

Bevor wir uns ausführlich mit den ökonomischen Methoden zur Bewertung von Rechtsnormen sowie wirtschaftspolitischen Maßnahmen beschäftigen können, müssen wir uns den Referenzmaßstab anschauen, mit dem wir beurteilen, ob eine Veränderung (Reform) einen besseren oder schlechteren sozialen Zustand hervorruft. Vor diesem Hintergrund ergeben sich eine Reihe von Fragestellungen, die wir im Laufe dieses Kapitels beantworten werden: Womit beschäftigt sich die Ökonomie? Und was ist demzufolge unter der ökonomischen Analyse (des Rechts) zu verstehen? Was wollen wir durch eine ökonomische Beratung zu rechtspolitischen Fragestellungen erreichen? Wie bewerten wir verschiedene soziale Zustände aus ökonomischer Sicht? Wie sollten wir in unserer Analyse vorgehen, um zu sinnvollen Schlussfolgerungen hinsichtlich der Neugestaltung oder Reformierung der Rechtsnorm oder Wirtschaftspolitik zu gelangen?

Am Ende dieses Kapitels werden wir gelernt haben:

- was man unter Ökonomie und ökonomischer Analyse des Rechts versteht,
- welche Prinzipien der ökonomischen Analyse dabei zugrunde liegen,
- was Effizienz bedeutet, und wie diese mit anderen wirtschaftspolitischen Zielvorstellungen zu vereinbaren ist,
- welche Kriterien es zur Bewertung von Effizienz gibt und wie diese zu beurteilen sind und
- wie die ökonomische Analyse des Rechts üblicherweise vorgeht.

2.1 Theoretische Grundlagen

Die theoretischen Grundlagen der ökonomischen Methodenlehre im engeren und der ökonomischen Analyse des Rechts im weiteren Sinne bauen letztlich auf wenigen Prinzipien auf, die etwas darüber aussagen, wie wir die Welt sehen. Mit anderen Worten: Sie sagen

etwas über die Werturteile, insbesondere im Hinblick auf die Position und Rolle des Einzelnen in der Gesellschaft aus. Vor diesem Hintergrund möchten wir uns zunächst mit diesen zentralen Prinzipien beschäftigen und zudem beantworten, was wir unter Ökonomik und ökonomischer Analyse (des Rechts) verstehen. Hierauf aufbauend werden wir uns im Anschluss anschauen, welche Konsequenzen sich für die Bewertung von Rechtsnormen und wirtschaftspolitischen Maßnahmen ergeben.¹

2.1.1 Prinzipien der ökonomischen Analyse (des Rechts)

Was versteht man also unter der ökonomischen Analyse des Rechts? Betrachten wir die Wörter im Einzelnen, so müssen wir zunächst klären, was unter Ökonomie, Analyse und Recht zu verstehen ist. Die Ökonomie beschäftigt sich letztlich mit knappen Ressourcen oder Gütern und deren Verwendung. Ziel der Ökonomie ist es, die Ressourcen so einzusetzen, dass eine möglichst große Bedürfnisbefriedigung erreicht wird. Der Begriff der Bedürfnisbefriedigung bedeutet im engeren Sinne, dass wir eine möglichst hohe soziale Wohlfahrt erreichen bzw. ein möglichst hohes Wirtschaftswachstum. Im weiteren Sinne ist hierunter aber auch Glück zu verstehen. Man könnte sagen, das Ziel der Ökonomie ist das größte Glück der größten Zahl. Letztlich wollen wir, dass es unseren Gesellschaftsmitgliedern bzw. unseren Mitmenschen gut geht. Glücklich zu sein ist dabei sicherlich das größte Glück.² Unter dem Begriff der Analyse verstehen wir im weiteren Sinne die Anwendung ökonomischer Methoden. Im engeren Sinne lassen sich zwei Ansätze unterscheiden. Auf der einen Seite, die theoretische Analyse unter Anwendung meist mikroökonomischer Methoden. Mikroökonomie beschäftigt sich dabei mit den „kleinsten“ Einheiten der

¹Da wir uns in erster Linie mit den ökonomischen Methoden und deren Anwendung auf rechts- und wirtschaftspolitische Fragestellungen beschäftigen, werden wir die theoretischen (und normativen) Grundlagen relativ kurz behandeln. Eine umfassende Auseinandersetzung ist in den klassischen Lehrbüchern zur ökonomischen Analyse des Rechts (z. B. Schäfer/Ott (2012), Shavell (2004)) sowie zur Volkswirtschaftslehre (Pindyck/Rubinfeld (2005)) zu finden. Zu den ökonomischen Methoden im Recht (bzw. ökonomischen Analyse des Rechts) siehe insbesondere Weise et al. (2005) sowie Towfigh/Petersen (2010).

²In diesem Zusammenhang werden auch zwei verschiedene Arten der Herangehensweise aus ökonomischer Sicht deutlich. Üblicherweise definieren wir die Wirtschaftsmacht bzw. -stärke eines Landes über das Bruttoinlandsprodukt. Im Folgenden werden wir in diesem Zusammenhang von sozialer Wohlfahrt sprechen. Es gibt aber auch andere Herangehensweisen. So beschäftigt sich die sog. Glücksforschung mit der Frage, ob wir glücklich sind. Nicht überraschend stellt die Glücksforschung dabei fest, dass Wirtschaftsmacht (i.S.v. BIP pro Kopf) und Glücklichkeit nicht perfekt korreliert sind. So leben die glücklichsten Menschen in Dänemark, gefolgt von der Schweiz. Das größte Pro.Kopf-Einkommen wird in diesen Ländern jedoch nicht erreicht. Ferner verfügen etwa Indonesien trotz niedriger Pro-Kopf-Einkommen über einen hohen Glücksindex. So bleibt festzuhalten, dass eine gewisse Wirtschaftsstärke (und damit Geld) wichtig ist zum Glücklichkeitsein. Darüber hinaus sind aber auch andere Faktoren, wie Freizeit oder gesellschaftliche Partizipation, entscheidend. Grundlegend zur Glücksforschung siehe z.B. Ruckriegel (2012) sowie die darin zitierte Literatur.

Gesellschaft, den Individuen (bzw. Haushalten) sowie den Unternehmen. Auf der anderen Seite, die empirische Analyse, die unter Anwendung statistischer Methoden bestimmte Theorien (bzw. Hypothesen) testet. Das Ergebnis ist dabei entweder eine Verifikation (also Bestätigung) oder Falsifikation (also Verwerfung) einer Theorie. Die Theorie sagt uns dabei, wie wir die Welt sehen. Beide Ansätze zusammen bilden den methodischen Instrumentenkoffer, mit dem wir die ökonomische Analyse vorantreiben.³ Der Begriff des Rechts bezieht schließlich den Forschungsgegenstand mit ein. Unter Recht versteht man dabei sowohl formelle Institutionen (wie z. B. Gesetze) als auch informelle Institutionen (wie z. B. Normen oder Sitten). Als Forschungsgegenstand bildet das Recht den Rahmen, in dem sich unsere Gesellschaftsmitglieder bewegen und in dem sie miteinander interagieren. Die ökonomische Analyse des Rechts kann damit letztlich verstanden werden als die Anwendung ökonomischer Methoden auf rechts- sowie wirtschaftspolitische Fragestellungen.

Die ökonomische Analyse unterscheidet schließlich zwei Formen der Analyse. Erstens, die positive Analyse. Auf der einen Seite handelt es sich dabei um eine „Impact“-Analyse bzw. Folgebewertung. In diesem Zusammenhang verstehen wir unter positiver Analyse, welche Folgen bzw. Wirkungen sich aus bestimmten Rechtsnormen ergeben. Die Frage ist also, wie das Recht wirkt. Auf der anderen Seite können wir im Rahmen der positiven Analyse die Entstehungsanalyse betrachten. Hierunter verstehen wir die systematische Beschreibung und Prognose über das Zustandekommen und die Entwicklung von Recht. Zweitens und von der positiven Analyse abzugrenzen, ist die normative Analyse. Die normative Analyse beschäftigt sich mit der optimalen Ausgestaltung des Rechts hinsichtlich bestimmter wirtschafts- oder sozialpolitischer Zielvorstellungen. In diesem Zusammenhang fragen wir also danach, wie das Recht aussehen sollte, damit es die gewünschten Anreizwirkungen entfaltet und damit die gesteckten Ziele erreicht.

Um beide Aspekte adäquat abbilden und untersuchen zu können, benötigen wir einen analytischen Rahmen. Einen Kanon von Prinzipien, die unsere Überzeugungen hinsichtlich bestimmter Zielvorstellungen leiten. Ausgangspunkt bzw. zentrales Fundament der ökonomischen Analyse ist dabei der sog. normative Individualismus. Grundgedanke des normativen Individualismus ist, dass letztlich nur die Individuen selbst (am besten) wissen können, was gut für sie ist. Hintergrund dieses Ansatzes sind zwei philosophische Schulen. Auf der einen Seite, die naturrechtliche Schule nach John Locke und Jean-Jacques Rousseau. Diese betont die individuelle Freiheit des Einzelnen als Mittelpunkt. Auf der anderen Seite die utilitaristische Schule. Hier stehen die Präferenzen, d. h. die Bedürfnisse der Individuen im Vordergrund. Streben wir also die größtmögliche Bedürfnisbefriedigung an, so können die Gesellschaftsmitglieder selbst nur beurteilen, ob sie glücklich sind und was sie glücklich macht. Entsprechend sollten die Individuen die alleinige Quelle für

³Offensichtlich beschäftigen wir uns in diesem Lehrbuch mit der theoretischen Analyse. Entsprechend gestaltet sich der Aufbau des Buches in mikroökonomische (i.d.R. individuelle) und wohlfahrtsökonomische Erwägungen.

die Werte einer Gesellschaft sein. Damit einher geht eine maximal mögliche Freiheit des Einzelnen in seiner Zielverfolgung. Maximal möglich heißt in diesem Zusammenhang, dass die Freiheit des Einzelnen da aufhört, wo die Freiheit eines anderen Individuums beeinträchtigt wird. Hieraus ergibt sich für den Staat die Aufgabe des Korrektivs, der lediglich als Instanz zur Überwachung des Freiheitsprinzips fungiert. Neben dem normativen Individualismus liegt der ökonomischen Analyse aber auch ein methodologischer Individualismus zugrunde. Grundgedanke des methodologischen Individualismus ist, dass die Individuen das Ziel der Nutzenmaximierung verfolgen. Dieser Ansatz betont die Notwendigkeit, dass Individuen zwei zentrale Annahmen erfüllen. (1) sie handeln immer rational. Die Rationalitätsannahme beinhaltet zudem die Notwendigkeit vollständiger Information. Das Individuum trifft also immer eine informierte Entscheidung und wählt jene Alternative, die seinen Nutzen maximiert. (2) die Individuen sind eigennützig bzw. egoistisch motiviert. Sie handeln, weil es ihnen nützt, nicht weil sie anderen helfen wollen. D. h. nicht zwangsläufig, dass Altruismus nicht existieren kann. So kann es durchaus sein, dass die Tatsache, dass es dem Nachbarn gut geht, im Nutzenkalkül des Individuums Berücksichtigung findet. Mit anderen Worten: Auch Nächstenliebe ergibt sich aus der Nutzenmaximierung des Einzelnen. Das Menschenbild, das wir hier betrachten, bezeichnet man auch als „Homo Oeconomicus“. Es ist letztlich ein konstruiertes Bild, ein fiktives Wesen, das uns ermöglicht ökonomische Prozesse zu analysieren. Schließlich beschäftigt sich die Ökonomie mit Individuen und deren Interaktion. Indem wir den Individuen ein Korsett von Annahmen geben, lassen sich individuelle und letztlich auch kollektive Entscheidungen analysieren und ableiten. Dass wir nicht immer rein rational handeln, dürfte der flüchtige Blick in den voll besetzten Zug auf dem morgentlichen Weg zur Arbeit bereits verraten. In der Tat handeln wir oft nicht rational mit dem Kopf, sondern vielmehr emotional aus dem Bauch heraus. [Herbert Simon \(1959\)](#) begründet in diesem Zusammenhang das Konzept der sog. beschränkten Rationalität. Das Konzept der beschränkten Rationalität geht davon aus, dass Individuen grundsätzlich nicht vollständig rational handeln können, da sie über eine „beschränkte kognitive Verarbeitungskapazität“ (d. h. nicht über den notwendigen IQ) und nicht immer über vollständige Information verfügen. Schließlich kann es auch nicht sinnvoll sein, so lange Informationen zu sammeln, bis man alle Informationen für eine Entscheidung zusammen hat. So zeigt uns die Informationsökonomie bereits, welches Kalkül allen ökonomischen Überlegungen zugrunde liegt: Wir sollten so lange weitere Informationen sammeln, bis der zusätzliche Nutzen aus dieser weiteren Information den zusätzlich Kosten entspricht, die zur Beschaffung dieser letzten Information aufgewendet werden. Wir werden im Verlauf des Buchs dabei von Grenznutzen und Grenzkosten sprechen. Nach [Simon \(1959\)](#) streben Individuen also nicht nach Nutzenmaximierung, sondern nach Satisfizierung. Entsprechend definieren Individuen für sich bestimmte Anspruchsniveaus. Erreichen sie diese, so sind sie zufrieden. Beide Ansätze – der Homo Oeconomicus und das Konzept der beschränkten Rationalität – zeigen letztlich, dass der methodologische Individualismus dem Staat eine unterstützende Funktion zuordnet. Die Institutionen haben vor diesem Hintergrund die Aufgabe, die Individuen dabei zu unterstützen, ihre Ziele zu erreichen.

2.1.2 Effizienz und Folgebewertung

Welche Ziele sind aber nun für den Einzelnen und für Gesellschaft als Ganzes wünschenswert? Die Prinzipien der ökonomischen Analyse helfen uns bei der Suche nach einer Antwort zu dieser Frage weiter. Schließlich beschäftigt sich die Ökonomie allgemein damit, die knappen Ressource oder Güter so einzusetzen, dass ein möglichst hoher Grad der Bedürfnisbefriedigung erreicht wird. Mit anderen Worten: Die knappen Ressourcen sollten nicht verschwendet werden. In diesem Zusammenhang spricht man auch von Effizienz. Effizienz heißt, dass die knappen Ressourcen letztlich ihrer produktivsten Verwendungsmöglichkeit zufließen sollten. Die Zielvorstellung des Ökonomen heißt dabei Allokationseffizienz. Als Referenzmaßstab werden wir später das Modell des vollkommenen Wettbewerbs kennenlernen. Dieses Modell enthält insgesamt elf Annahmen.⁴ Sind alle Annahmen erfüllt, so sprechen wir von Allokationseffizienz. Wir verschwenden unsere Ressourcen nicht. Der Marktmechanismus sorgt dabei auf der Basis der maximal möglichen Freiheit jedes Einzelnen, dass die Ressourcen bestmöglich zur Bedürfnisbefriedigung unserer Gesellschaftsmitglieder beitragen. Ist eine der Annahmen indes verletzt, so kann das Ziel der Allokationseffizienz nicht erreicht werden. So führt etwa Marktmacht dazu, dass die Unternehmen sich auf Kosten der Verbraucher bereichern. Gleichzeitig vernichtet Marktmacht soziale Wohlfahrt. Schließlich wird nicht jeder Konsument, der bereit gewesen wäre einen kostendeckenden Preis zu zahlen, das Produkt zum Monopolpreis konsumieren. Jede der elf Annahmen kann letztlich bei Nichterfüllung ein eigenes Marktversagensproblem hervorrufen. Liegt Marktversagen vor, so wird das Ziel der Allokationseffizienz nicht erreicht. D. h. Marktversagen legitimiert Staatsingriff. Im Sinne des normativen und methodologischen Individualismus kommt dem Staat die Aufgabe des korrigierenden Überwachers zu. Nur wenn der Marktmechanismus unser gewünschtes Ziel nicht erreicht, soll der Staat, z. B. durch Formulierung einer Rechtsnorm oder Veranlassung einer wirtschaftspolitischen Maßnahme, unterstützen und damit die Institutionen schaffen, durch die die Gesellschaftsmitglieder ihr Ziel der Bedürfnisbefriedigung erreichen können.

Offensichtlich scheint die Ökonomie damit verschlossen für andere Zielvorstellungen, wie beispielsweise soziale Gerechtigkeit. Wollen wir wirklich in einer Welt leben, in der die Egoisten und Mächtigen ihren Nutzen maximieren, während die Schwachen außen vor bleiben? Ist also ein effizientes Rechts- und Wirtschaftssystem zwangsläufig ungerecht? Schließlich geht die Verfolgung von Gerechtigkeitszielen mit Effizienzverlusten einher. Gleichzeitig wird klar, dass eine durchgängig ineffiziente Gesellschaft

⁴Hierzu zählen: (1) Gegebener Ressourcenaustausch, (2) Konstante Produktionstechnik, (3) Konstante Präferenzen, (4) Wahl- bzw. Vertragsfreiheit, (5) Homogenität der Güter, (6) Atomistische Marktstruktur, (7) Vollständige Markttransparenz, (8) Unbegrenzte Mobilität der Güter und Produktionsfaktoren, (9) Unbegrenzte Teilbarkeit der Güter und Produktionsfaktoren, (10) Unendliche Ressourcengeschwindigkeit und (11) Abwesenheit technologischer externer Effekte. Wir kommen hierauf in [Kap. 6](#) zurück.

auch nicht sozial gerecht sein kann. Die Antwort ist, dass es von unseren Werturteilen abhängt, ob wir Effizienz und Gerechtigkeit miteinander vereinbaren können. So ist Effizienz durchaus mit Ungleichverteilung vereinbar.⁵ Die Frage ist nur, wieviel Ungleichverteilung wir tatsächlich für das Erreichen von Allokationseffizienz in Kauf nehmen müssen. Sicherlich sollten wir versucht sein, so wenig wie möglich zu verschwenden und letztlich so effizient wie möglich zu sein. Effizienzverluste sollten aber gleichzeitig in Kauf genommen werden, um andere (höhere) normative Zielvorstellungen zu erreichen. So können wir beide Ziele – Allokationseffizienz und Verteilungsgerechtigkeit – durch unterschiedliche, voneinander unabhängige soziale Institutionen anstreben. Wir werden später sehen, dass unsere Werturteile zudem einen elementaren Einfluss darauf haben, wie wir Effizienz sehen. Schließlich zeigt die Rawls'sche Gerechtigkeitstheorie, dass der Reiche reicher werden darf. Allerdings nur solange die Ärmsten ebenfalls hiervon profitieren.⁶ Wir können also durchaus den Effizienz- und den Gerechtigkeitsgedanken zusammenbringen.

Wir haben gesehen, dass wir im Rahmen der positiven Analyse die Folgen oder die Wirkung von Recht analysieren. Welche Konsequenzen ergeben sich also aus Gesetzen. Und, wie sind die Konsequenzen miteinander vergleichbar, wenn ich das Gesetz so oder anders ausgestalte? Das Aussehen der neu ausgestalteten Rechtsnorm, oder die Veränderung einer bestehenden Rechtsnorm durch Reform, hat Konsequenzen für unsere Gesellschaftsmitglieder. Je nach Ausgestaltung ergeben sich Anreize für die Individuen in die eine oder andere Richtung, mehr oder weniger aktiv zu sein. Zur Analyse der hieraus resultierenden unterschiedlichen sozialen Zustände und damit zur Folgebewertung, benötigen wir Kriterien, die uns erlauben Effizienz zu operationalisieren. Können sich die Individuen in meiner Gesellschaft durch ein neues Gesetz verbessern? Inwiefern verbessern sie sich, wenn ich das Gesetz auf die eine oder die andere Art und Weise ausgestalte? Zu all diesen Fragen kann der Ökonom beraten. Bevor wir allerdings in die Analyse der Anreizwirkungen einsteigen, brauchen wir Regeln, die uns erkennen lassen, was besser oder schlechter ist. Und damit auch was am besten, also effizient, wäre. Hierzu wenden wir uns zwei Effizienzskriterien zu, mit deren Hilfe wir Effizienz bewerten können.

⁵Auch Gerechtigkeit ist mit Ungleichheit vereinbar, d. h. dass Gerechtigkeit nicht notwendigerweise eine Gleichverteilung zwischen den Gesellschaftsmitgliedern voraussetzt. Siehe hierzu u. a. die Einleitung zu Amartya Sen's Buch „Die Idee der Gerechtigkeit“ (Sen (2010)) sowie den Ansatz von John Rawls (Rawls (1971)).

⁶Wir werden uns mit Rawls nochmal in Kap. 5 beschäftigen. Rawls zeigt, dass hinter dem „Schleier der Ungewissheit“, wo niemand von uns seine gesellschaftliche Stellung nach der Geburt kennt, jeder befürchten muss, dass er am schlechtesten gestellt sein könnte. Vor diesem Hintergrund, so Rawls, würden die Individuen sich letztlich auf die sog. Maximin-Regel einigen, d. h. Maximierung des minimalen Nutzens. Auf diese Weise lassen wir soziale Ungleichverteilung nur zu, wenn auch der Ärmste in der Gesellschaft vom Reichwerden des Reichen profitiert.

2.2 Effizienzkriterien

In der Ökonomie lassen sich zwei grundlegende Effizienzkriterien unterscheiden. Erstens, das sog. Pareto-Kriterium, benannt nach dem Ökonomen Vilfredo Pareto.⁷ Zweitens, das Kaldor-Hicks Kriterium, benannt nach den Ökonomen Nicholas Kaldor und John Richard Hicks.⁸ Beiden Kriterien ist gemeinsam, dass wir zwei soziale Zustände miteinander vergleichen. Konkret vergleichen wir dabei einen neuen sozialen Zustand, der beispielsweise Folge einer neuen Rechtsnorm ist, mit einem Ausgangszustand, dem Status Quo. Ohne Ausgangssituation können wir also keine Schlussfolgerungen ziehen, ob ein anderer sozialer Zustand gegebenenfalls besser oder schlechter wäre. Und damit auch nicht, welcher soziale Zustand Allokationseffizienz verspricht.

2.2.1 Das Pareto-Kriterium

Das Pareto-Kriterium besagt, dass ein sozialer Zustand gegenüber einer Ausgangssituation besser ist, wenn mindestens ein Individuum besser gestellt werden kann, ohne dass hierzu jemand schlechter gestellt werden muss. D. h. ein sozialer Zustand wird nach Pareto also nur dann als besser bewertet, wenn der Hinzugewinn des einen nicht auf Kosten eines anderen zustande kommt. Niemand darf verlieren. Man spricht in diesem Zusammenhang von einer Pareto-Verbesserung, oder einem Pareto-superioren Zustand. Das Gegenteil davon ist die Pareto-Verschlechterung oder ein Pareto-inferiorer Zustand. Besser und schlechter stellen bedeutet, dass wir den Nutzen und die Nutzenveränderung der Individuen betrachten und vergleichen. Man spricht hierbei von einem interpersonellen Nutzenvergleich, d. h. wir vergleichen das Nutzenniveau des einen Individuums und des anderen Individuums in Zustand 1 und 2. Im einfachsten Fall besteht unsere Gesellschaft aus zwei Individuen, deren Nutzen wir miteinander vergleichen. Hierzu lernen wir Anton und Berta kennen. Anton und Berta realisieren Nutzen aus dem Konsum von Gütern, der ihrer Bedürfnisbefriedigung dient. Aus unseren vorherigen Überlegungen wissen wir, dass wir Anton und Berta dabei unterstützen sollten einen möglichst hohen Grad der Bedürfnisbefriedigung zu erlangen. Das können wir beispielsweise tun, indem wir die beiden durch geeignete Institutionen und wirtschaftspolitische Maßnahmen unterstützen. In der Konsequenz kommt es zu einem neuen sozialen Zustand, den wir mit der Ausgangssituation vergleichen können. Wir wollen dabei wissen, ob unsere Maßnahmen tatsächlich erfolgreich dabei sind, Anton und Berta in dem Erreichen ihrer höchstmöglichen Bedürfnisbefriedigung zu unterstützen – und auch wie erfolgreich, d. h. ob es noch Verbesserungspotential aus sozialökonomischer Sicht gibt. Hierzu vergleichen wir schließlich die Nutzenniveaus und betrachten die Veränderungen der Nutzenniveaus von Anton und Berta. Damit wir Nutzenniveaus miteinander vergleichen können, legt

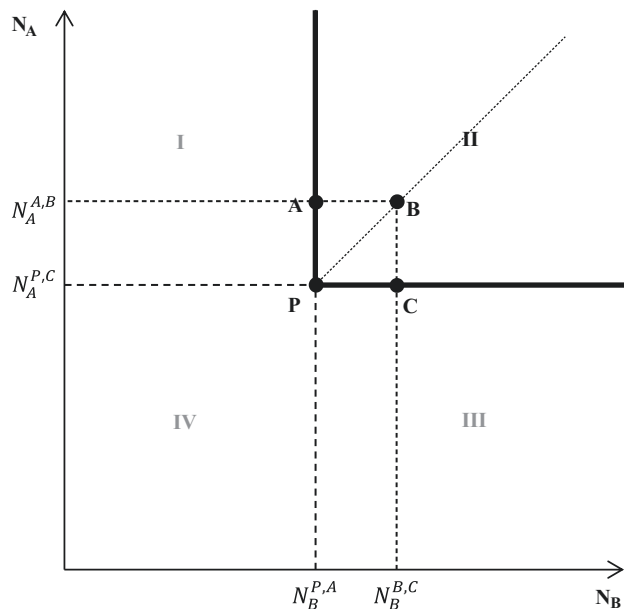
⁷Siehe grundlegend hierzu [Pareto \(1902\)](#).

⁸Siehe grundlegend hierzu [Hicks \(1939\)](#) sowie [Kaldor \(1939\)](#).

Pareto ein ordinales Nutzenkonzept zugrunde. Ordinal heißt, dass wir den Nutzen bzw. das Nutzenniveau lediglich in eine sinnvolle Reihenfolge bringen müssen. D. h. dass Anton bzw. Berta in dem einen Zustand einen höheren Nutzen als in einem anderen Zustand realisieren. Die Frage ist indes nicht, um wieviel besser oder schlechter sie sich stellen. Ordinalität ermöglicht keine Aussagen über Differenzen (d. h. um 5 Einheiten besser/schlechter) oder Quotienten (d. h. doppelt so gut, halb so gut). Wir müssen also lediglich beantworten, ob unsere Maßnahme Anton und Berta besser oder schlechter stellen. Stellen wir mindestens einen von beiden besser, ohne dass hierzu der andere schlechter gestellt werden muss, so liegt eine Pareto-Verbesserung vor. Von Pareto-Effizienz oder -Optimalität sprechen wir indes, wenn wir kein Individuum mehr besser stellen können, ohne dass wir hierzu ein anderes Individuum schlechter stellen müssen. D. h. wenn wir Anton nur noch in seinem Nutzenniveau verbessern könnten, indem wir Berta etwas wegnehmen, dann liegt Pareto-Effizienz vor. Spätestens hier sollte also die individuelle Freiheit enden. Beide Sachverhalte lassen sich anhand der [Abb. 2.1](#) verdeutlichen.

In der [Abb. 2.1](#) vergleichen wir die Nutzenniveaus von Anton und Berta. Je weiter wir nach rechts gehen (entlang der x-Achse), desto größer ist das Nutzenniveau von Berta. Je weiter wir nach oben gehen (entlang der y-Achse), desto höher ist das Nutzenniveau von Anton. Im Ausgangspunkt P realisieren Anton und Berta jeweils ein Nutzenniveau in Höhe von N_A^P bzw. N_B^P . Welche Punkte würden nun zu einer Pareto-Verbesserung führen? Betrachten wir die einzelnen Quadranten (I bis IV), so wird deutlich, dass im Quadrant IV jeder Punkt keine Verbesserung sein kann. Schließlich würden Anton und Berta sich in jedem dieser Punkte im IV. Quadranten schlechter stellen. Auch die Quadranten I und III

Abb. 2.1 Das Pareto-Kriterium



stellen keine Pareto-Verbesserungen dar. Schließlich kann sich Anton zwar im I. Quadranten grundsätzlich besser stellen, allerdings nur auf Kosten von Berta. Jeder Punkt im III. Quadranten stellt analog einen Punkt dar, in dem sich Berta zwar besser stellen kann, allerdings Anton schlechter gestellt wird. Eine Pareto-Verbesserung erreichen wir folglich nur in jedem Punkt im Quadranten II. So können wir zeigen, dass von Punkt P zu A unser Anton besser gestellt wird (da $N_A^A > N_A^P$), ohne dass Berta schlechter gestellt wird. In der Tat realisiert Berta in beiden Punkten dasselbe Nutzenniveau ($N_B^{P,A}$). Analog verbessert sich Berta vom Ausgangspunkt P zum Punkt C ($N_B^C > N_B^P$), bei gleich bleibendem Nutzenniveau von Anton ($N_A^{P,C}$). Schließlich liegt auch im Punkt B eine Pareto-Verbesserung vor, wobei sich in Punkt B beide gleichermaßen besser stellen können, da $N_A^B > N_A^P$ und $N_B^B > N_B^P$. Entsprechend spiegelt die Winkelhalbierende (gestrichelte Diagonale in Quadrant II) alle Punkte wider, bei denen Anton und Berta sich gleichermaßen verbessern.

Wir erinnern uns an die Schulzeit. Hier haben wir auch immer wieder von Veränderungen gesprochen, als wir uns intensiv mit Funktionen und deren Diskussion beschäftigt haben. So haben wir bei Kurven zweiten und höheren Grades die erste Ableitung bestimmt, um die Extrempunkte, d. h. Maximum und/oder Minimum, zu ermitteln. In diesem Zusammenhang setzen wir die erste Ableitung gleich null.⁹ Die erste Ableitung zeigt uns nichts anderes als die Steigung einer Funktion. In der Schule schrieben wir hierzu $f'(x)$ (gesprochen: f Strich von x). Eine übliche Schreibweise in der Mathematik hebt den Sinn hinter der Ableitung einer Funktion deutlicher hervor. So schreiben wir auch:

$$f'(x) = \frac{df}{dx}$$

Die erste Ableitung ($f'(x)$) zeigt also, wie sich der Funktionswert f ($f(x) = y$) verändert, wenn wir x um eine Einheit verändern. Mit anderen Worten: Um wieviel steigt oder sinkt y , wenn wir auf der x -Achse eine Einheit nach rechts wandern. Hierbei handelt es sich um nichts anderes als die Steigung einer Funktion. Das „d“ steht also für Veränderung.

Bei Differentialgleichungen ersetzen wir d durch ∂ , um anzudeuten, dass wir eine partielle Veränderung betrachten. Schließlich können Differentialgleichungen eine oder mehrere Variablen in einer Funktion betrachten. Die partielle Veränderung zeigt also, wie sich der Funktionswert ($f(x_1, x_2, \dots, x_n) = y$) verändert, wenn wir eine Variable (z. B. x_1) um eine Einheit verändern.

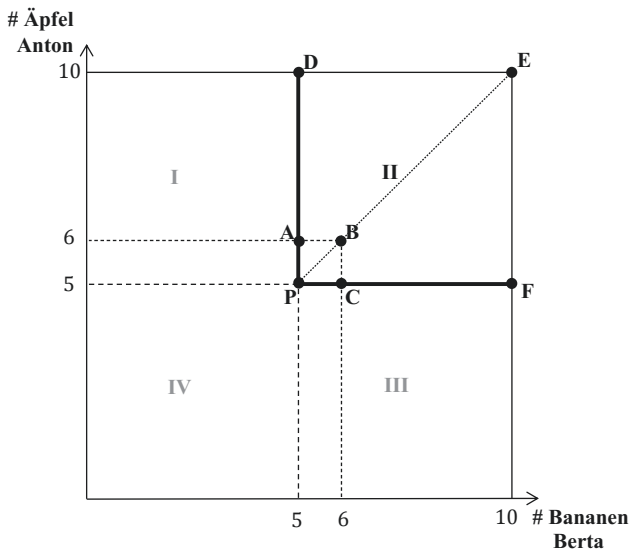
Konkrete Differenzen normaler Werte werden zur Abgrenzung mit Δ gekennzeichnet, d. h. wollen wir wissen, wie sich x von x_1 zu x_2 verändert hat, so schreiben wir $\Delta x = x_2 - x_1$.

⁹In Kap. 3 werden wir uns nochmal mit dem Grund dieser Überlegung beschäftigen. Schließlich bedeutet das Nullsetzen der ersten Ableitung, dass an dieser Stelle die Gleichung eine Steigung von null aufweist.

Entsprechend gehen Punkte oberhalb der Winkelhalbierenden mit einem höheren Nutzenzuwachs für Anton einher, man schreibt $\Delta N_A > \Delta N_B$. Alle Punkte unterhalb der Winkelhalbierenden im II. Quadranten zeigen Punkte, bei denen Berta einen größeren Nutzenzuwachs im Vergleich zu Anton erfährt, d. h. $\Delta N_B > \Delta N_A$. Begrenzt wird der Bereich der Pareto-Verbesserung (im Vergleich zu Punkt P) durch die L-förmige schwarze Linie oder Funktion. Schließlich stellt diese sicher, dass beide sich im Vergleich zur Ausgangssituation nicht verschlechtern. Zur Pareto-Optimalität können wir in der [Abb. 2.1](#) zunächst keine Aussage tätigen. So ist der Raum der Pareto-Verbesserungen nach oben hin offensichtlich nicht begrenzt. Mit anderen Worten: Da es keine Kapazitätsgrenzen gibt, können wir immer wieder Punkte im II. Quadranten finden, die noch besser wären. Wir werden später eine solche Kapazitätsgrenze kennenlernen und feststellen, dass nur Punkte auf der Kapazitätsgrenze und in den Grenzen des II. Quadranten Pareto-optimal zum Ausgangspunkt sind. Mithilfe der Kapazitätsgrenze können wir schließlich auch das abbilden, mit dem wir uns als Ökonomen beschäftigen (sollten): Knappheit.¹⁰

Beispiel 2.1

Gegeben sei ein Nutzenvergleich für die Nutzenniveaus von Anton und Berta. Dabei generieren Anton und Berta ausschließlich aus dem Konsum von Äpfeln und Bananen einen Nutzen. Während Anton nur Äpfel mag und keine Bananen, isst Berta am liebsten



¹⁰In [Kap. 3](#) führen wir hierzu den Begriff der Nutzenmöglichkeitenkurve ein, die auch später im Rahmen unserer wohlfahrtsökonomischen Betrachtung in [Kap. 5](#) unsere Kapazitätsgrenze determiniert. In unserem [Beispiel 2.1](#) gehen wir von einer fiktiven Kapazitätsgrenze aus. Die Schlussfolgerungen lassen sich aber letztlich analog auf das Konzept der Nutzenmöglichkeitenkurve übertragen.

Bananen. Da mehr Äpfel und Bananen mit mehr Nutzen einhergehen, würden beide gerne so viele Äpfel und Bananen wie möglich erhalten. Wobei Anton (Berta) auch durchaus bereit wäre, mehrere Bananen (Äpfel) für einen weiteren Apfel (eine weitere Banane) aufzugeben. In der Ausgangssituation genießt Anton 5 Äpfel und 5 Bananen. Da es insgesamt nur jeweils 10 Äpfel und Bananen gibt, hätte Berta ebenfalls 5 Äpfel und 5 Bananen. Die Ausgangssituation wird durch den Punkt P in der Abbildung deutlich.

Nun wird ersichtlich, dass Anton nun besser gestellt werden könnte, ohne dass hierzu Berta schlechter gestellt werden müsste und umgekehrt. Gibt Anton beispielsweise eine Banane ab, so kann sich Berta von 5 auf 6 Bananen verbessern. Anton verschlechtert sich indes nicht, da er immer noch 5 Äpfel hat und er sowieso keine Bananen mag. D. h. von Punkt P ausgehend zu Punkt C können wir eine Pareto-Verbesserung feststellen. Analog sind die Überlegungen zu Punkt A. Hier können wir Anton besser stellen, ohne dass Berta hierzu schlechter gestellt werden muss. Tauschen die beiden einen Apfel gegen eine Banane, so gelangen wir zu Punkt B. Hier können beide ihren Nutzen um eine Einheit verbessern, da Anton einen weiteren Apfel und Berta eine weitere Banane konsumiert. Erhält Anton immer mehr Äpfel von Berta, können wir Anton immer besser stellen, bis der Punkt D erreicht wird. Analoges gilt für den Punkt F aus Bertas Sicht. Da es nicht mehr als 10 Äpfel und 10 Bananen gibt, könnte man Anton nur noch besser stellen, wenn man Berta schlechter stellen würde. Beispielsweise indem man im nächsten Jahr einen Apfelbaum anstelle des Bananenbaums anpflanzen würde. Tauschen beide ihre Güter so, dass Anton nach dem Tausch 10 Äpfel konsumieren kann und Berta 10 Bananen, erreichen wir den Punkt E. Auch dieser Punkt ist dadurch charakterisiert, dass keiner von beiden besser gestellt werden kann, ohne dass hierzu der andere schlechter gestellt werden müsste. D. h. wir können in allen Punkten auf der Kapazitätsgrenze zwischen D und E und zwischen F und E Pareto-effiziente Allokationen finden.

Selbstverständlich gibt es zahlreiche Kritikpunkte, die letztlich die Aussagekraft und Anwendbarkeit des Pareto-Kriteriums einschränken. So sagt die Pareto-Effizienz nichts über die Verteilung aus. Schließlich war es in unserem Beispiel egal, ob wir den Punkt D, E oder F erreichten, alle waren Pareto-effizient. Allerdings liegt nur im Punkt E eine tatsächliche Gleichverteilung vor. Darüber hinaus ist festzustellen, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen im Sinne von Pareto letztlich unrealistisch scheinen. Schließlich darf niemand verlieren. Vor diesem Hintergrund schauen wir uns im Folgenden ein weiteres Kriterium zur Bewertung von Effizienz an: Das Kaldor-Hicks-Kriterium.

2.2.2 Das Kaldor-Hicks-Kriterium

Das Kaldor-Hicks Kriterium greift also den letzten Kritikpunkt auf und erlaubt grundsätzlich, dass ein Individuum auch schlechter gestellt werden darf. Nach Kaldor-Hicks ist ein sozialer Zustand im Vergleich zur Ausgangssituation dann besser, wenn der Hinzugewinn

des einen Individuums größer ist als der Verlust des anderen. D. h. Kaldor und Hicks stellen bei ihrer Beurteilung letztlich auf den Nettoeffekt ab. Solange der Hinzugewinn ausreichen würde, um den Verlust des anderen auszugleichen, ist der Nettoeffekt positiv und entsprechend Kaldor-Hicks-superior. Dabei ist nicht wichtig, dass der Gewinner den Verlierer tatsächlich für seinen Verlust kompensiert. Die hypothetische Kompensation reicht vollkommen aus. Allerdings wird in diesem Zusammenhang nun deutlich, dass Kaldor und Hicks ganz andere Anforderungen an die Operationalisierbarkeit des Nutzens von Anton und Berta stellen. So liegt dem Kaldor-Hicks-Kriterium letztendlich ein kardinales Nutzenkonzept zugrunde. D. h. wir können die Nutzenniveaus von Anton und Berta nicht nur in eine sinnvolle Reihenfolge bringen (ordinales Nutzenkonzept), sondern sogar Quotienten und Differenzen interpretieren. Wir können also beispielweise sagen, dass Antons Nutzen um 2 steigt, während Bertas Nutzenniveau um eine Einheit sinkt. Oder Anton realisiert einen doppelt so hohen Nutzen wie Berta. Das kardinale Nutzenkonzept erlaubt uns schließlich auch, dass wir die Nutzenveränderungen gegeneinander aufrechnen können. Steigt also Antons Nutzen um 2 Einheiten, während Bertas Nutzen um 1 Einheit sinkt, so ist der Nettoeffekt +1, da $\text{Nettoeffekt} = \text{Gewinn} - \text{Verlust} = 2 - 1 = +1$. D. h. auch, dass Anton die Berta rein theoretisch für ihren Verlust kompensieren könnte. Gibt Anton der Berta tatsächlich eine Nutzeneinheit ab, um sie für ihren Verlust auszugleichen, so kämen Kaldor und Hicks sogar zum selben Ergebnis wie Pareto. Schließlich wird bei tatsächlicher Kompensation Berta nicht schlechter gestellt, während Anton um eine Nutzeneinheit besser gestellt werden kann. Die Tatsache, dass sich das Kaldor-Hicks-Kriterium nur für den Nettoeffekt und damit für die gesamtwirtschaftliche Veränderung (Summe aus Antons und Bertas Nutzenniveaus) interessiert, verändert unsere [Abb. 2.1](#) fundamental. Nun lassen sich auch Allokationen im I. und III. Quadranten finden, die besser sind als unser Ausgangspunkt P. [Abb. 2.2](#) zeigt, welche Punkte wir dabei als besser erachten würden.

Analog zur [Abb. 2.1](#) handelt es sich bei sämtlichen Punkten im Quadranten II um Verbesserungen. Diese Punkte können dabei unter Umständen durch eine tatsächliche Kompensationszahlung vom Gewinner an den Verlierer entstehen. In diesem Bereich kommen Pareto und Kaldor-Hicks zum selben Ergebnis. Über den Pareto-superioren Bereich hinaus existieren nun aber Punkte in den Quadranten I und III, die Verbesserungen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht darstellen. So handelt es sich letztlich auch bei allen Allokationen auf oder oberhalb der Geraden durch die Punkte E, P und D, um Verbesserungen im Sinne von Kaldor-Hicks. In Punkt G wird beispielsweise deutlich, dass der Hinzugewinn des Anton gegenüber Punkt P ($\Delta N_A^G > 0$) deutlich größer ist als der Verlust von Berta ($\Delta N_B^G < 0$). Würden wir also die Summe aus dem Hinzugewinn und den Verlust von Anton und Berta berechnen, so ergäbe sich $\Delta N_B^G + \Delta N_A^G > 0$ als Nettoeffekt. Mit anderen Worten: Von Punkt P zu Punkt G steigt die Gesamtwohlfahrt um den Nettoeffekt, wobei Anton etwas gewinnt und Berta etwas verliert. Würde Anton die Berta für ihren Verlust kompensieren, so würden wir wiederum im Quadranten II landen. Analog ergeben sich die Überlegungen in Bezug zu Punkt F. Hier gewinnt Berta ($(\Delta N_B^F > 0)$), während Anton verliert ($(\Delta N_A^F < 0)$). Da der Verlust des Anton indes kleiner ist als der Gewinn der Berta, ergibt sich ein positiver Nettoeffekt und damit eine Zunahme der Gesamtwohlfahrt

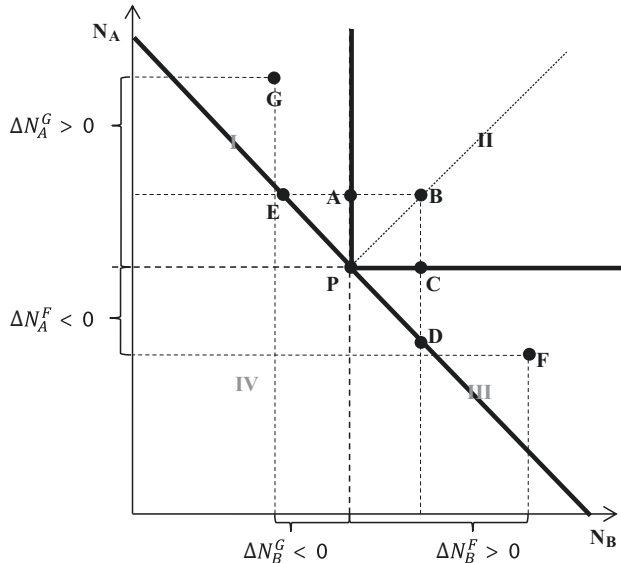


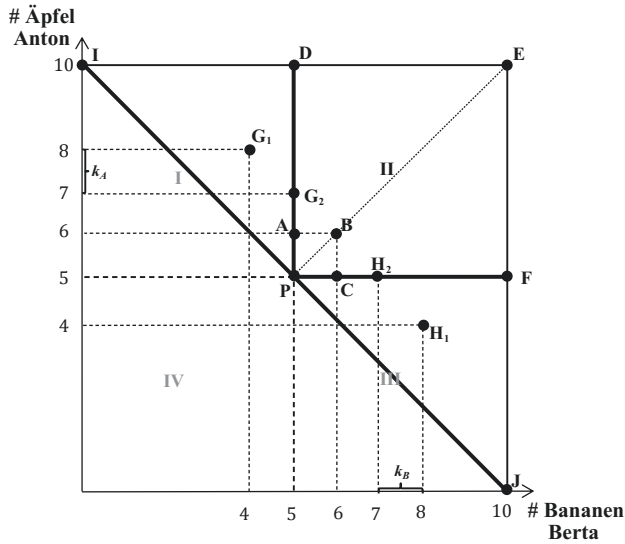
Abb. 2.2 Das Kaldor-Hicks-Kriterium

von Punkt P zur neuen Allokation F. Optimalität im Sinne von Kaldor-Hicks liegt entsprechend dann vor, wenn wir die Gesamtwohlfahrt nicht mehr steigern können. D. h. bei Kaldor-Hicks-Optimalität forcieren wir eine Maximierung der Gesamtwohlfahrt.

Beispiel 2.2

Gegeben seien die Überlegungen aus Beispiel 2.1. Ausgangspunkt sei weiterhin der Punkt $P = (5,5)$. Nun benötigen wir aber tatsächlich die Kardinalität, die wir in Beispiel 2.1 bereits zugrunde gelegt haben. Jeder Apfel führt zu einem Nutzenhinzugewinn für Anton (Berta) von 1 (0). Jede Banane führt zu einem Nutzenhinzugewinn für Berta (Anton) von 1 (0). Die Überlegungen werden aus der Abbildung deutlich:

In Quadrant II stellen sich die Überlegungen nun analog zu Beispiel 2.1 dar. Darüber hinaus lassen sich nun die Punkte G_1 und H_1 als Kaldor-Hicks-Verbesserungen beschreiben (sowie sämtliche Punkte auf und oberhalb der linearen Funktion zwischen den Punkte I und J). So wird in G_1 deutlich, dass Anton sich im Vergleich zur Ausgangssituation um 3 Nutzeinheiten verbessert, da $8 - 5 = +3$. Berta wird hingegen um eine Einheit schlechter gestellt, da $4 - 5 = -1$. Gesamtwirtschaftlich ergibt sich damit ein positiver Nettoeffekt von $+2$, da $3 + (-1) = +2$. Würde Anton nun Berta für ihren Verlust kompensieren (k_A), so müsste er eine Nutzeinheit seines Gewinns an Berta abgeben. Damit gelangen wir schließlich zum Punkt G_2 , der gleichzeitig eine Pareto-Verbesserung darstellt, da sich Anton besser stellen kann ($+2$), ohne dass Berta



schlechter gestellt wird (0). Analog ergeben sich die Überlegungen zu den Punkten H_1 und H_2 , in denen Berta gewinnt, während Anton verliert. Ohne Kompensation ergibt sich Allokation H_1 . Mit Kompensation (k_B) der Punkt H_2 , der auch im Sinne von Pareto wäre. Letztendlich lassen sich nach Kaldor-Hicks auch extreme Allokationen, wie in den Punkten I und J rechtfertigen. In I generiert Anton einen maximalen Nutzen, während Berta leer ausgeht. In J realisiert Berta hingegen einen maximalen Nutzen, während Anton leer ausgeht. Optimal im Sinne von Kaldor-Hicks wären folglich alle Punkte zwischen I und E sowie zwischen J und E, die auf der äußeren Kapazitätsgrenzen liegen. Die Gegenüberstellung der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen mit und ohne Kompensation verdeutlicht diese Überlegungen noch einmal:

	Allokation P	Ohne Kompensation		Mit Kompensation	
		G_1	H_1	G_2	H_2
Anton	5	8 ($\Delta = +3$)	4 ($\Delta = -1$)	7 ($\Delta = +3 - 1$)	5 ($\Delta = -1 + 1$)
Berta	5	4 ($\Delta = -1$)	8 ($\Delta = +3$)	5 ($\Delta = -1 + 1$)	7 ($\Delta = +3 - 1$)
Gesamtwohlfahrt	10	12	12	12	12

Ein positiver Nettoeffekt geht also auch zwangsläufig mit einer höheren Gesamtwohlfahrt – im Sinne der Summe der Nutzenniveaus von Anton und Berta – einher. Entsprechend wird deutlich, dass in unserer Ausgangssituation eine Gesamtwohlfahrt in Höhe von 10 generiert wird. In den Punkten G und H – unabhängig davon, ob wir mit oder ohne Kompensation argumentieren – eine Gesamtwohlfahrt in Höhe von 12. Da $12 > 10$, stellen die Allokationen in G und H Verbesserungen im Sinne von Kaldor-Hicks dar. Im Sinne von Pareto wären hingegen nur die Allokationen G_2 und H_2 .

Auch in Bezug auf das Kaldor-Hicks-Kriterium lassen sich eine Reihe von Kritikpunkten finden, die dessen Aussagekraft und Anwendbarkeit einschränken. Analog zum Pareto-Kriterium ermöglicht das Kaldor-Hicks-Kriterium ebenfalls keine Aussagen zu Verteilungswirkungen. Im Gegensatz zu Pareto sind die Verteilungswirkungen sogar noch extremer. So könnte man bei Nicht-Kompensation letztlich von einem Nullsummenspiel sprechen. Während bei Pareto die Armen niemals ärmer werden dürften, kann nach Kaldor-Hicks sogar eine Umverteilung von unten nach oben gerechtfertigt werden. Entscheidend ist lediglich, dass der Gewinn der Reichen größer ist als der Verlust der Armen. Darüber hinaus lassen sich zumindest theoretisch Beispiele finden, die eine logische Inkonsistenz des Kaldor-Hicks-Kriteriums konstatieren. So kann mithilfe des Svitkosky-Tests gezeigt werden, dass bei perfekter Symmetrie der Individuen, Konstellationen eintreten können, in denen zwei unterschiedliche soziale Zustände wechselseitig dem Kaldor-Hicks-Kriterium entsprechen. Es kann also theoretisch gezeigt werden, dass X besser ist als Y und gleichzeitig Y besser als X.¹¹ Schließlich gibt es Bereiche, bei denen man den Gewinn des Einen nicht einfach mit dem Verlust des Anderen verrechnen kann. Bei unserem Apfel-Bananen-Beispiel ist das noch relativ unproblematisch. Denken wir aber beispielsweise an die Menschenrechte, die sowohl Anton als auch Berta zuteil werden sollten, so ergibt sich ein zwangsläufiges Abwägungsverbot. Die Tatsache, dass es Berta etwas besser geht, wenn Anton stirbt, lässt sich wohl kaum sinnvoll operationalisieren. Gerade in solchen Fällen sollte es ein moralisches Verbot zur Abwägung des Vorteils des einen gegen den Nachteil des anderen geben. Nichtsdestotrotz zeigen z. B. Lebens- oder Unfallversicherungen ganz klar, dass auch dem Tod (bzw. im Umkehrschluss dem Leben) ein monetärer Wert zugeordnet werden kann bzw. sogar muss. Schließlich ist es ja gerade die Aufgabe einer Versicherung, für den entgangenen Gewinn zu entschädigen.

2.3 Die ökonomische Analyse des Rechts

Die bisherigen Überlegungen zeigen, dass Effizienz sowohl aus individueller als auch sozialer bzw. gesamtwirtschaftlicher Perspektive beurteilt werden kann. Beschäftigen wir uns also mit den Folgen bzw. Wirkungen einer Rechtsnorm oder wirtschaftspolitischen Maßnahme, so müssen wir ebenfalls zwischen diesen beiden Perspektiven unterscheiden. Erstens: Welche Effekte ergeben sich hieraus für die Anreize der Individuen. Zweitens: Welche Effekte ergeben sich für die gesamte Wirtschaft als Summe aller individuellen Nutzenniveaus. Die ökonomische Analyse des Rechts setzt genau hier an. Wir betrachten also zunächst die individuellen Präferenzen und die Effekte des Rechts für die Wohlfahrt der Individuen. Anschließend betrachten wir die soziale Wohlfahrt und die Konsequenzen

¹¹Siehe Schäfer/Ott (2005) auf Seite 32 für eine Beispielrechnung zum Svitkovsky-Test.

für die Gesellschaft als Ganzes. Die folgenden Abschnitte sollen zu den jeweiligen Überlegungen einleiten, bevor wir uns in den [Kap. 3](#) und [4](#) zunächst mit der individuellen und in [Kap. 5](#) mit der kollektiven Perspektive und den Folgen aus deren Vergleich für die Rechts- und Wirtschaftspolitik in [Kap. 6](#) beschäftigen.

2.3.1 Individuelle Präferenzen und Wohlfahrt

Die individuelle Wohlfahrt stellt also auf die kleinsten Entitäten der Wirtschaft ab. Hintergrund der Untersuchung des Handelns dieser einzelnen Entitäten wird das Menschenbild des „Homo Oeconomicus“ sein. Auf Basis der maximal möglichen Freiheit jedes Einzelnen wählen wir eine Präferenzorientierung, d. h. Basis des Handelns des Einzelnen sind seine Bedürfnisse. Jeder weiß am besten, welche Bedürfnisse er hat. Indem wir also den Einzelnen frei entscheiden lassen, führt dessen Egoismus zu einer bestmöglichen Bedürfnisbefriedigung. Ort der Entscheidung und Entscheidungsfindung ist schließlich der Markt.¹² Hier treffen Haushalte und Unternehmen aufeinander und tauschen aus. Jeder Einzelne entscheidet selbst, ob er tauscht. Die Transaktion ist damit automatisch Ausdruck einer Pareto-Verbesserung, schließlich würde niemand einer Transaktion freiwillig zustimmen, die ihn schlechter stellt.¹³ Um zu verstehen, wie und warum Haushalte und Unternehmen bestimmte Güter und Produktionsfaktoren austauschen, müssen wir uns mit der mikroökonomischen Theorie beschäftigen. So kann uns die Haushaltstheorie Antworten dazu geben, warum und in welchen Mengen die Haushalte (d. h. die Individuen) bestimmte Güter konsumieren und damit am Markt nachfragen. Analog zeigt die Produktionstheorie, warum und in welchen Mengen die Inputfaktoren zur Produktion der Güter kosteneffizient eingesetzt werden. Die Marktgleichgewichtstheorie führt schließlich beide Seiten zusammen und beschreibt und bewertet das Zustandekommen einer Transaktion mithilfe des Marktmechanismus. Hier treffen die Haushalte als Nachfrager und die Unternehmen als Anbieter aufeinander. Handeln dabei alle Marktakteure im Sinne unserer Annahmen, werden wir Effizienz feststellen. Wir sprechen dabei von Allokationseffizienz.¹⁴ Handeln die Marktakteure nicht im Sinne unserer Annahmen, so sprechen wir von Marktversagen. Liegt Marktversagen vor, sollte der Staat korrigierend eingreifen. Wie er das tun sollte, kann uns die soziale Wohlfahrtstheorie zeigen.

¹²Die Ökonomische Analyse des Rechts beschäftigt sich indes keineswegs nur mit Markttransaktionen, sondern auch mit Nicht-Markttransaktionen. Wir werden hierauf in [Kap. 6](#) zurückkommen, wenn wir das normative Coase-Theorem mit dem normativen Hobbes-Theorem vergleichen.

¹³Sowohl in [Kap. 3](#), als auch im Anwendungsbeispiel zu [Kap. 4](#), werden wir diesen Punkt nochmal aufgreifen und fragen, warum wir vor diesem Hintergrund überhaupt ein Vertragsrecht bzw. Verträge brauchen. Schließlich wird niemand einem Tausch freiwillig zustimmen, wenn dieser ihn schlechter stellen würde. Gerade die Spieltheorie kann indes zeigen, dass Opportunismus einen Vertragsbruch motivieren kann. Vertragsrecht dient in diesem Zusammenhang als Signal mit einer Bindungswirkung, um Kooperation und damit die Markttransaktion zu ermöglichen.

¹⁴Allokationseffizienz bedeutet immer Pareto-Effizienz.

2.3.2 Soziale Wohlfahrt

Die soziale Wohlfahrt bzw. Gesamtwohlfahrt betrachtet nicht den Einzelnen, sondern das Große und Ganze. Hier entscheidet ein „Social Planer“ (im Sinne einer übergeordneten Instanz), was für die Gesamtheit der Haushalte und Unternehmen am besten wäre. Am besten bedeutet dabei, was effizient aus wohlfahrtsökonomischer Sicht ist. Die Frage ist also nicht, wie und warum die Haushalte und Unternehmen entsprechend unseren Beobachtungen handeln, sondern wie die Haushalte und Unternehmen miteinander interagieren sollten, um eine möglichst große soziale bzw. gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt zu erreichen. Leitbild ist folglich nicht die Nutzen- (Haushaltstheorie) bzw. Produktionsfunktion (Produktionstheorie) des Einzelnen, sondern die Summe aller individuellen Wohlfahrten in Form einer sozialen Wohlfahrtsfunktion. Wir werden sehen, dass die Werturteile und damit letztlich die Kultur einer Gesellschaft, die wir dabei zugrunde legen, den Verlauf unserer sozialen Wohlfahrtsfunktion entscheidend bestimmen werden. Wollen wir also unsere Gesamtwohlfahrt maximieren, stellt sich zwangsläufig die Frage, ob es so etwas wie ein Optimum Optimorum gibt, d. h. eine Allokation, die die Gesamtheit aller Nutzen maximiert. Die Sozialwahltheorie wird uns hierzu Antworten geben.

Stellen wir nun fest, dass individuelle und soziale Präferenzen voneinander abweichen, so liegt also Marktversagen vor. Je nach Grund für das Marktversagen, können wir einen anderen Marktversagenstatbestand beschreiben. Der Staat sollte im Fall von Marktversagen korrigierend eingreifen. Dies kann er beispielsweise durch eine Rechtsnorm oder durch den Einsatz anderer wirtschaftspolitischer Maßnahmen (wie z. B. Steuern) tun. Korrigieren bedeutet in diesem Zusammenhang, dass er die Institutionen schafft, die unsere Marktakteure darin unterstützen, ihre eigenen Ziele erreichen zu können. Mit anderen Worten: Die ökonomische Theorie bietet das Instrumentarium, um Marktversagen feststellen und korrigieren zu können. Gleichzeitig deutet sie die Anforderungen an, die wir an das Recht stellen. Der Staat soll nicht Vormund des Einzelnen sein, sondern Unterstützer, um selbstständig an sein Ziel zu gelangen.¹⁵

Literatur

- Hicks J R (1939) The foundations of welfare economics. In: *Economic Journal*. Bd. 49(196): 696–712
- Kaldor N (1939) Welfare Propositions of economics and interpersonal comparisons of Utility. *Economic Journal*. Bd. 49(195):549–552

¹⁵Zum Schluss werden wir sehen, dass das nicht immer möglich ist. Als entscheidende Determinante werden wir im Rahmen des Coase-Theorems die Transaktionskosten ausmachen. Sind die Transaktionskosten prohibitiv hoch und lassen sich diese nicht deutlich reduzieren, müsste Aufgabe des Rechts sein, das hypothetische Marktgleichgewicht zu rekonstruieren. Hier kommen wir schließlich an die Grenzen unserer Beratungsfunktion.

- Pareto V (1902-3/1965) *Les systèmes socialistes, Oeuvres complètes*. Bd. V (G. Busino ed.), Genf
- Rawls J (1971) *A Theory of Justice*. Belknap Press
- Ruckriegel K (2012) Glücksforschung - Konsequenzen für die (Wirtschafts-) Politik. *Wirtschaftsdienst*. 92. Jg.:129–135
- Sen A, Krüger C (2010) *Die Idee der Gerechtigkeit* 1. Aufl., C.H. Beck, München
- Schäfer H-B, Ott C (2012) *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*. 5. Aufl., Springer, Berlin und Heidelberg
- Shavell S (2004) *Foundation of Economic Analysis of Law*. 2. Aufl., Harvard Univ Pr
- Simon H (1959) Theories of decision making in economics and behavioural science. *The American Economic Review*. 49(3):253–283
- Towfigh E, Petersen N (2010) *Ökonomische Methoden im Recht*. Mohr Siebeck, Tübingen
- Pindyck R, Rubinfeld D (2015) *Mikroökonomie*, 8. Aufl., Pearson, Hallbergmoos
- Weise P, Brandes W, Eger T, Kraft M (2005) *Neue Mikroökonomie*, 5., verb. und erw. Aufl. Physica-Lehrbuch. Physica-Verl., Heidelberg



<http://www.springer.com/978-3-662-53949-1>

Angewandte Mikroökonomie und Wirtschaftspolitik
Mit einer Einführung in die ökonomische Analyse des
Rechts

Scheufen, M.

2018, IX, 295 S. 124 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-662-53949-1