöglichkeiten für Kreditoren) bis hin zum Finanzsystem (mit den strukturellen Finanzierungsunterschieden der Unternehmen).[24] Mit diesen unterschiedlichen Strukturen ändern sich auch die Verhandlungspositionen der Aktionäre im Zeitablauf: Mit dem Mittel der *class action suits* auf Schadenersatz wegen durch Fehlinformation evozierten Kursverlusten bestehen etwa in den USA, anders als in Deutschland, viel stärkere Klage- und Normdurchsetzungsanreize.

Einem qualitativen Vergleich von Informationsinhalten und korrespondierenden Durchsetzungsmöglichkeiten sollte daher eine institutionenökonomische Komparistik im Sinne eines „comparative institutional assessment of discrete institutional alternatives“ zugrundeliegen;[25] es gilt „to study *contracting in its entirety*.“[26]

2.3 Attributstypen und Regeltypen in Rechnungslegungsordnungen

2.3.1 Relevante Attributstypen

2.3.1.1 Manipulationsfreiheits-Prädikate

Begreift man vertragliche Gestaltungen (im weiteren Sinne) als Mittel mit dem Ziel, Leistungsaustausche herbeizuführen, so wird man der Objektivierung der Ströme Gewicht beimessen, insbesondere, um sie später durchsetzen zu können; *Laux* spricht in diesem Zusammenhang vom „Prinzip der Manipulationsfreiheit“.[27] Eine Objektivierung der Leistungsströme ermöglicht es den Kontraktparteien *ex ante*, eine vertragliche Bindung für die Situation nach Vertragsschluß (*ex post*) glaubhaft zu machen, bzw. „sich gegen ex post Opportunismus (also nicht kooperatives Verhalten)“ abzusichern.[28] Ein Rückgriff auf Verfassungen, wie in der Rechnungslegung insbesondere auf Unternehmensverfassungen und auf das allgemeine Bilanzrecht

---

23 In Analogie zu einer Definition von Finanzsystemen bei *R. H. Schmidt* (1999, S. 10).

24 Vgl. für Deutschland den Überblick bei *Prigge* (1998) m. w. N.; *Hopt* (1997) m. w. N. Für die US-*corporation* etwa *Merkt* (1991), S. 290 ff.

25 *Williamson* (1987), S. 42.

26 *Williamson* (1987), S. 35.

27 *Laux* (1995), S. 419; vgl. insbes. *Hommel* (1998), S. 23; *Ordelheide* (1999), S. 5.

28 *Richter/Furubotn* (1996), S. 23; vgl. *Milgrom/Roberts* (1992), S. 133.

reduzieren signifikant Transaktionskosten; das Bilanzrecht kann in seiner Gesamtheit als „impliziter“ Vertragsbestandteil angesehen werden.[29]

a) Die Literatur unterscheidet insbesondere zwischen *verifiability* (als vor Gericht verifizierbar – im Sinne von nachweisbar) und *observability* (nur von den Vertragsparteien beobachtbar, aber nicht notwendig vor Gericht nachweisbar).[30] In Rechnungslegungsordnungen wird diese Objektivierung häufig über das Zivilrecht zu erreichen versucht.[31] Materiell bedeutet Objektivierung zumeist „Vergegenständlichung“;[32] insbesondere Typisierungen begrenzen die Manipulationsmöglichkeiten des Bilanzierenden.

b) Den Schwierigkeiten, ermessensbegrenzende (Objektivierungs-)Kriterien zu entwickeln, wenn man sich weitgehend von nationalen Rechtssystemen (und somit von der sogenannten „‘Vorherigkeit’ des Zivilrechts bzw. Öffentlichen Rechts“ (*Böcking*[33])) löst, sieht sich inbesondere der *IASC* ausgesetzt, dessen *standards* im allgemeinen darunter leiden, daß sie versuchen, unabhängig vom Recht (etwa über Marktbezug) Leistungsstrommerkmale zu definieren;[34] in der Bankbilanzierung wurde von *Naumann* der Versuch unternommen, aus dem internen Kontrollwesen der Banken Objektivierungskriterien zu entwickeln.[35]

c) Die Regelungsschärfe (bzw. Determiniertheit) der anzuwendenden Rechnungslegungsregeln gibt den Grad an, mit dem subjektive Willkür bei der Bilanzierung ausgeschaltet werden kann.[36] Gegensätzliche Einschätzungen in empirischen Untersuchungen von Regelungsschärfen – wie etwa für den Vergleich der US-amerikanischen mit der deutschen Rechnungslegungsordnung –[37] hängen neben den unterschiedlichen Methoden und Fragestellungen auch damit zusammen, ob man die ganze Rechtsordnung (etwa mit konkretisierender Rechtsprechung) miteinbezieht und so den institutionellen Gegenstandsbereich über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus erweitert. Dies ist insbesondere dann zweckmäßig, wenn diese institutionellen Regeln im Handelsbilanzrecht gesetzesähnliche Geltung besitzen, wie dies in Deutschland etwa für die Bilanzrechtsprechung der obersten Gerichtshöfe des Bundes der Fall ist.[38]

---

29 Vgl. *Kirchner* (1997b), S. 277–280.

30 Vgl. etwa *Holmstrom* (1979), S. 74 ff.; *Holmstrom/Tirole* (1989), S. 70; *Aghion/Dewatripont/Rey* (1994), S. 257 ff.

31 Vgl. *Böcking* (1994), S. 4; *Mellwig* (1983), S. 1613; *Baetge/Ballwieser* (1978), S. 514; *Ordelheide* (1991), S. 520–522; grds. *Baetge* (1970).

32 *Beisse* (1994), S. 16.

33 *Böcking* (1994), S. 4.

34 Vgl. zur Diskussion bezügl. immaterieller Vermögensgegenstände *Hommel* (1997), S. 345 ff.

35 Vgl. *Naumann* (1995), insbes. S. 166 ff. und S. 215 (Begriff der institutionellen Sicherung).

36 Vgl. *Ordelheide* (1999), S. 5; vgl. auch *d’Arcy* (1998).

37 Vgl. die gegenläufigen Beurteilungen bei *d’Arcy* (1998), S. 14 und *Wüstemann* (1999), S. 164.

38 Vgl. Gesetzesnachweise in Fußn. 55.

2.3.1.2 Entscheidungsverbundenheits-Prädikate

Objektivierte Regeln, die eine Transformation subjektiver Wahrscheinlichkeitsvorstellungen über bestimmte Leistungsströme in intersubjektiv nachprüfbare, objektivierte Indikatoren ermöglichen, sind nur dann entscheidungserheblich, wenn auch entscheidungsverbunden; sie sind im Sinne einer entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre[39] dann entscheidungsverbunden, wenn die dem Rechnungslegungsadressaten vermittelten Informationsinhalte für die Einschätzung seines individuellen Zielstromes im o. a. Sinne erheblich sind.

a) Die beiden Attributstypen (in der Terminologie des *FASB* der *relevance* und der *reliability*) sind mit *Laux* nicht selten antagonistisch.[40] Idealerweise stehen auftretende „ermessensbedingte Störterme“ und „objektivierungsbedingte Störterme“[41] in einem angemessenen Verhältnis zueinander; das Verhältnis ist hierbei abhängig vom Regelungszweck: Normen der Gewinnermittlung müssen aufgrund der Natur der Sache einwertig und stark objektiviert sein, Informationsnormen sind hingegen gerade dann entscheidungsrelevant, wenn sie mehrwertig und nicht zu stark objektiviert sind.

b) Die Berücksichtigung des wirtschaftlichen Normzwecks erfolgt in der deutschen Rechnungslegung insbesondere im Rahmen der Normkonkretisierung durch die Rechtsauslegung, in der sogenannten wirtschaftlichen Betrachtungsweise[42]: Die Gewinnermittlungs-GoB werden am Normzweck orientiert teleologisch ausgelegt, nämlich am Leitbild des verteilbaren Gewinnes und sind insoweit entscheidungsverbunden. Anders als in durch Wortlautauslegungen von Einzelnormen geprägten Ländern – wie z. B. in Großbritannien – kann insoweit etwa auf eine Generalnorm im Sinne des britischen *true and fair view* verzichtet werden.[43] Für die Informations-GoB muß die wirtschaftliche Betrachtungsweise ebenfalls gelten: Entscheidungsverbunden sind sie nur insoweit, als sie am Informationsinteresse des Entscheiders orientiert sind.[44]

Für *formelle* Regeln, die nicht zugleich Rechtsnormen sind, erfolgt die Berücksichtigung der Entscheidungsverbundenheit im Prozeß der Regelsetzung durch den Normsetzer (etwa den *FASB*) und in der Anwendung durch den Rechnungslegenden; diese Art der Normsetzung in der Rechnungslegung kann als politisierte Normsetzung bezeichnet werden.[45] Anders als bei der Berücksichtigung des „wirtschaftlichen Ists“ bei der Rechtsauslegung gilt bei dem prozeßorientierten Verfahren der Setzung von *generally accepted accounting principles* wohl die Vermutung, daß der Normsetzungsprozeß selbst die *decision usefulness* (verfahrensmäßig) ga-

---

39 Vgl. zum Begriff grds. *Koch* (1975).

40 Vgl. *Laux* (1995), S. 419; vgl. insbes. *Hommel* (1998), S. 21 f.; *Moxter* (1982), S. 222–224; *FASB* (1980).

41 *Laux* (1995), S. 421 (beide Zitate).

42 Vgl. *Mellwig* (1983), S. 1613 ff. m. w. N.

43 Vgl. *Beine* (1995), S. 469–470 m. w. N.; *Ordelheide* (1993), S. 87; *Arden* (1997), S. 676 f. Vgl. auch Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 27. Juni 1996 C-234/94 (Tomberger), Slg. 1996, I - 3133.

44 Vgl. unten, Abschnitt 4.2 (S. 20).

45 Vgl. Nachweise bei *Wüstemann* (1999), S. 36–41.

rantiert (dem enspricht es, daß in den formellen Regeln des *FASB* selbst nur selten auf die Entscheidungserheblichkeit rekurriert wird). Diese Vermutung ist sicherlich nicht unproblematisch.

2.3.2 Relevante Regeltypen: Formale und informelle Regeln

Die das „*Regelsystem*“[46] Rechnungslegung begründenden Institutionen, die in ihrer Gesamtheit die Handlungsalternativen und möglichen Handlungsergebnisse der Individuen definieren,[47] indem sie „für die einzelne Transaktion, die mit ihrer Hilfe abgewickelt wird […] einen standardisierten und nicht jede Eventualität regelnden Rahmen“[48] abstecken, sind eine „mixture of informal norms, rules and enforcement characteristics“[49]. Es lassen sich hierbei insbesondere formelle und informelle „Verhältnisse“[50] unterscheiden, die eine komplexe „Regelhierarchie“[51] bilden; eine „hierarchy of such rules, from constitutions, to statute and common laws, to specific bylaws, and finally to individual contracts defines constraints, from general rules to particular specification“[52]. Sie sind ganz ausgeprägt historisch determiniert und unterliegen im ökonomischen Sinne Bedingtheiten (einer *path dependence*).[53]

a) In (nationalen) Rechnungslegungsordnungen sind es unter den *formalen* Regeln nach der verfassungsmäßigen Ordnung – die grundsätzliche Wertungen wie etwa die Art der Normbestimmtheit (Regelungsschärfe)[54] und die Art der Gewinnermittlung (Reinvermögensvergleich)[55] enthält – und den Unternehmensverfassungen sowie Marktverfassungen vor allem die Rechtsnormen (in Deutschland insbes. die GoB[56]) und Verträge[57] (i. e. S. des Schuldrechts), die den höchsten Objektivierungsgrad aufweisen. Weitere relevante formelle Regeln sind die Verlautbarungen von privatwirtschaftlich organisierten Normsetzern wie dem *FASB* und dem *IASC*, die ein ebenfalls weitgehend bindendes Regelwerk gesetzt haben.[58]

---

46 *Schneider* (1997), S. 48.

47 *North* (1990), S. 4.

48 *Terberger* (1994), S. 121.

49 *North* (1990), S. 53.

50 *Böhm-Bawerk* (1881); *Richter/Furubotn* (1996), S. 94.

51 *Hohmann/Kirchner* (1995), S. 194.

52 *North* (1990), S. 47.

53 Vgl. *Möschel* (1994), S. 89. Vgl. zum Begriff der *path dependence* insbes. *David* (1985), S. 332 ff.; *Roe* (1997), S. 167 f. sowie S. 170–174; *R. H. Schmidt/Spindler* (1999), insbes. S. 8 ff.

54 Vgl. Artikel 20 Abs. 3, 103 Abs. 2 GG; Urteil des *Bundesverwaltungsgerichtes* vom 29. August 1961 I C 14/61 (Münster), in: NJW, 15. Jg. (1962), S. 506–507; *Moxter* (1997a), S. 198.

55 Vgl. insbes. Beschluß des *Bundesverfassungsgerichts* vom 22. Juni 1995 2 BvL 37/91, BVerfGE 93, 121; i. V. m. § 5 Abs. 1 EStG; Art. 95 Abs. 1 und 3 GG; § 17a Abs. 4 Satz 5 GVG; § 2 Abs. 1 Gesetz zur Wahrung der Einheitlichkeit der Rechtsprechung der obersten Gerichtshöfe des Bundes. Vgl. insbes. *Beisse* (1985), S. 47–49.

56 Vgl. zu Nachweisen *Wüstemann* (1999), S. 91–96.

57 Vgl. etwa *Larenz* (1987); *Easterbrook/Fischel* (1991); *Richter/Furubotn* (1996), S. 135 ff.; *Katz* (1998); *Shavell* (1998) jeweils m. w. N.

58 Vgl. zu Nachweisen *Wüstemann* (1999), S. 31–35 und 96–106.

b) Schwer zu greifen – aber ebenfalls relevant –[59] sind *informelle* Regeln wie Konventionen, Verhaltenskodices und interne Regeln (individuelle Maximen etwa);[60] hierzu zählen auch etwa „Bilanzierungskulturen“ oder kollektiv verinnerlichte Grundwertungen wie sie in der „Wirtschaftsgesinnung“[61] zum Ausdruck kommen. Es kennzeichnet augenscheinlich „reife“ Rechnungslegungsordnungen, daß informelle Regeln wie etwa Konventionen und Handelsbräuche zunehmend in formelle Regeln überführt werden – in den USA in Fachnormen (US-GAAP), in Deutschland in Rechtsnormen (GoB).[62] Dennoch sprechen gute Gründe dafür, Ausschüttungs- und Publizitätsverhalten von Unternehmen (auch) durch informelle Regeln erklären zu können.

c) Den Regeltypen können jeweils unterschiedliche Gewichte hinsichtlich ihrer ökonomischen Attribute zugeordnet werden: So sind beispielsweise informelle Regeln vor Gericht schwerer durchzusetzen, weil sie weniger objektiviert sind; sehr stark objektivierte formelle Regeln, wie es für den bilanzrechtlichen Begriff des Vermögensgegenstandes etwa der Grundsatz der Einzelveräußerbarkeit[63] wäre und für die handelsbilanzrechtliche Zurechnung von Vermögensgegenständen der Grundsatz des zivilrechtlichen Eigentums[64], sind für Rechnungslegungszwecke indes überobjektiviert und zu wenig entscheidungsverbunden.[65]

2.4 Folgerungen für eine international vergleichende Rechnungslegungstheorie

a) Der Rechnungslegungszweck der Ausschüttungsbegrenzung ist in Deutschland für die Aktiengesellschaft im wesentlichen durch (rechtliche) formale Regeln konkretisiert: durch die Unternehmensverfassung (etwa § 58 Abs. 1 AktG) und durch die Bilanzrechtsordnung (§§ 238 ff. HGB und konkretisierende GoB[66]). Demgegenüber ergibt sich in den USA eine andere institutionelle Ordnung: Zwar findet sich auch dort mit den *generally accepted accounting principles* – als der Gesamtheit verlautbarter und nicht-verlautbarter Rechnungslegungsregeln, die den Verweis auf sie ausfüllen –[67] ein GoB-*pendant*; *generally accepted accounting principles* sind aber nicht bindend für die gesetzliche Ausschüttungsbegrenzung.[68] Statt dessen sind formelle Regeln im Sinne einzelvertraglicher Gestaltungen – insbes. über Kreditverträge (*debt covenants*) – für diese Verteilungssrestriktionen faktisch ebenso relevant wie einzelstaatliche Geset-

---

59 Vgl. grds. *North* (1990), S. 4 und S. 22.

60 Vgl. etwa *Knight* (1998), S. 754. m. w. N.; *North* (1990), S. 53; *Kirchgässner* (1993), S. 181 ff.

61 *Beisse* (1993), S. 87.

62 Vgl. Nachweise bei *Wüstemann* (1999), S. 92 f. (Deutschland) und S. 23 ff. sowie S. 101 (USA).

63 Vgl. Nachweise bei *Hommel* (1998), insbes. S. 87 mit Fußn. 378.

64 So etwa *Ekkenga* (1997), S. 270.

65 Vgl. *Moxter* (1998), S. 260; *Hommel* (1998), S. 88–94.

66 Vgl. unten, Abschnitt 3.1.1 (S. 13).

67 Vgl. *Haller* (1990), S. 751 ff.; *Wüstemann* (1999), S. 5–17.

68 Vgl. zum Komplex insbes. *Leuz* (1996), S. 233–238; *Wüstemann* (1996), S. 424 ff. m. w. N.; *Leuz/Deller/Stubenrath* (1998). Vgl. zur Diskussion der ökonomischen „Funktion von Restriktionen“ insbes. *Ewert* (1986) m. w. N.

ze, die Investitionen von Pensionsfonds in Anteile von Unternehmen an regelmäßige Dividendenausschüttungen knüpfen.

Eine ökonomische Würdigung der durch die institutionelle Beschreibung gewonnen Regelungssysteme orientiert sich an den beiden Prädikaten der Entscheidungsverbundenheit und der Manipulationsfreiheit: Hier zeigt sich, daß der in den Jahresabschlüssen ermittelte Gewinn in den USA weder in den Einzelnormen, noch in den Gerichtsentscheidungen auf seine Verteilbarkeit hin konzipiert ist; hinsichtlich der Regelungsschärfe der Einzelnormen ergibt sich, daß Ansatz- und Bewertungsnormen in Deutschland objektivierter sind.[69] Die Tatsache, daß gegenüber Deutschland in den USA Ausschüttungsregelungen – insoweit auch als Ausdruck einer grundsätzlichen Wertung des Verfassungsgebers – von der Unternehmensverfassungsebene auf die (hierarchisch niedrigere[70]) Einzelvertragsebene verlagert ist, hat auch ökonomische Konsequenzen: Sie reichen von Transaktionskostenveränderungen bis hin zur Verschiebung der relativen Verhandlungsstärke, insbes. hinsichtlich des Schutzes vergleichsweise „schwacher“ Vertragsparteien. Von der Ausnahme des Totalgewinns[71] abgesehen, ist Gewinnermittlung zum Zweck der Ausschüttungsbegrenzung überdies kein (reines) Meßproblem, sondern vielmehr ein ausgeprägtes Wertungsproblem: Die auslegungsbedürftigen Einzelnormen bilden erst den Begriff des „verteilbaren“ Gewinns – ebenso wie den des „erzielten“ Gewinns; die Konkretisierung der Regeln selbst erfordert indes die Abwägung von widersprechenden Interessen und somit (implizite oder explizite) Wertungen.

b) Auch der Vergleich der sanktionierten Informationsinhalte von börsennotierten Kapitalgesellschaften in den USA und Deutschland erfordert die Einbeziehung der Gesamtheit institutioneller Regelungen: Die US-GAAP bilden nur einen (wichtigen) Teil der anzuwendenden Offenlegungsvorschriften, sie werden vor allem ergänzt um Publizitätsnormen, die der (durch die Gesetze *Securities Act of 1933* und *Securities Exchange Act of 1934* mitkonstituierten) Marktverfassung zuzuordnen sind (wie weitere *items* der *regulation s-x* sowie die *regulation s-k*) sowie durch konkretisierende Rechtsprechung der Straf- und Zivilgerichte.[72] Zentrale ökonomische Prädikate wie etwa die Sanktionsbewehrung der Normen ergeben sich ebenfalls erst durch die Tatsache, daß mit dem Aufsichtsamt der *Securities and Exchange Commission* eine mächtige Durchsetzungsinstanz mit weitreichenden Kompetenzen besteht; die Gesamtheit dieser institutionellen Regelungen verdeutlicht auch, wie wenig mit einer Übernahme von einzelnen Ansatz- und Bewertungsnormen aus den US-GAAP für das deutsche System der Normen zur Konkretisierung von Informationsinhalten letztlich gewonnen ist.

---

69 Vgl. zu Nachweisen und Diskussion *Wüstemann* (1999), inbes. S. 116–118.

70 Vgl. *Hohmann/Kirchner* (1995), insbes. S. 208.

71 Vgl. *Hommel* (1991), S. 21 m. w. N., insbes. *Rieger* (1959), S. 231: Periodengewinn als „Abschlagszahlung auf den Totalgewinn“.

72 Vgl. Nachweise bei *Wüstemann* (1999), S. 69 ff.

3 Systemcharakter der Institutionen

3.1 (Rechtlich geprägtes) Systemverständnis des Normengefüges

3.1.1 Systeme zur Konkretisierung von Gewinnansprüchen und Informationsinhalten

Die deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung bilden nach geltendem Recht ein System aus Grundwertungen, Fundamentalprinzipien, Folgeprinzipien und Einzelnormen; diese Prinzipien ergänzen und beschränken sich wechselseitig.[73]

a) Der Zweck der Gewinnanspruchsermittlung wird konkretisiert durch die Vermögensermittlungsprinzipien und die Gewinnermittlungsprinzipien:[74] Erstere dienen mit ihren Folgeprinzipien – die etwa die Vermögensgegenstandprinzipien[75] und Verbindlichkeitsprinzipien[76] einschließen – der Objektivierung (zukünftiger) Einnahmen- und Ausgabenüberschußpotentiale[77] mit dem Ziel einer Bilanz als (verrechtlichter) Vermögensübersicht. Die Gewinnermittlungsprinzipien konkretisieren als lex specialis mit ihren Folgeprinzipien – insbesondere dem Realisationsprinzip und Imparitätsprinzip (beide § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB) – die bilanzielle Gewinnkonzeption: Bilanzrechtlich ist nur jener umsatzinduzierte Gewinn ausschüttbar, der vorsichtig und zugleich objektiviert ermittelt ist. Dies schließt im geltenden Recht etwa bei der gebotenen Ermittlung der „entstandenen Verluste“ im Sinne des Imparitätsprinzips konkretisierte negative Erfolgsbeiträge etwa für Waren, bei denen der Absatzmarktpreis unterhalb des Buchwertes – als Ausdruck der durch Vergangenheitswerte objektivierten zukunftsorientierten Einnahmenpotentiale – liegt, ebenso ein, wie es reine opportunitätskosteninduzierte Minderungen des (Stichtags-)Reinvermögens – etwa im Sinne von Zeitwerten – ausschließt.[78]

b) Die Informations-GoB, das heißt diejenigen gesetzlichen Normen, die ausschließlich dem Informationszweck der handelsrechtlichen Rechnungslegung dienen, gliedern sich in das Gewinnerläuterungsprinzip und Liquiditätserläuterungsprinzip.[79] Das Gewinnerläuterungsprinzip soll mit seinen Folgeprinzipien im Sinne der Informationsadressaten die Transformation des durch Objektivierungsprinzip und Vorsichtsprinzip geprägten Gewinns in einen Indikator zukünftig zufließender Zielrealisationspotentiale ermöglichen. Demgegenüber konkretisiert das Liquiditätserläuterungsprinzip insbesondere die vom Gesetz geforderte, den „tatsächlichen Verhältnissen“ entsprechende „Finanzlage“ des Unternehmens (§ 264 Abs. 2 HGB).

---

73 Vgl. *Beisse* (1990), S. 509; *Moxter* (1993), S. 534; *Beisse* (1994). S. 8 ff.*; Euler* (1996), S. 125 f.; *Hommel* (1998), S. 46–48*; Moxter* (1999), S. 6*; Wüstemann* (1999), S. 156–158.

74 Vgl. *Moxter* (1993), S. 535 ff.; *Groh* (1989), S. 1586 ff.; *Beisse* (1994), S. 13 f.; *Breidert* (1994), S. 3–6*; Ciric* (1995), S. 8–12; *Kronner* (1995), S. 5 f.; *Euler (*1996), S. 109 ff.; *Friedemann* (1996), S. 21; *Heddäus* (1997), S: 6; *Jäger* (1996), S. 46–49; *Moxter* (1997), S. 351–353; *Hommel* (1998), S. 46–51; *Berndt* (1998), S. 232–238; *Flury* (1998), S. 15–26; *Moxter* (1999), S. 7; *Wüstemann* (1999), S. 158–160.

75 Vgl. insbes. *Hommel* (1998), S. 37 ff.; *Moxter* (1999), S. 10 ff.

76 Vgl. insbes. *Böcking* (1994), S. 33 ff.; *Moxter* (1999), S. 81 ff.

77 Vgl. insbes. *Ordelheide* (1988a), S. 275 ff.; *Ordelheide* (1988b), insbes. S. 278–281; *Ordelheide* (1988c), S. 21 ff.

78 Vgl. auch unten, Abschnitt. 3.2.2 (S. 15).

79 Vgl. *Moxter* (1997), S. 354–355*; Flury* (1998), S. 60 ff.; *Berndt* (1998), S. 25–29*; Wüstemann* (1999), S. 160–163.

3.1.2 Analogien in den Begründungen des Systemdenkens

a) Das Systemdenken im deutschen Bilanzrecht ist rechtstheoretisch geprägt:[80] Rechtssicherheit sowie das Gerechtigkeitsgebot mit seinen „Konkretisierungen im Gleichheitssatz“ und seiner „Tendenz zur Generalisierung“ können mit *Canaris* „durch ein folgerichtig geordnetes, von wenigen überschaubaren Prinzipien beherrschtes, also ‘systemorientiertes’ Recht“ eher erfüllt werden „als durch eine unübersehbare Vielzahl von unzusammenhängenden und allzu leicht in Widerspruch geratenden Einzelnormen.“[81] *Canaris* weist nach, daß die „innere Ordnung und Einheit des Rechts […] letztlich in der Rechtsidee selbst wurzeln“[82].

b) Die sich durch ein geordnetes Normativsystem einstellenden Rechtsgüter der Rechtsklarheit und Rechtssicherheit erfüllen aber insbesondere auch die Objektivierungsaufgabe der Rechnungslegungsnormen im oben angeführten ökonomischen Sinne wie der Manipulationsfreiheit und der Durchsetzbarkeit.

Es ist Ausdruck dieses Zusammenhanges, wenn auch eher betriebswirtschaftlich geprägte GoB-Systeme – wie etwa das von *Leffson* und das des US-amerikanischen Normsetzers (*FASB*) –[83] die Eigenschaft der Klarheit (resp. *clearness*) und der Stetigkeit (resp. *consistency*) der Normen betonen: funktional sind beide Konzeptionen vergleichbar.

3.2 (Ökonomisch geprägtes) Systemverständnis des Regelungsgefüges

3.2.1 Theorie der Komplementaritäten in Systemen

a) Das in der Problemstellung formulierte Programm will die existierenden Rechnungslegungsnormen in den USA und Deutschland um eine institutionelle Sichtweise erweitern, die nicht nur die vom US-amerikanischen Normsetzer *FASB* gesetzten Regeln als Gegenstand hat. Es scheint fruchtbar zu sein, für die institutionelle Analyse das Systemdenken um den systemtheoretischen Komplementaritäten-Ansatz zu erweitern, der zunächst von *Milgrom/Roberts*[84] entwickelt wurde, um die „vage“ Konzeption von „Synergien“ zu operationalisieren, und für qualitative Vergleiche von Finanzsystemen verfeinert wurde.[85]

---

80 Vgl. *Beisse* (1994), S. 9 f.; *Canaris* (1983), S. 17; *Coing* (1993), S. 292–295; *Engisch* (1935); *Engisch* (1997), S. 206 ff; *Esser* (1964), S. 7 und S. 239–241; *Fikentscher* (1976), S. 646–648; *Larenz* (1991), S. 165–173 und S. 437 ff.; BGHSt 13, 102, 117.

81 *Canaris* (1983), S. 17 f. (alle Zitate).

82 *Canaris* (1983), S. 16.

83 Vgl. *Leffson* (1964), S. 88–109 und S. 232–239, *Leffson* (1987), S. 207–219 und S. 431–439; *Financial Accounting Standards Board* (1980).

84 Vgl. insbes. *Milgrom/Roberts* (1995) m. w N. Vgl. zur zugrundeliegenden mathematischen *lattice theory* und der *supermodularity Topkis* (1998).

85 Vgl. insbes. *R. H. Schmidt/Tyrell* (1997), S. 345 f.; *Hackethal/Tyrell* (1998); *R. H. Schmidt* (1999); vgl. auch *Gümbel* (1996), S. 221–223.

b) Die Intuition hinter durch Komplementaritäten gekennzeichneten Systemen ist, daß „das Ganze […] mehr als die Summe seiner Teile“ ist:[86] Es gebe zwei Systeme *S*, die durch die Elemente *x*,*y* und *z* beschrieben werden können; die Elemente können jeweils 2 Ausprägungen annehmen.[87] Für zwei Systeme S_1 und S_2 gelte beispielsweise:

$$S_1(x_1, y_1, z_1) \text{ und} \tag{1}$$

$$S_2(x_2, y_2, z_2). \tag{2}$$

Ferner gelte, isoliert betrachtet:

$$y_2 \succ y_1.^{88} \tag{3}$$

aa) Unterstellt man *Komplementaritäten* der einzelnen Elemente zueinander, so gilt unter bestimmten Bedingungen, daß

$$S_1(x_1, y_1, z_1) \succ S_1^*(x_1, y_2, z_1) \text{ und} \tag{4}$$

$$S_2(x_2, y_2, z_2) \succ S_2^*(x_2, y_1, z_2), \tag{5}$$

wobei es unerheblich ist, ob System S_1 dem System S_2 vorzuziehen ist.[89]

bb) Ein System komplementärer Elemente gilt als *konsistent*, wenn die das System bestimmenden Elemente (*x*, *y*, *z*) Ausprägungen dergestalt angenommen haben, daß der Gesamtwert des Systems *S* ein lokales Maximum ist.[90]

3.2.2 Folgerungen hinsichtlich der Gewinnermittlungs-GoB: Zum Teilwert-Problem

a) Innerhalb des durch Vermögensermittlungsprinzipien und Gewinnermittlungsprinzipien strukturierten Systems von Gewinnermittlungs-GoB (also der Ansatz- und Bewertungsvorschriften), sind die aus der Nichtadditivität der einzelnen Elemente resultierenden Zurechnungsprobleme aus dem Teilwertgedanken (respektive „beizulegenden Wert“ (§ 253 Abs. 3 HGB)) vertraut:[91] Der Teilwert soll in der steuerrechtlichen Legaldefinition den betriebsverbundenen Wert des Vermögensgegenstandes ausdrücken, nämlich denjenigen „Betrag, den ein Erwerber des ganzen Betriebs im Rahmen des Gesamtkaufpreises für das einzelne Wirtschaftsgut ansetzen würde“ (§ 5 Abs. 1 Nr. 1 EStG). Die skizzierte Theorie der Komplementaritäten ist hier anwendbar und unterstützt so gesehen die moderne Teilwertinterpretation:

1. Versteht man ein Unternehmen als ein System *S* im o. a. Sinne, so kann der Gesamtwert des Unternehmens (als Ertragswert) negativ sein, obwohl einzelne Einsatzfaktoren (*x*, *y*, *z*) für sich genommen am Markt einen positiven Ertragswert (etwa als Absatzmarktpreise) aufweisen. Würde man die im Unternehmen eingesetzen Elemente vollständig erfassen und sinnvoll be-

---

86 *H. Schmidt* (1991), S. 228; vgl. *Aristoteles* (1995), insbes. Bekker-Paginierung 1023b12–1024a10. Vgl. auch *Gümbel* (1996), S. 195.

87 Das folgende Beispiel stammt von *R. H. Schmidt/Spindler* (1999), S. 10.

88 Das Symbol „$\succ$“ ist zu lesen als: „wird vom Entscheider vorgezogen“ (vgl. *Laux* (1998), S. 31).

89 Vgl. zu Einzelheiten *R. H. Schmidt/Spindler* (1999), S. 10; *Hackethal/Tyrell* (1998), S. 20–29.

90 Vgl. *R. H. Schmidt/Spindler* (1999), S. 10.

91 Vgl. *Gümbel* (1987), S. 131 ff.; *Gümbel* (1996), S. 231–243.

werten, kann sich daraus ergeben, daß der Liquidationswert des Unternehmens (unter der Einzelveräußerbarkeitsprämisse) höher ist als sein Fortführungswert (unter der Verbundberücksichtigungsprämisse).

2. Ebenso gilt, daß der Ertragswert des Unternehmens nicht notwendigerweise dadurch steigt, daß man einen Faktor ersetzt durch einen vergleichbaren Faktor mit einem höheren Wert (etwa den Wiederbeschaffungskosten). Der entscheidende Verbundeffekt der einzelnen Vermögensgegenstände wird im Regelfall nicht durch ihre Wiederbeschaffungskosten approximiert.

b) Da für die Ansatz- und Bewertungsvorschriften die skizzierten, auf Komplementaritäten beruhenden Zurechnungsprobleme nicht sinnvoll lösbar sind, insbesondere auch, weil eine auf dem Einzelbewertungsprinzip basierende Rechnungslegung das Vermögen – dem Prinzip additiver Vermögensermittlung entsprechend –[92] „von unten her“[93] aufbaut, wird der Teilwert in moderner Betrachtungsweise funktional interpretiert; er verpflichtet den Kaufmann, einen Verlust in Höhe der künftigen (wahrscheinlichen) Belastung der Gewinn- und Verlustrechnung als Vermögensminderung bereits am Abschlußstichtag zu berücksichtigen.[94] Dies hat etwa zur Folge, daß nur für Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens eine Abschreibungspflicht im Sinne des strengen Niederstwertprinzips gilt: Da es sich beim Umlaufvermögen um Vermögensbestandteile handelt, die nicht dazu bestimmt sind, „dauerhaft dem Geschäftsbetrieb zu dienen“ (§ 247 Abs. 2 HGB), ist hier grundsätzlich der am Absatzmarkt orientierte Wert der dem *telos* der Vorschrift entsprechende funktionsgerechte Teilwert. Für dem Unternehmen dauerhaft dienende Vermögensgegenstände ist aufgrund der skizzierten Zurechnungsproblematik – die sozusagen nur für Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens in typisierender Betrachtungsweise wegen der Vermutung des baldigen Abgangs durchbrochen wird – eine gesetzliche Verlustantizipation in diesem Sinne der Ausnahmefall.

3.2.3 Folgerungen hinsichtlich der Informations-GoB: Zur Reichweite der Einblicks-Generalnorm

a) Die Publizitätsvorschriften können als Teil eines übergeordneten Regelungssystems (*S*) verstanden werden; relevante andere Teile des Regelungssystems (*x*, *y*, *z*) sind etwa Vorschriften der Unternehmens- und der Marktverfassung.[95] Ebenso wie im inneren System der Gewinnermittlungs-GoB bildet auch die Gesamtheit der Informationserwirkungsmöglichkeiten ein System, dessen Zentrum die Informations-GoB darstellen. So stehen etwa dem Aktionär Informationsrechte aufgrund der Kapitalmarktverfassung (Ad-hoc-Publizität nach § 15 WpHG)

---

92 Vgl. *Böcking* (1988), S. 129–131; *Euler* (1996), S.138; *Hommel* (1998), S. 44 f.

93 Urteil des *Bundesfinanzhofes* vom 12. Juli 1968 III 181/64, BFHE 93, 323, 327, BStBl II 1968, 794, 795; vgl. *Moxter* (1982), S. 91.

94 *Moxter* (1991), S. 473 ff.; *Moxter* (1994), S. 827 ff.; *Mellwig* (1994), S. 1069 ff.; *Wüstemann* (1995), S. 1029 ff.

95 Vgl. auch unten, Abschnitt 4.1 (S. 18).

oder Auskunftsrechte auf der Hauptversammlung nach der Unternehmensverfassung (§ 131 Abs. 1 AktG) zu, die das durch den Jahresabschluß vermittelte Bild von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens ergänzen. Schließlich prägt auch eine im einzelnen schwer greifbare „Kultur der Informationspolitik“ (etwa in Form von Analystenveranstaltungen) – in Analogie zur ebenfalls *en détail* schwer faßbaren „Wirtschaftsgesinnung“[96] – die Rechnungslegungsordnung.

b) Die Literatur hat für den Zweck einer Einschätzung der Kontrollmöglichkeiten der Geschäftsführung der Kapitalgesellschaften eine Typologie entwickelt, die zwischen einem *outsider control*-System und einem *insider control*-System unterscheidet.[97] Eine wirksame Kontrolle der Geschäftsführung einer Kapitalgesellschaft wird aufgrund der u. a. durch die Trennung von *ownership* und *control* entstehenden und (Opportunitäts-)Kosten verursachenden Prinzipal-Agent-Konflikte als effizienzfördernd angesehen.[98]

Das deutsche System der *corporate governance* als der Gesamtheit institutioneller und organisatorischer Mechanismen, die auftretende Interessenkonflikte der am Unternehmen beteiligten Personen lösen,[99] wird als typisches *insider control*-System eingeordnet. Hierfür ist etwa kennzeichnend, daß es aufgrund restriktiver Vorschriften keinen funktionierenden Markt für (feindliche) Unternehmensübernahmen (*market for corporate control*)[100] und durch die Verflechtung der Aufsichtsratsmandate stärkere Möglichkeiten der Einflußnahme der Banken[101] gibt: „Corporate governance in Germany functions mainly through internal mechanisms and involves ‘insiders’ to the corporations or, in other words, people and institutions which have long-term interests in safeguarding their specific relationships with a corporation and that are typically better informed about its prospects and problems than anonymous market participants could be.“[102] Das US-amerikanische System gilt demgegenüber als typisches System einer *outsider control* mit weitgehend entgegengesetzten Ausprägungen.[103]

Beide Typen werden in ihrem Kontext – bei unterschiedlichen Stärken und Schwächen – als effizient angesehen; es spricht einiges dafür, sie auch als *konsistent* im o. a. Sinne zu beurteilen.[104] So ist es etwa plausibel, dem *insider control*-System relative Stärken insbesondere in Krisensituationen zu konzidieren, in denen das Unternehmen in seinem Fortbestand gefährdet ist, und durch ein Marktversagen massive Kursverluste und individuelle Aufkündigung seitens der Gläubiger zu einer „self-fulfilling prophecy“ würden.[105]

---

96 *Beisse* (1993), S. 87.

97 Vgl. zu Einzelheiten insbes. *Franks/Mayer* (1994); *Franks/Mayer* (1995), S. 184; *Berglöf* (1997), S. 159; *R. H. Schmidt/Tyrell* (1997), S. 342–348; *Prigge* (1998), S. 1025.

98 Vgl. zu auftretenden *agency costs* insbes. Diskussion bei *Ewert* (1990), S. 23 ff. m. w. N.

99 Vgl. *R. H. Schmidt* (1997), S. 2.

100 Vgl. *Prigge* (1998), S. 990; *Franks/Mayer* (1998), S. 639 ff.

101 Vgl. *Hopt* (1997), S. 11.

102 *R. H. Schmidt* (1999), S. 13 f.

103 Vgl. Nachweise oben, Fußn. 97.

104 So wohl *R. H. Schmidt* (1999), S. 14 (für Deutschland).

105 Vgl. grds. *Ballwieser/Kuhner* (1994), insbes. S. 32–35 (für den Bankensektor). Die Aussetzung der Börsennotierung dürfte auf ähnlichen Argumenten beruhen.

c) Für die Funktionsgerechtigkeit der beiden Arten von Kontroll-Systemen sind mithin die Gewichte der Informationsasymmetrien zwischen einzelnen am Unternehmen beteiligten Personen und Personengruppen wie auch etwa dem Markt jeweils zentral: Das *insider control*-System basiert tendenziell auf einem Informationsvorsprung der *insider* gegenüber dem Markt, das *outsider control*-System hingegen stärkt in seiner Ausrichtung die Informationsinteressen der (Kapital-)Marktteilnehmer. Legt man eine institutionenökonomische Systemtheorie im hier verstandenen Sinne zugrunde, dann ergeben sich hinsichtlich des Gewichts der Einblicks-Generalnorm sowohl positive wie normative Schlußfolgerungen:

1. Man wird im Sinne einer erklärenden (positiven) Theorie erwarten können, daß – etwa aufgrund der wahrgenommenen Beeinflussungsmöglichkeiten der Interessenvertreter –[106] in den geltenden Rechnungslegungsordnungen die Einblicks-Generalnorm bisher in dem *insider control*-System Deutschlands zurückgedrängt wurde, in den USA hingegen (deklamatorisch[107]) betont wurde.

Dies entspricht auch den tatsächlichen Befunden:[108] Im US-amerikanischen Wertpapierrecht findet sich, insbesondere in Gerichtsentscheidungen, die sich mit der Reichweite der Einblicks-Generalnorm beschäftigen (also Wertungsfragen betreffen), eine Stärkung des Prinzips der *full disclosure*, die so in Deutschland keine Entsprechung hat.

2. Man wird in dieser Zurückdrängung, bei allen gebotenen Vorbehalten, aber auch ein durch die institutionenökonomische Theorie durchaus begründbares (normatives) Wertungsleitprinzip für die Auslegung bestehender Rechnungslegungsnormen sehen können:[109]

Die Stärken des *insider control*-Systems bei *gegebenen* (komplementären) Subsystemen (Finanzmarktverfassung, Marktordnung und Unternehmensverfassung) sind abhängig von der Ausgestaltung der Publizitätsvorschriften. So würde etwa eine umfassend verstandene, gerichtlich sanktionierte *ad hoc*-Publizität das Stabilitätsziel im Sinne einer *insider control* in Krisensituationen der Gesellschaft verfehlen.

4 Rechnungslegungsordnungen und Publizitätsvorschriften

4.1 Skizze des Systems der geltenden Rechnungslegungsordnung

a) Die Rechnungslegungsordnung läßt sich als ein System *S* im Sinne des Komplementaritätsparadigmas darstellen, das aus denjenigen Sub-Systemen (*x*, *y*, und *z*) gebildet wird, die für eine systematische Darstellung der „Regelungsprobleme“ und „Ordnungsstrukturen“[110] von Be-

---

106 Vgl. zur politischen Ökonomie der Rechnungslegung insbes. *Ordelheide* (1998), S. 3–10.

107 Deklamatorisch insoweit, als eine ökonomische Gesamtwürdigung der US-Rechtsprechung hinsichtlich eines im Sinne der Informationsadressaten qualitativ besseren Einblicks in die wirtschaftliche Lage durch die Stärkung des Prinzips der full disclosure, soweit ersichtlich, noch aussteht.

108 Vgl. zu Nachweisen *Wüstemann* (1999), S. 70–90 und S. 118–121.

109 Vgl. zur Berücksichtigung ökonomischer Erkenntnisse in der Rechtsfindung insbes. *Kirchner/Koch* (1989); *Kirchner* (1992); *Kirchner* (1997a), S. 21 ff.; *Kirchner* (1997b), insbes. S. 272–276.

110 *Kübler* (1994), Untertitel (beide Zitate).

deutung sind und, der Theorie folgend, in einem nicht-additiven Zusammenhang stehen; die Rechnungslegungsordnung gilt dann als *konsistent*, wenn die einzelnen Sub-Systeme und die sie konkretisierenden Normengefüge „correspond in functional terms“.[111] Diese Qualität ist freilich im Sinne eines Leitbildes zu sehen, da Beweisführungen lokaler Maxima im strengeren mathematischen Sinne für die jeweiligen Ausprägungen hier nicht anwendbar sind.

b) In Erweiterung der Darstellung des Finanzsystems von *R. H. Schmidt*[112] wird man die Rechnungslegungsordnung von den Sub-Systemen *corporate governance, financial sector, financial patterns,*[113] *corporate strategy*[114] und *corporate accounting and disclosure* determiniert sehen können. Sie stehen in einem wechselseitigen Verhältnis (komplementär) zueinander.

c) Den Kern der Rechnungslegungsnormen des Sub-Systems *corporate accounting and disclosure* bilden die Informations-GoB (Gewinnerläuterungs- und Liquiditätserläuterungsprinzipien) sowie die Gewinnermittlungs-GoB, die ergänzt werden um alle diejenigen Normen, die ebenfalls Informations- und Zahlungserwirkungsmöglichkeiten darstellen, etwa aufgrund der Marktverfassung (bspw. *ad hoc*-Publizität) und (üblicher) einzelvertraglicher Regelungen[115]. Sie umfassen auch Durchsetzungs- und Kontrollmechanismen, die von amtlichen Stellen ausgehen (etwa vom Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel). Eine ökonomische Würdigung des Normengefüges muß z. B. hinsichtlich der für das Problem der *corporate control* i. o. S.[116] zentralen Informationsasymmetrien auch die Informationsmöglichkeiten von *stakeholders*, etwa nach § 18 KWG – der für eine Kreditgewährung von „insgesamt mehr als einhunderttausend Deutsche Mark“ fordert, „die wirtschaftlichen Verhältnisse, insbesondere durch Vorlage der Jahresabschlüsse offenlegen zu lassen“ (Satz 1) –, sowie deren teleologische Auslegung einschließen.

d) Es ist hinsichtlich der Komplementarität der einzelnen Subsysteme der Rechnungslegungsordnung insoweit konsequent, wenn Vordenker eines grundsätzlichen institutionellen Wandels der deutschen Rechnungslegung dies in ihrer Regelungsgesamtheit unternehmen: So umschließt etwa die Position *Küblers* Wandlungen in allen relevanten Regulierungsbereichen wie der Unternehmensverfassung (Haftungskapital), der Marktverfassung, der Rechnungslegungsordnung sowie der Offenlegungskultur.[117]

---

111 *R. H. Schmidt* (1999), S. 12.

112 Vgl. *R. H. Schmidt* (1999), S. 10.

113 Vgl. zu den Begriffen insbes. *R. H. Schmidt* (1999), S. 11 f.

114 Vgl. zum Begriff insbes. Diskussion bei *Maßmann/R. H. Schmidt* (1998), S. 4–9 m. w. N.

115 Vgl. bspw. oben, Abschnitt 2.4 (S. 11).

116 Vgl. oben, Abschnitt 3.2.3 (S. 16).

117 Vgl. *Kübler* (1989); *Kübler* (1995a); *Kübler* (1995b). Vgl. zur Effizienz und zur Prognose von nicht-komplementaritätsorientierten Veränderungen *R. H. Schmidt* (1999), S. 26.

4.2 Funktionsgerechte Interpretation von Publizitätsvorschriften

a) Das Informationsinteresse der Rechnungslegungsadressaten gilt ihrem individuellen Zielstrom;[118] Informationsinhalte sind nur dann entscheidungserheblich, wenn sie subjektive Wahrscheinlichkeitsurteile über den individuellen Zielstrombeitrag verändern (oder bestätigen). Ansprüche auf die Vermittlung von Informationsinhalten setzen aber auch Wertungen (impliziter oder expliziter Natur) voraus und beschneiden somit die Informationsinteressen; es wäre indes naiv zu glauben, daß es eine *full disclosure* im nicht-deklamatorischen Sinne dann gibt, wenn man das (umfassende) Informationsinteresse der Informationsadressaten im ökonomischen Sinne zugrundelegt.

b) Eine funktionale Interpretation bestehender Rechnungslegungsnormen orientiert sich sinnvollerweise an den ökonomischen Interessen: So bestimmt § 285 Nr. 4 HGB eine „Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen"; im Sinne des Zielstromkalküls müßten diese Tätigkeitsbereiche nach dem Kriterium der Wiederkehrvermutung der einzelnen Zielstrombeiträge aufgegliedert werden. Sieht man von immateriellen Zielstrombeiträgen ab, ist für die Einschätzung seiner Länge, Breite und Unsicherheit etwa an eine Abgrenzung der Tätigkeitsbereiche nach Risikoklassen zu denken.[119]

c) „Außerordentliche Erträge" und „außerordentliche Aufwendungen" i. S. d. §§ 275, 277 Abs. 4 HGB sind breit zu verstehen; ihre teleologische Auslegung müßte insbesondere ausgehen von der Nachhaltigkeit der einzelnen Erfolgskomponenten, die etwa Urteile hinsichtlich der „Trägheit der Umweltfaktoren"[120] und der hiervon abhängenden Erlöserwartungen erfordern und somit die Repräsentativität der Komponenten des aufgeschlüsselten Letzjahrsgewinns „für den Durchschnitt der künftigen Geschäftsjahre" aufzeigen.[121]

---

118 Vgl. oben, Abschnitt 2.1 (S. 4).

119 Vgl. zu Einzelheiten insbes *Flury* (1998), insbes S. 116–124 mit Literaturdiskussion.

120 Vgl. *Ballwieser* (1990), S. 78.

121 *Moxter* (1997), S. 355; vgl. *Wüstemann* (1999), S. 160–162; *Flury* (1998), insbes. S. 157 ff. mit Literaturdiskussion.

5 Zusammenfassende Thesen

1. Das Leitbild institutionenökonomischer Theoriebildung erweitert den entscheidungsbezogenen *methodologischen Individualismus* der neoklassischen Mikrotheorie (mit seinen zentralen Annahmen Nutzenmaximierung, Marginalprinzip, pareto-effiziente Gleichgewichte, knappe Ressourcen, Wettbewerb) um die Erkenntnis, daß die Institutionen nicht nur restringierende „Daten", sondern vielmehr selbst kontraktierungsfähige Ressourcen sind. Hieraus folgt (auch), daß die Gesamtheit institutioneller Ausgestaltungen entscheidend das Verhalten der Individuen beim Vertragsschluß *ex ante* und *ex post* beeinflußt. Die Institutionenökonomik bietet damit einen – idealen – Rahmen für eine länderübergreifende Analyse von Rechnungslegungsordnungen.

2. Publizitätsvorschriften dienen den Informationsadressaten dazu, sich individuelle Erwartungen über die ihnen aus dem Unternehmen zufließenden Zielstrombeiträge zu bilden; der Zielstrom selbst kann durch vier Eigenschaften charakterisiert werden: Zusammensetzung (etwa materielle bzw. immaterielle Vorteile), Größe, zeitliche Struktur und Unsicherheitsgrad. Die (typisierte) Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens leitet sich sinnvollerweise aus dem Zielstromkalkül ab. Eine Reduktion der Vermögenslage etwa auf das Verhältnis von bilanziertem Vermögen und bilanzierten Schulden verkürzt das Informationsinteresse in einer unzulässigen Weise, ebenso wie etwa eine Reduktion des Informationswertes des Jahresabschlusses auf die einwertige Gewinngröße.

3. Sieht man in institutionenökonomischer Betrachtungsweise ein Wesensmerkmal institutioneller *arrangements* in der Gestaltung von (Leistungs-)Austauschen, so können die Eigenschaften dieser *arrangements* für den Objektbereich der Rechnungslegung unterschieden werden in solche Attribute, die der Objektivierung einzelner Leistungsströme dienen und solche, die ihrer Entscheidungsverbundenheit dienen. Träger dieser Attribute sind formale und informelle Regeln – wie etwa gesetzliche Bestimmungen, einzelvertragliche Regelungen, Unternehmensverfassungen und Marktverfassungen – die den Beteiligten eine Erhöhung ihres (Gesamt-)Zielstroms versprechen. Diese Regeln sind häufig – wie im Beispiel der Ausschüttungsrestriktionen bei Kapitalgesellschaften in den USA und in Deutschland – substituierbar; nur ein Vergleich, der diese Gesamtheit der *arrangements* einbezieht, ermöglicht ökonomisch sinnvolle Würdigungen.

4. Die Wechselwirkungen von Publizitätsvorschriften, Unternehmensverfassung und Kapitalmarkt könnten etwa aufgezeigt anhand der Sanktionsbewehrung und Normdurchsetzung für Offenlegungspflichten im US-amerikanischen und deutschen Rechnungslegungsrecht gezeigt werden: Anders als in Deutschland gibt es in den USA mit der *Securities and Exchange Commission* eine mächtige Durchsetzungsinstanz für Offenlegungsnormen; ebenso stellt in den USA die Möglichkeit für einzelne Aktionäre, durch *class action suits* erhebliche Schadenersatzsummen einzuklagen, ein wichtiges Instrument einer materiellen Sanktionsbewehrung des Jahresabschlusses dar.

5. Es erscheint sinnvoll und zweckmäßig, die Rechnungslegungsordnung als ein durch Komplementaritäten gekennzeichnetes System anzunehmen; gilt dies, dann kann man zwischen

mehr oder weniger konsistenten Rechnungslegungsordnungen unterscheiden. Eine Rechnungslegungsordnung wie die deutsche, die durch weitgehende *insider control* gekennzeichnet ist, würde dementsprechend eine Zurückdrängung des (deklamatorischen) Grundsatzes der *full disclosure* als funktionsgerecht erscheinen lassen; in der Tat ist diese Tendenz für Deutschland zumindest empirisch feststellbar, ebenso wie die gegenläufige Ausgestaltung der Rechnungslegungsordnung der USA. Der Theorie folgend könnte man in diesen Tendenzen auch (normativ) Wertungsleitprinzipien für die Auslegung der bestehenden Rechnungslegungsordnung sehen.

6. Zentrale Regelungsziele wie Individualschutz, Vertrauensschutz und Allokationseffizienz werden auf Dauer nur durch konkretisierte und objektivierte Informationsinhalte gewährleistet. Eine funktionale Auslegung der bestehenden Einzelvorschriften orientiert sich in wirtschaftlicher Betrachtungsweise am ökonomischen Zweck: Dies impliziert etwa, daß sich die „Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen“ (§ 285 Nr. 4 HGB) insbesondere auch an Risikoklassen im Sinne einer Wiederkehrvermutung der Erfolgsanteile orientiert und daß (erläuterungspflichtige) „außerordentliche Erträge“ und „außerordentliche Aufwendungen“ (§ 277 Abs. 4 HGB) breiter als bisher verstanden und dementsprechend auch ausführlicher im Anhang erläutert werden. Die Bedeutung der Einblicks-Generalnorm (§ 264 Abs. 2 HGB) ist insoweit subsidiär: Je extensiver die Einzelnormen teleologisch ausgelegt werden, umso weniger verbleibt für ihre Anwendung (in den gegebenen Wertungsgrenzen) Raum.

Verzeichnis der zitierten Schriften

Aghion, P./Dewatripont, M./Rey P. (1994), Renegotiation design with unverifiable information, in: Econometrica, Vol. 62, S. 257–282.

Alt, James/Shepsle, Kenneth A. (1998), Rules, restrictions, constraints: structure and process in the New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 154, S. 735–743.

d'Arcy, Anne (1998), The degree of determination of national accounting systems. An empirical investigation. Working paper series: Finance and Accounting No. 20. Johann Wolfgang Goethe-Universität. Frankfurt am Main.

Arden, Mary (1997), True and fair view: a European perspective, in: European Accounting Review, Vol. 6, S. 675–679.

Aristoteles (1995), The complete works, hrsg. von *Jonathan Barnes*, Princeton: Princeton University Press.

Arrow, K. J. (1994), Methodologial individualism and social knowledge, in: American Economic Review, Vol. 84, pp, S. 1–9.

Arrow, K. J./ Debreu, G. (1954), Existence of an equilibrium for a competitive economy, in: Econometrica, Vol. 22, S. 265–290.

Arrow, Kenneth J./Hahn, F. H. (1971), General Competitive Analysis. San Francisco u. a., California: Holden-Day, Inc.

Baetge, Jörg (1970), Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges.

Baetge, Jörg/Ballwieser, Wolfgang (1978), Probleme einer rationalen Bilanzpolitik, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 30. Jg., S. 511–530.

Baetge, Jörg/Dörner, Dietrich/Kleekämper, Heinz/Wollmert, Peter (Hrsg.) (1997), Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS). Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts.

Ballwieser, Wolfgang (1990), Unternehmensbewertung und Komplexitätsreduktion, 3. Aufl.

Ballwieser, Wolfgang (1996a), Ein Überblick über Ansätze zur ökonomischen Analyse des Bilanzrechts, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 48. Jg., S. 503–527.

Ballwieser, Wolfgang (1996b), Zum Nutzen handelsrechtlicher Rechnungslegung, in: Festschrift Clemm, hrsg. von *Wolfgang Ballwieser u. a.*, S. 1–25

Ballwieser, Wolfgang (1997), Chancen und Gefahren einer Übernahme amerikanischer Rechnungslegung, in: Festschrift Beisse, hrsg. von *Wolfgang Dieter Budde u. a.*, S. 25–43

Ballwieser, Wolfgang (Hrsg.) (1998), US-amerikanische Rechnungslegung, 3. Aufl.

Ballwieser, Wolfgang/Kuhner, Christoph (1994), Rechnungslegungsvorschriften und wirtschaftliche Stabilität.

Behrens, P. (1986), Die ökonomischen Grundlagen des Rechts – Politische Ökonomie als rationale Jursiprudenz.

Beine, Frank (1995), Scheinkonflikte mit dem True and Fair View, in: Die Wirtschaftsprüfung, 48. Jg., S. 467–475.

Beisse, Heinrich (1985), Von der Aufgabe des Großen Senats, in: Festschrift v. Wallis, hrsg. von *Franz Klein u. a.*, S. 45–59.

Beisse, Heinrich (1994), Zum neuen Bild des Bilanzrechtssystems, in: Festschrift Moxter, hrsg. von *Wolfgang Ballwieser u.a.*, S. 3–31.

Beisse, Heinrich (1990), Rechtsfragen der Gewinnung von GoB, in: BFuP, 42. Jg., S. 499–514.

Beisse, Heinrich (1993), Gläubigerschutz – Grundprinzip des deutschen Bilanzrechts, in: Festschrift Beusch, hrsg. von *Heinrich Beisse u. a.*, S. 77–97.

Berglöf, Erik (1997), A note on the typology of financial systems, in: Comparative corporate governance. Essays and materials, hrsg. von *Klaus J. Hopt u. a.*, S. 151–164.

Berndt, Thomas (1998), Grundsätze ordnungsmäßiger passiver Rechnungsabgrenzung.

Böcking, Hans-Joachim (1988), Bilanzrechtstheorie und Verzinslichkeit.

Böcking, Hans-Joachim (1994), Verbindlichkeitsbilanzierung. Wirtschaftliche versus formalrechtliche Betrachtungsweise.

Böhm-Bawerk, E. (1881), Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre.

Breidert, Ulrike (1994), Grundsätze ordnungsmäßiger Abschreibungen auf abnutzbare Anlagegegenstände.

Brennan, Geoffrey/Buchanan, James M. (1993), Die Begründung von Regeln.

Canaris, Claus-Wilhelm (1983), Systemdenken und Systembegriff in der Jurisprudenz, 2. Aufl.

Ciric, Dejan (1995), Grundsätze ordnungsmäßiger Wertaufhellung.

Coing, Helumt (1993), Grundzüge der Rechtsphilosophie, 5. Aufl.

David, Paul A. (1985), Clio and the economics of qwerty, in: American Economic Review, Vol. 75, S. 332 ff.

Debreu, G. (1966), Théorie de la valeur. Analyse axiomatique de l'équilibre économique. Paris: Dunod [1959].

Easterbrook, Frank/Fischel, Daniel (1991), The Economic Structure of Law, Cambridge, Ma.: Harvard University Press.

Ekkenga, Jens (1997), Gibt es „wirtschaftliches Eigentum" im Handelsbilanzrecht?, in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, 26. Jg., S. 262–270.

Engisch, Karl (1935), Die Einheit der Rechtsordnung.

Engisch, Karl (1997), Einführung in das juristische Denken, 9. Aufl.

Esser, Josef (1964), Grundsatz und Norm in der richterlichen Fortbildung des Privatrechts, 2. Aufl.

Euler, Roland (1996), Das System der Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung.

Ewert, Ralf (1986), Rechnungslegung, Gläubigerschutz und Agency-Probleme.

Ewert, Ralf (1990), Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information.

Fikentscher, Wolfgang (1976), Methoden des Rechts in vergleichender Darstellung. Band III: Mitteleuropäischer Rechtskreis.

Financial Accounting Standards Board (1978), Statement of Financial Accounting Concepts No. 1 („Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises"), in: FASB Original Pronouncements, Bd. II.

Financial Accounting Standards Board (1980), Statement of Financial Accounting Concepts No. 2 („Qualitative Characteristics of Accounting Information“), in: FASB Original Pronouncements, Bd. II.

Fisher, Irving (1965), The theory of interest [as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it]. New York: August M. Kelley [1930].

Flury, Cornelia (1998), Gewinnerläuterungsprinzipien. Dissertation, Frankfurt am Main.

Franks, Julian/Mayer, Colin (1994), Corporate control: A comparison of insider and outsider systems. Working paper, London Business School.

Franks, Julian/Mayer, Colin (1995), Ownership and control, in: Trends in business organisation: Do participation and co-operation increase competitiveness?, hrsg. von *H. Siebert*, S. 171–195.

Franks, Julian/Mayer, Colin (1998), Bank control, takeovers, and corporate governance, in: Comparative corporate governance—The state of the art and emerging research, hrsg. von *Klaus J. Hopt u. a.*, Oxford: Claredon Press, S. 639–658.

Friedemann, Bärbel (1996), Umweltschutzrückstellungen im Bilanzrecht.

Grimm, Jakob/Grimm, Wilhelm (1893), Deutsches Wörterbuch. Achter Band. R–Schiefe, bearb. von *M. Heyne*.

Groh, Manfred (1989), Vor der dynamischen Wende im Bilanzsteuerrecht?, in: Betriebs-Berater, 44. Jg., S. 1586–1588.

Gümbel, Rudolf (1987), Der Teilwert: Legaldefinition und Zurechnungsalgorithmus, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 39. Jg., S. 131–145.

Gümbel, Rudolf (1996), Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie. Betriebswirtschaftslehre für Querdenker.

Hackethal, Andreas R./Tyrell, Marcel (1998), Complementarity and financial systems – A Theoretical approach, Working paper series: Finance and accounting No. 11, University of Frankfurt.

Hayek, Friedrich A. von (1994), Rechtsordnung und Handelnsordnung, in: Zur Einheit der Rechts- und Staatswissenschaften, hrsg. von *E. Streißler*, Freiburger Rechts- und Staatswissenschaftliche Abhandlungen, Bd. 27 (1967), S. 195–230, wiederabgerduckt in: Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, 2. Aufl., S. 161–198.

Heddäus, Birgit (1997), Handelsrechtliche Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung für Drohverlustrückstellungen.

Hohmann, Karl/Kirchner, Christian (1995), Ordnungsethik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. 14. Band, S. 189–211.

Holmstrom, Bengt R. (1979), Moral hazard and observability, in: Bell Journal of Economics, Vol. 10, S. 74–91.

Holmstrom, Bengt R./Tirole, Jean (1989), The theory of the firm, in: Handbook of Industrial Organization. Volume 1 and 2, hrsg. von *Richard Schmalensee u. a.*, Amsterdam u. a.: North Holland, S. 61–133.

Hommel, Michael (1991), Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung von Dauerschuldverhältnissen.

Hommel, Michael (1997), Internationale Bilanzrechtskonzeptionen und immaterielle Vermögensgegenstände, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung., 49. Jg., S. 345–369.

Hommel, Michael (1998), Bilanzierung immaterieller Anlagewerte.

Hopt, Klaus J. (1997), The German two-tier board (Aufsichtsrat): A German view on corporate governance, in: Comparative corporate governance. Essays and materials, hrsg. von *Klaus J. Hopt u. a.*

Jäger, Rainer (1996), Grundsätze ordnungsmäßiger Aufwandsperiodisierung.

Katterle, Siegfried: Methodologischer Individualismus and Beyond, in: Das Menschenbild in der ökonomischen Theorie, hrsg. von *B. Biervert u. a.*, Frankfurt am Main 1991, S. 132–152.

Katz, Avery Wiener (1998), Contract formation and interpretation, in: The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, edited by *Peter Newman*, London: Macmillan Reference Limited, S. 425–432.

Kirchgässner, Gebhard (1993), Hält sich der Homo oeconomicus an Regeln? Einige Bemerkungen zur Rolle von Normen und Regeln im Rahmen der Konzeption des ökonomischen Verhaltensmodells. In: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 12. Bd., 181–197.

Kirchner, Christian (1992), The Difficult Reception of Law and Economics in Germany, in: International Review of Law and Economics, Vol. 11, S. 277–292.

Kirchner, Christian (1997a), Ökonomische Theorie des Rechts.

Kirchner, Christian (1997b), Bilanzrecht und Institutionenökonomik: Interdisziplinäre Überlegungen, in: Festschrift Beisse, hrsg. von *Wolfgang Ballwieser u. a.*, S. 267–283.

Kirchner, Christian/Koch, Stefan (1989), Norminterpretation und ökonomische Analyse des Rechts, in: Analyse und Kritik, 11. Jg., S. 111–133.

Knight, Jack (1998), The bases of cooperation: Social norms and the rule of law, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 154, S. 754–763.

Koch, Helmut (1975), Die Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft vom Handeln. Die handlungstheoretische Konzeption der mikroökonomischen Analyse.

Kronner, Markus (1995), GoB für immaterielle Anlagewerte und Tauschgüter.

Kübler, Friedrich (1989), Aktie, Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarkt.

Kübler, Friedrich (1994), Gesellschaftsrecht, 4. Aufl.

Kübler, Friedrich (1995a), Institutioneller Gläubigerschutz oder Kapitalmarkttransparenz? Rechtsvergleichende Überlegungen zu den „stillen Reserven“, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, 159. Jg., S. 550–566.

Kübler, Friedrich (1995b), Vorsichtsprinzip versus Kapitalmarktinformation. Bilanzprobleme aus der Perspektive der Gesellschaftsrechtsvergleichung, in: Festschrift Budde, hrsg. von *Gerhart Förschle u. a.*, S. 361–375.

Larenz, Karl (1987), Lehrbuch des Schuldrechts. Bd. I, 14. Aufl.

Larenz, Karl (1991), Methodenlehre der Rechtswissenschaft, 6. Aufl.

Laux, Helmut (1995), Erfolgssteuerung und Organisation 1.

Laux, Helmut (1998), Entscheidungstheorie, 4. Aufl.

Leffson, Ulrich (1964), Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung.

Leffson, Ulrich (1987), Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 7. Aufl.

Leuz, Christian/Deller, Dominic/Stubenrath, Michael (1998), An International Comparison of Accounting-Based Payout Restrictions in the United States, United Kingdom and Germany, in: Accounting and Business Research, Vol. 28, S. 111–129.

Leuz, Christian (1996), Rechnungslegung und Kreditfinanzierung,

Mellwig, Winfried (1983), Bilanzrechtsprechung und Betriebswirtschaftslehre, in: Betriebs-Berater, 38. Jg., S. 1613–1620.

Mellwig, Winfried (1994), Für ein bilanzzweckadäquates Teilwertverständnis, in: Festschrift Moxter, hrsg. von *Wolfgang Ballwieser u. a.*, S. 1069–1088.

Merkt, Hanno (1991), US-amerikanisches Gesellschaftsrecht

Milgrom, Paul/Roberts, John (1992), Economics, organization and management. Englewood Cliffs, Prentice Hall.

Milgrom Paul/Roberts, John (1995), Complementarities and fit. Strategy, structure, and organizational change in manufacturing, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, S. 179–208.

Mises, Ludwig v. (1949), Human action: Treatise on Economics. London.

Möschel, Wernhard (1994), The Evolution of Norms: An Anthropological View. Comment, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 150, S. 88–92.

Moxter, Adolf (1962), Bilanzierung und unsichere Erwartungen, in: ZfhF, 14. Jg., S. 607–632.

Moxter, Adolf (1966), Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 18. Jg.S. 28–59.

Moxter, Adolf (1982), Betriebswirtschaftliche Gewinnermittlung.

Moxter, Adolf (1991), Funktionales Teilwertverständnis, in: Festschrift Loitlsberger, hrsg. von *Dieter Rückle u.a.*, S. 473–481.

Moxter, Adolf (1993), Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung – ein handelsrechtliches Faktum, von der Steuerrechtsprechung festgestellt, in: 75 Jahre Rechsfinanzhof – Bundesfinanzhof. Festschrift, hrsg. vom Präsidenten des Bundesfinanzhofes, S. 533–544.

Moxter, Adolf (1994), Zur Klärung der Teilwertkonzeption, in: Festschrift Klein, hsrg. von *Paul Kirchhof u. a.*, S. 827–839.

Moxter, Adolf (1996), Zur Prüfung des „true and fair view“, in: Festschrift Ludewig, hrsg. von *Jörg Baetge u. a.*, S. 671–682.

Moxter, Adolf (1997), Grundwertungen in Bilanzrechtsordnungen – ein Vergleich von überkommenem deutschen Bilanzrecht und Jahresabschlußrichtlinie, in: Festschrift Beisse, hrsg. von *Wolfgang Dieter Budde u. a.*, S. 347–361.

Moxter, Adolf (1997a), Zum Verhältnis von Handelsbilanz und Steuerbilanz, in: Betriebs-Berater, 52. Jg., S. 195–199

Moxter, Adolf (1998), Zur bilanzrechtlichen Behandlung von Mietereinbauten nach der neueren höchstrichterlichen Rechtsprechung, in: Betriebs-Berater, 53. Jg., S. 259–263.

Moxter, Adolf (1999), Bilanzrechtsprechung, 5. Aufl.

Naumann, Thomas K. (1995), Bewertungseinheiten im Gewinnermittlungsrecht der Banken.

North, Douglass C. (1984), Transactions costs, institutions, and economic history, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 140, S. 7–17.

North, Douglass C. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press.

Ordelheide, Dieter (1988a), Kaufmännischer Periodengewinn als ökonomischer Gewinn, in: Festschrift Busse von Colbe, hrsg. von *Michel Domsch*, S. 275–302.

Ordelheide, Dieter (1988b), Zu einer Theorie der neoinstitutionalistischen Rechnungslegung, in: Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte, hrsg. von *Dietrich Budäus u. a.*, S. 269–295.

Ordelheide, Dieter (1988c), Kapital und Gewinn. Kaufmännische Konvention als kapitaltheoretische Konzeption?, in: Zeitaspekte in betriebswirtschaftlicher Theorie und Praxis, hrsg. von *Herbert Hax u. a.*, S. 21–41.

Ordelheide, Dieter (1993), True and fair view. A European and a German Perspective, in: European Accounting Review, Vol. 1, S. 81–90.

Ordelheide, Dieter (1993a), Externes Rechnungswesen, in: Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von *Michael Bitz u. a.*, S. 219–314.

Ordelheide, Dieter u. a. (Hrsg.) (1995), Transnational Accounting.

Ordelheide, Dieter (1997), Regulierung der Rechnungslegung – Ökonomische 'Zwänge' und kulturelle Unterschiede, in: Interkulturelles Management. Theoretische Fundierung und funktionsbereichsspezifische Konzepte, hrsg. von *Johann Engelhard*, S. 235–259.

Ordelheide, Dieter (1998), Zur Politischen Ökonomie der Rechnungslegung, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung-Sonderheft 40/1998, S. 1–16.

Ordelheide, Dieter (1999), Wertpotential und Objektivierung der IAS im Vergleich zu den Bilanzierungsvorschriften des dHGB und des öHGB und ihre Konsequenzen für die externe und interne Unternehmenssteuerung, in: Festschrift Seicht (im Erscheinen).

Pellens, Bernhard (1997), Internationale Rechnungslegung (unter Mitarbeit von *Andreas Bonse, Rolf Uwe Fülbier* und *Silke Sürken*).

Prigge, Stefan (1998), A survey of corporate governance, in: Comparative corporate governance—The state of the art and emerging research, hrsg. von *Klaus J. Hopt u. a.*, Oxford: Claredon Press, S. 943–1044.

Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik (1996), Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung.

Rieger, Wilhelm (1959), Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 2. Aufl.

Robbins, Lionel (1962), An essay on the nature and significance of economic science. London: Macmillian [1932].

Roe, Mark J. (1997), Path dependence, political options, and governance systems, in: Comparative corporate governance, hrsg. von *Klaus J. Hopt u. a.*, S. 165–184.

Schanze, Erich (1982), Rechtsnorm und ökonomisches Kalkül, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 138. Jg., S. 297–312.

Schmidt, Heinrich (1991), Philosophisches Wörterbuch, bearb. von *Georgi Schischkoff*, 22. Aufl.

Schmidt, Reinhard H. (1997), Corporate governance: The role of other constituencies. Working paper series: finance and accounting no. 3, University of Frankfurt. (=Corporate governance: The role of other constituencies, in: Corporate governance: Cross border experience, hrsg. von *Alice Pezard u. a.*, Paris 1997, S. 61–74).

Schmidt, Reinhard H. (1999), Differences between financial systems in European countries: consequences for EMU. Working paper series: Finance and accounting No. 35, University of Frankfurt.

Schmidt, Reinhard H./Spindler, Gerald (1997), Shareholder Value zwischen Ökonomie und Recht, in: Freundesgabe Kübler, hrsg. von *H.-D. Assmann u. a.*, S. 515–555.

Schmidt, Reinhard H./Spindler, Gerald (1999), Path dependence, corporate governance and complementarity—A comment on Bebschuk and Roe. Working paper series: Finance and Accounting No. 27, University of Frankfurt.

Schmidt, Reinhard H./Terberger, Eva (1996), Grundzüge der Investition und Finanzierungstheorie. 3. Aufl.

Schmidt, Reinhard H./Tyrell, Marcel (1997), Financial systems, corporate finance and corporate governance, in: European Financial Management, Vol. 3, S. 333–361.

Schneider, Dieter (1987), Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 3. Aufl.

Schneider, Dieter (1997), Betriebswirtschaftslehre. Band 3: Theorie der Unternehmung.

Schumpeter, Joseph A. (1908), Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie.

Shavell, Steven (1998), Contracts, in: The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, edited by *Peter Newman*, London: Macmillan Reference Limited, S. 436–445

Simon, Henry C. (1938), Personal income taxation. The definition of income as a problem of fiscal policy. Chicago u. a.

Sussman, Oren (1998), Language and contract, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 154 (1998), S. 384–405.

Stüdemann, Klaus (1993), Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 3. Aufl.

Topkis, D. (1998), Supermodularity and complementarity. Princeton: Princeton University Press.

Williamson, Oliver E. (1987), The Economic Institutions of Capitalism, New York: The Free Press, [1985].

Wüstemann, Jens (1995), Funktionale Interpretation des Imparitätsprinzips, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 47. Jg., S. 1029–1043.

Wüstemann, Jens (1996), US-GAAP: Modell für das deutsche Bilanzrecht?, in: Die Wirtschaftsprüfung, 49. Jg., S. 421–431.

Wüstemann, Jens (1999), Generally Accepted Accounting Principles. Zur Bedeutung und Systembildung der Rechnungslegungsregeln der USA.