

German Working Papers in Law and Economics

Volume 2007

Paper 19

Kommentar zu Bruno Deffains and
Dominique Demougin - Das doppelte
Holdup-Problem und der Wettbewerb
der Rechtssysteme

Christian Seidl
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Kommentar zu Bruno Deffains and Dominique Demougin - Das doppelte Holdup-Problem und der Wettbewerb der Rechtssysteme

Abstract

Die Arbeit von Deffains und Demougin betrachtet ein Modell mit zwei Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, einem Konsumgut, welches mit zwei Technologien, einer mit ausschließliche Kapitaleinsatz und einer mit additiv-separablen Arbeits- und Kapitaleinsatz, produziert werden könne, und zwei Ländern mit jeweils einem Gesetzgeber, welcher die relative Verhandlungsmacht der Produktionsfaktoren bestimmen könne. Der Produktionsfaktor Kapital sei vollkommen mobil, der Produktionsfaktor Arbeit vollkommen immobil. In diesem Szenario bewirkt eine höhere Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit, dass Kapital einmal von der Technologie 2 in Richtung Technologie 1 verdrängt wird, zum anderen aber auch, dass Kapital von Land mit höherer Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit in das Land mit geringerer Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit ausweicht. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass, wenn jeder der Gesetzgeber in den einzelnen Ländern isoliert handelt und eine soziale Wohlfahrtsfunktion maximiert, das erstbeste Optimum verfehlt wird, weil jeder Gesetzgeber in dem Bestreben, den Faktor Kapital im eigenen Land zu halten, die Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit zu gering ausstatten wird. Eine Rechtsharmonisierung könnte so in beiden Ländern die soziale Wohlfahrt erhöhen.

Methodisch läuft das Modell auf ein Gefangenendilemma hinaus, in welchem ein Nash-Gleichgewicht suboptimal ist und eine Pareto-optimale Lösung verfehlt wird. Das Modell ist extrem einfach gehalten, wird didaktisch gut präsentiert, seine Argumentation ist transparent und leicht zugänglich.

Kommentar

zu *Bruno Deffains* and *Dominique Demougin* - Das doppelte Holdup-Problem und der Wettbewerb der Rechtssysteme

von

Christian Seidl

Die Arbeit von Deffains und Demougin betrachtet ein Modell mit zwei Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, einem Konsumgut, welches mit zwei Technologien, einer mit ausschließlichem Kapitaleinsatz und einer mit additiv-separablem Arbeits- und Kapitaleinsatz, produziert werden könne, und zwei Ländern mit jeweils einem Gesetzgeber, welcher die relative Verhandlungsmacht der Produktionsfaktoren bestimmen könne. Der Produktionsfaktor Kapital sei vollkommen mobil, der Produktionsfaktor Arbeit vollkommen immobil. In diesem Szenario bewirkt eine höhere Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit, dass Kapital einmal von der Technologie 2 in Richtung Technologie 1 verdrängt wird, zum anderen aber auch, dass Kapital von Land mit höherer Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit in das Land mit geringerer Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit ausweicht. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass, wenn jeder der Gesetzgeber in den einzelnen Ländern isoliert handelt und eine soziale Wohlfahrtsfunktion maximiert, das erstbeste Optimum verfehlt wird, weil jeder Gesetzgeber in dem Bestreben, den Faktor Kapital im eigenen Land zu halten, die Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit zu gering ausstatten wird. Eine Rechtsharmonisierung könnte so in beiden Ländern die soziale Wohlfahrt erhöhen.

Methodisch läuft das Modell auf ein Gefangenendilemma hinaus, in welchem ein Nash-Gleichgewicht suboptimal ist und eine Pareto-optimale Lösung verfehlt wird. Das Modell ist extrem einfach gehalten, wird didaktisch gut präsentiert, seine Argumentation ist transparent und leicht zugänglich.

A. Wettbewerb im Bereich des Rechts

Im ersten Abschnitt der Arbeit von Deffains und Demougin bieten die Autoren einen instruktiven Überblick über in der Literatur angestellten Versuche, den Wettbewerbsgedanken, der sich in der Ökonomie als so überaus fruchtbar erwiesen hat, auch auf den Bereich der Rechtswissenschaft zu übertragen. Zieht man hieraus die Essenz, kann man die Argumentation zwei Szenarien zuordnen:

Szenario 1: Die in einem Land etablierten Rechtsnormen haben keine externen Effekte

Die Autoren charakterisieren dieses Szenario so: "Das Argument besagt, dass der Wettbewerb der Rechtssysteme zu Effizienz führen kann, da es mehr Auswahl für die beteiligten Akteure gibt." Ökonomisch läuft diese Sicht auf eine Spielart des Tiebout-Modells der Abstimmung mit den Füßen hinaus. Die Menschen suchen sich das Land mit dem Rechtssystem aus, welches ihnen am meisten zusagt. Wer gerne und häufig seine Religion wechselt, siedelt in Europa oder in Nordamerika, nicht aber in Afghanistan, Iran, oder Saudi-Arabien. Wer seine ehebrecherische Ehefrau selbst ins Jenseits befördern möchte, oder gerne polygyn leben möchte, siedelt in Saudi-Arabien, Iran, oder Afghanistan, nicht aber in Europa oder in Nordamerika. Dieses Szenario geht gewissermaßen davon aus, dass jedem Tierchen sein Pläsierchen in einem bunten Spektrum von Rechtssystemen geboten werden kann. Da externe Effekte zwi-

schen den Rechtssystemen ausgeschlossen wurden, ist jeder Mensch frei, sich das für ihn beste Rechtssystem auszusuchen. Es gibt nur wohlfahrtssteigernde, aber keine wohlfahrtssenkenden Effekte.

Szenario 2: Die in einem Land etablierten Rechtsnormen haben externe Effekte

Ein Paradebeispiel dieses Szenarios ist der Steuerwettbewerb. Illustrieren wir dies am Kanton-Zug-Effekt: Der Kanton Zug in der Schweiz ist dafür bekannt, sehr niedrige Steuersätze zu haben. Infolge dessen attrahiert er sowohl Schweizer Bürger und Unternehmen aus anderen Kantonen als auch Unternehmen aus aller Welt. Dadurch erzielt er mit seinen bescheidenen Steuersätzen ein gewaltiges Steueraufkommen, welches anderen Jurisdiktionen entgeht. Die Politik des Kantons Zug ist zweifellos individualrational, vom Standpunkt einer überregionalen Wohlfahrtsmaximierung verfehlt sie jedoch das Optimum. (Verteilungsprobleme könnten mit Hilfe der Kompensationskriterien behandelt werden.)

Ein anderes Beispiel sind die niedrigen Steuertarife¹ und Sozialversicherungsbeiträge in den neuen Beitrittsländern der Europäischen Union. Diese Bedingungen können nur gewährt werden, weil diese Länder systematisch Sozialdumping betreiben, indem sie ihre Rentnergeneration am Rande oder sogar noch unter dem Existenzminimum dahinvegetieren lassen und auch ihrer arbeitenden Bevölkerung nur geringe soziale Standards zugestehen. Durch ihre geringe Steuerbelastung und ihre geringen Arbeitskosten attrahieren sie daher einerseits Firmen und damit Kapital aus anderen EU-Staaten und können sie andererseits mit billig produzierten Produkten überschwemmen. Den alten EU-Staaten aber brechen das Steueraufkommen und die Sozialversicherungsbeiträge weg, was bedeutet, dass sie ihre sozialen Standards nicht halten können. Eine europäische Sozialcharta und eine europäische Steuerharmonisierung könnten hier wohlfahrtssteigernd wirken.

Ein weiteres Beispiel ist das Emissionsrecht. Wenn in einem Land eine restriktives Emissionsrecht eingeführt wird, nützt dies dem globalen Klima wenig, wenn dies andere Jurisdiktionen zum Anlass nehmen, ein laxes Emissionsrecht einzuführen, weil die globalen Klimaschutzauflagen ohnehin von anderen Ländern erfüllt werden.

B. Modellkritik

Obzwar das Modell von extrem einfachen Annahmen ausgeht, stört vordergründig eigentlich nur die Annahme einer additiv-separablen Produktionsfunktion für Technologie 2. Dies ignoriert konjekturale Rückwirkungen und erklärt die unrealistischen monotonen Kurvenverläufe in den Abbildungen 1 und 2. Zwar erkennen dies die Autoren auch selbst und beziehen sich in den Abbildungen 3 und 4 auf den allgemeineren Fall, doch stellt sich die Frage, weshalb man das Modell nicht von Haus aus allgemeiner konzipierte.

Was aber konzeptionell mehr stört, ist die erstbeste Lösung im Abschnitt C. Das Modell unterstellt sinkende Skalenerträge und damit steigende Grenzkosten. Ferner unterstellt es Grenzproduktivitätsentlohnung der Produktionsfaktoren und sinkende Grenzproduktivität bei steigendem Faktoreinsatz. Damit aber tritt auch in der erstbesten Lösung unweigerlich ein Gewinn auf, da das Ausschöpfungstheorem bei Grenzproduktivitätsentlohnung der Faktoren nur unter der Annahme konstanter Skalenerträge funktioniert. Im Modell wird nicht einmal auf

¹ Vgl. *Jacobs et al.* (2004).

die Existenz eines Gewinns verwiesen, geschweige dann, dass auf seine Aufteilung eingegangen worden wäre. Sobald aber eine Gewinnverteilung betrachtet wird, kommt die Verhandlungsmacht der Faktoren und damit der Parameter α ins Spiel. Die Optimalitätsbedingungen in Gleichung (1) haben daher nur dann Bestandskraft, wenn der Gewinn keinem der beiden Faktoren zufließt, sondern z.B. einer Rentnerpopulation, die am Produktionsprozess selbst nicht beteiligt ist. Das macht die Sache zwar nicht realistischer, lässt aber den unzweifelhaft vorhandenen Gewinn nicht unter den Tisch fallen.

C. Macht oder ökonomisches Gesetz?

Die Gretchenfrage, die auch dieses Modell aufwirft, ist die, ob es überhaupt in der Gestaltungskraft eines Gesetzgebers liegt, die Festsetzung der relativen Verhandlungsmacht der Produktionsfaktoren, d.h. von α , zu erzwingen. Kein Geringerer als Böhm-Bawerk hat bereits im Jahre 1914 festgestellt, dass ein juristischer Gesetzgeber ökonomische Gesetze nicht aushebeln könne.² Versucht er es dennoch, werde er daran kläglich scheitern.

Mit anderen Worten: Wer ist Herr des Verfahrens? Kann sich der Gesetzgeber überhaupt gegen die unsichtbare Hand des Marktes stellen, und einen anderen Wert von α erzwingen, als der Markt fordert? Wenn er es dennoch versucht, wird die Arbeitslosigkeit den Faktor Arbeit auf den Boden der Realität zurückholen. Beispielsweise tragen die Kündigungsschutzgesetzgebung und die Mindestlohngesetzgebung einen Großteil der Schuld an der hohen Arbeitslosigkeit junger und alter Kohorten sowie gering qualifizierter Arbeitskräfte. Der Gesetzgeber kann diese Kohorten nicht in Lohn und Brot bringen, aber er kann sie zu Lasten der Solidargemeinschaft alimentieren – und das tut er auch. Werden diese Lasten letztlich zu hoch, muss er sich zähneknirschend damit abfinden, das ökonomische Gesetz in gesetztes Recht umzusetzen.

Das Modell unterstellt externe Effekte und gesteht den Gesetzgebern in selbständigen Jurisdiktionen eine Rolle zu, die ihnen jedoch nicht zukommt, weil der Markt es ist, der in diesem Szenario die Rahmenbedingungen der Verhandlungsmacht der Produktionsfaktoren absteckt. Das Modell vermag nicht mehr, als ein Argument dafür zu liefern, dass im Falle externer Effekte ein Optimum nur dann realisiert werden kann, wenn alle externen Effekte in einem Optimierungsmodell einer übergeordneten Instanz internalisiert werden – konkret verlangt dies einen supranationalen Gesetzgeber oder wenigstens eine Rechtsharmonisierung. Das aber ist gesicherte Erkenntnis der ökonomischen Theorie.

Gesicherte Erkenntnis ist auch, dass der in einem System immobile Faktor stets schlechter gestellt sein wird, weil er eben nicht ausweichen kann. Kann man den mobilen Faktor nicht über eine Systemerweiterung ebenfalls immobil machen, soll er aber geködert werden, kann dies nur über eine „Bestrafung“ des immobilen Faktors erfolgen, wie die Autoren zu Recht bemerken. Das hat auch eine Analogie im Bereich asymmetrischer Information: Auf Versicherungsmärkten mit unterschiedlichen, aber nicht identifizierbaren, Risikotypen ist nur eine zweitbeste Lösung realisierbar, in der die guten Risiken durch schlechtere Versicherungsmöglichkeiten zu Gunsten der schlechten Risiken, welchen optimale Versicherungsmöglichkeiten gewährt werden, bestraft werden.

D. Ricardo und die Folgen

² Siehe *Böhm-Bawerk* (1914); vgl. auch *Smith* (1982, Epilogue), sowie jüngst *Welter* (2005).

Ricardos Freihandelsargument der wohlfahrtssteigernden Wirkungen der Ausnützung komparativer Kostenvorteile ist in der Ökonomie offenbar so eingefleischt, dass darob verloren gegangen zu sein scheint, dass es nur unter bestimmten Bedingungen gilt. Deffains und Demougin scheinen sich der unkonditionierten Auffassung anzuschließen, indem sie bemerken: “In der Praxis beinhaltet Außenhandel allerdings viele vorteilhafte Elemente. Beispielsweise erlaubt er Spezialisierung, die Ausnutzung von komparativen Vorteilen und eine bessere Ausnutzung von Skalenerträgen.”

Erinnern wir uns an Ricardos Argument: Wenn England besser Tuch und Wein erzeugen kann als Portugal, aber im Vergleich zu diesem relative günstiger Tuch als Wein erzeugen kann, wirkt eine Spezialisierung von England auf Tuch und von Portugal auf Wein für beide wohlfahrtssteigernd. Bereits in diesem Fall kann nicht ausgeschlossen werden, dass etwa eine substanzielle Produktivitätssteigerung der Weinproduktion in Portugal den Wein im Vergleich zum Tuch so weit verbilligen kann, dass Portugal schlechter dasteht als vor dieser Produktivitätssteigerung. Hohe Produktivitätssteigerungen stark spezialisierter Länder können diese daher durchaus auch ärmer machen. Solches passierte schon einmal bei Kaffee und Kakao.

Es kann aber noch schlimmer werden. Nehmen wir an, die Terms of Trade wären 1 Ballen Tuch gegen 1 Fass Wein; die Grenzrate der Transformation Tuch gegen Wein sei in Portugal 1 Ballen Tuch gegen 2 Fass Wein. So weit ist Ricardos Welt noch in Ordnung. Unterstellen wir aber, dass, vielleicht durch Kopieren der englischen Technologie, die Produktivität Portugals in der Tuchproduktion so weit steigt, dass die Grenzrate der Transformation zwischen Tuch und Wein in Portugal 1 Ballen Tuch gegen 1 Fass Wein wird, aber Wein aus klimatischen Gründen in England nicht günstiger produziert werden kann. Portugal sieht dann keine Veranlassung, noch weiter Außenhandel mit England zu betreiben, zumal dieser auch Transaktionskosten verursacht. England aber sitzt zunächst auf seiner Tuch-Monokultur und muss schließlich entweder zähneknirschend auch Wein produzieren oder aber Tuch deutlich billiger abgeben; sein Wohlstand wird jedenfalls kräftig sinken.

Dieses Argument wurde von Samuelson (2004) vorgebracht, der es auf den Handel zwischen USA und China bezog. Uns geht es derzeit ähnlich. Aufgrund der Produktivitätssteigerungen in China in fast allen Bereichen lohnt es sich für China kaum, etwas anderes außer Rohstoffen zu importieren. Seine Produkte aber überschwemmen unsere Märkte. Können wir China wenigstens bei den Rohstoffproduzenten ausstechen? Wahrscheinlich auch das nicht, da China eben billiger ist. Die Globalisierung zwingt uns daher unweigerlich Wohlfahrtsverluste zugunsten Chinas, Indiens und anderer Staaten auf. Kein nationaler Gesetzgeber und keine nationale Gewerkschaft werden dies verhindern können. An der Unerbittlichkeit ökonomischer Gesetze führt kein Weg vorbei.

Literatur

Böhm-Bawerk, E. v., Macht oder ökonomisches Gesetz, Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 23, 1914, S. 205-271.

Jacobs, O.H., Spengel, C., Finkenzeller, M., Roche, M., Company Taxation in the New EU Member States. Study of Tax Regimes and Effective Tax Burdens for Multinational Investors, 2. Aufl., 2004, Ernst & Young und ZEW, Frankfurt/Main und Mannheim.

Samuelson, P.A., Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives* 18/3, 2004, S.135-146.

Smith, V.S., Microeconomic Systems as an Experimental Science, *The American Economic Review* 72, 1982, S. 923-955.

Tiebout, C., A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy* 64, 1956, S. 416-424.

Welter, P., Macht und ökonomisches Gesetz, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 29.04.2005, S. 13.