

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationzentrum Wirtschaft
The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Kirstein, Roland; Schmidtchen, Dieter

Working Paper

Ökonomische Analyse des Rechts

CSLE Discussion Paper, No. 2003-04

Provided in cooperation with:
Universität des Saarlandes (UdS)

Suggested citation: Kirstein, Roland; Schmidtchen, Dieter (2003) : Ökonomische Analyse des Rechts, CSLE Discussion Paper, No. 2003-04, <http://hdl.handle.net/10419/23035>

Nutzungsbedingungen:

Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche, räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen der unter

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen> nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die erste Nutzung einverstanden erklärt.

Terms of use:

The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use the selected work free of charge, territorially unrestricted and within the time limit of the term of the property rights according to the terms specified at

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>
By the first use of the selected work the user agrees and declares to comply with these terms of use.

Ökonomische Analyse des Rechts

von Roland Kirstein
und Dieter Schmidtchen

Universität des Saarlandes

Center for the Study of Law and Economics
Discussion Paper 2003-04

Center for the Study of Law and Economics

Universität des Saarlandes - Department of Economics

<http://www.uni-saarland.de/csle>



Ökonomische Analyse des Rechts

von Roland Kirstein
und Dieter Schmidtchen

Universität des Saarlandes

Center for the Study of Law and Economics - Discussion Paper 2003-04

Ökonomische Analyse des Rechts (ÖAR) beschäftigt sich mit den Wirkungen von Rechtsnormen, gerichtlichen Entscheidungen und Verwaltungsakten in der Lebenswirklichkeit. Sie bewertet diese Folgen mit Hilfe des Kriteriums der ökonomischen Effizienz und macht Vorschläge, wie Recht zu gestalten ist, damit ökonomisch effiziente Ergebnisse erzielt werden. Zum Forschungsgegenstand der ÖAR zählen alle Gebiete des Privatrechts, des öffentlichen Rechts und des Strafrechts sowie die jeweiligen Verfahrensrechte. In diesem Beitrag werden die vier Forschungsstränge der modernen ÖAR nachgezeichnet:

- Das Coase-Theorem, einer der Hauptsätze der ÖAR, wird in Abschnitt 3.1.1 behandelt.
- Die möglichen Verfahren, Risiken effizient zu verteilen und Verfügungsrechte zu schützen, sind Gegenstand von Abschnitt 3.1.2.
- Die Theorie der Verfügungsrechte wird im Abschnitt 1.1.5 als Teil der grundlegenden Konzepte (Unterkapitel 1.1) diskutiert.
- Je ein ganzes Unterkapitel sind der Ökonomik der Kriminalität (4.1) und des Zivilprozesses (4.2) gewidmet.

Diese Liste kann als Lesehinweis für diejenigen dienen, die nicht den ganzen Beitrag durcharbeiten wollen. Auf jeden Fall sollte man sich aber mit den grundlegenden Methoden der ökonomischen Analyse des Rechts vertraut gemacht haben (Kapitel 1).

Law and Economics analyzes the impact of legal norms (law, judicial and administrative decisions) on human behavior. Efficiency is the criterion that serves to evaluate this impact and to derive proposals for legal design. All areas of law are subject of Law and Economics: civil law, criminal law, public law, legal procedure.

In this paper, the main research fields of modern Law and Economics are introduced: the coase theorem (section 3.1.1), the allocation of risk and the protection of property rights (section 3.1.2), theory of property rights (section 1.1.5), crime (section 4.1), civil procedure (section 4.2). This list may serve as a guideline for the hasty reader. However, chapter 1 which covers the basic principles and methods of Law and Economics should be noticed in any case.

Keywords: Property Rights, public law, criminal law, legal procedure

Encyclopedia of Law and Economics: 0000, 0330

JEL classification: A2, B00, K00



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
<u>1. Methoden der ÖAR</u>	
1.1 Grundlegende Konzepte	4
1.1.1 Effizienz	5
1.1.2 Gerechtigkeit und Effizienz	7
1.1.3 KNA	9
1.1.4 Primäre, sekundäre und tertiäre Kosten	11
1.1.5 Property Rights	13
1.2 Ökonomische Theorie und ÖAR	15
1.2.1 Verhaltensmodell	16
1.2.2 Risiko	18
1.2.3 Spieltheorie	20
1.2.4 Internationale Transaktionen	22
1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie	24
1.2.6 Beschränkte Rationalität	26
<u>2. Öffentliches Recht</u>	
2.1 Staat	28
2.1.1 Sozialvertrag	29
2.1.2 Delegation und Kontrolle	31
2.1.3 Verfassungsrecht	33
2.2 Föderalismus	35
2.2.1 Vorteile der Dezentralisierung	36
2.2.2 Nachteile der Dezentralisierung	38
2.3 Regulierung	40
2.3.1 Marktversagen und Regierungsversagen	41
2.3.2 Regulierung und Verfügungsrechte	43
2.3.3 Selbstregulierung	45



3. Zivilrecht

3.1 Allokation von Verfügungsrechten	47
3.1.1 Coase Theorem	48
3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten	50
3.1.3 Bestimmung des Schadensersatzes	52
3.1.4 Geistiges Eigentum	54
3.1.5 Enteignung	56
3.2 Verträge	58
3.2.1 Effizienter Vertragsbruch	59
3.2.2 Gewährleistung und Garantie	61
3.2.3 Produkthaftung	63
3.2.4 Produkthaftung und Transaktionskosten	65
3.2.5 Kündigungsschutz als Versicherung	67
3.2.6 Kündigungsschutz und Quasirenten	68

4. Rechtsdurchsetzung

4.1 Strafe	70
4.1.1 Kriminalität und Rationalverhalten	71
4.1.2 Optimale Kriminalitätsrate	73
4.1.3 Optimale Strafe	75
4.2 Zivilprozeß	77
4.2.1 Klagedrohung	78
4.2.2 Vergleich	80
4.2.3 RSV	82
4.3 Justiz	84
4.3.1 Kosten der Justiz	85
4.3.2 Nutzen der Justiz	87
4.3.3 Selektive Anreize	89
4.3.4 Neue Formen der Konfliktlösung	91

Kommentierte Literaturliste	93
------------------------------------	-----------

Glossar	96
----------------	-----------



Ökonomische Analyse des Rechts

Ökonomische Analyse des Rechts (ÖAR) beschäftigt sich mit den Wirkungen von Rechtsnormen, gerichtlichen Entscheidungen und Verwaltungsakten in der Lebenswirklichkeit. Sie bewertet diese Folgen mit Hilfe des Kriteriums der ökonomischen Effizienz und macht Vorschläge, wie Recht zu gestalten ist, damit ökonomisch effiziente Ergebnisse erzielt werden. ÖAR behandelt auch die Mechanismen, die zu Rechtsänderungen führen, sowie die Funktionsweise der Justiz.

Zum Forschungsgegenstand der ÖAR zählen alle Gebiete des Privatrechts, des öffentlichen Rechts und des Strafrechts sowie die jeweiligen Verfahrensrechte. Nicht nur die nationalen Rechtsordnungen, sondern auch das Europarecht und das internationale Recht werden mittlerweile ökonomisch untersucht. Die Rechtsvergleichung und die Harmonisierung von Rechtsnormen spielen ebenfalls eine wichtige Rolle.

ÖAR ist Ökonomik in dem Sinne, dass sie die analytischen Instrumente der Nationalökonomie benutzt und deren Forschungsprogramm folgt. Das Forschungsprogramm der ÖAR lässt sich in knapper Form folgendermaßen beschreiben:

- Menschen verhalten sich rational, d.h. sie wählen zur Verwirklichung ihrer Ziele die aus ihrer Sicht beste Handlungsalternative. Dies ist das Modell des homo oeconomicus.
- Rechtsnormen und gerichtliche Entscheidungen steuern Verhalten, aber nicht qua Normcharakter, sondern weil an ihre Nichtbeachtung Sanktionen geknüpft sind.
- Die Sanktionen des Rechts wirken wie Preise, die die relativen Kosten von Wahlhandlungen verteuern.
- Recht ist effizient, wenn es die Wohlfahrt der Gesellschaft – das Gemeinwohl – maximiert.
- Alle Institutionen des Rechtssystems – Gesetzgeber, Gerichte, Verwaltung, Anwaltschaft – sollten Entscheidungen treffen, die den gesellschaftlichen Wohlstand erhöhen.

Die ersten drei Punkte umschreiben das ökonomische Verhaltensmodell. Man kann es akzeptieren, ohne gezwungen zu sein, das normative Kriterium der Effizienz zu übernehmen. Die Prognose der Folgen von Recht ist unabhängig vom Bewertungskriterium möglich. Deshalb ist ÖAR auch für den wertvoll, der die Folgen des Rechts nach Gerechtigkeitsmaßstäben bewerten möchte.

ÖAR ist ein Forschungsgebiet, das sich in rascher Expansion befindet. Seine Anfänge reichen bis in das 18. Jahrhundert zurück. Kartellrecht, Gesellschaftsrecht und die Regulierung von Wirtschaftsaktivitäten boten schon immer den Stoff für rechtsökonomische Untersuchungen. Das Neue an der ÖAR aber ist, dass sich zu Beginn der 1960er Jahre ihr Forschungsgebiet

über diese im engeren Sinne ökonomisch geprägten Rechtsgebiete hinaus auf das gesamte Recht ausweitete. Diese Erweiterung – die Geburtsstunde einer neuen Rechtsökonomik – ist mit den Namen der folgenden amerikanischen Wissenschaftler verbunden:

- Ronald Coase, Nobelpreisträger der Ökonomie 1991, der im Jahre 1960 zeigte, dass die Zuteilung von Verfügungsrechten nur in einer Welt mit positiven Transaktionskosten Effizienzwirkung hat (Coase-Theorem).
- Armen Alchian, der im Jahre 1965 eine vollständige ökonomische Theorie der Verfügungsrechte (Property Rights) vorlegte.
- Gary Becker, Nobelpreisträger der Ökonomie 1992, der im Jahre 1968 den ökonomischen Ansatz auf Straftaten anwendete und damit zum Begründer der modernen Ökonomik der Kriminalität wurde.
- Guido Calabresi, der sich 1970 (und 1972 zusammen mit Douglas Melamed) mit der effizienten Verteilung von Risiken aus schädigenden Handlungen sowie mit den Schutzmöglichkeiten von Verfügungsrechten beschäftigte.
- William Landes und Richard Posner, die 1972 und 1973 grundlegende Artikel zur ökonomischen Analyse des Zivilprozesses und des Gerichtssystems veröffentlichten. Posner ist der Verfasser des wohl bedeutendsten Lehrbuchs der ÖAR, das 1973 in erster Auflage herauskam.

In dem Modul ÖAR werden die vier Forschungsstränge der neuen ÖAR nachgezeichnet. Das Coase-Theorem, einer der Hauptsätze der ÖAR, wird in Abschnitt 3.1.1 behandelt. Die möglichen Verfahren, Risiken effizient zu verteilen und Verfügungsrechte zu schützen, sind Gegenstand von Abschnitt 3.1.2. Die Theorie der Verfügungsrechte wird im Abschnitt 1.1.5 als Teil der grundlegenden Konzepte (Unterkapitel 1.1) diskutiert. Je ein ganzes Unterkapitel sind der Ökonomik der Kriminalität (4.1) und des Zivilprozesses (4.2) gewidmet.

Diese Liste umfasst die Hauptstücke des Moduls, und sie kann als Lesehinweis für diejenigen dienen, die nicht das ganze Modul durcharbeiten wollen. Auf jeden Fall sollte man sich aber mit den grundlegenden Methoden der ökonomischen Analyse des Rechts vertraut gemacht haben (Kapitel 1).

Wer das Modul durchgearbeitet hat, ist in der Lage, die Entstehung und die Folgen von Gesetzen, Urteilen und Verwaltungsakten nach ökonomischen Maßstäben zu beurteilen. Da die Ökonomie sich als Lehre von den Handlungsanreizen versteht, lernt man die Anreize kennen, denen alle Akteure unterliegen, die bei der Gestaltung einer Rechtsordnung eine Rolle spielen (Politiker, Bürokraten, Richter, Anwälte). Außerdem lernt man, wie eine Rechtsordnung die Handlungsanreize der ihr Unterworfenen steuert. Zu diesem Zweck wird

an dafür geeigneten Stellen auf Erkenntnisse von Disziplinen zurückgegriffen, die mit der ökonomischen Analyse des Rechts verwandt sind:

- die Neue Institutionenökonomik, die einen Mix aus ökonomischer Vertragstheorie, Theorie der Verfügungsrechte und Transaktionskostenökonomik darstellt;
- die Konstitutionenökonomik, die sich mit Staatsverfassungen befasst;
- die Neue Politische Ökonomie, die sich für den Prozess kollektiver Willensbildung interessiert.

Außerdem wird neueren verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen Rechnung getragen, nach denen Menschen eher eingeschränkt rational (Bounded Rationality) entscheiden. Die Theorie eingeschränkt rationalen Verhaltens könnte die ökonomische Rechtfertigung für einen rechtlichen Paternalismus liefern, bei dem Interventionen zum Wohle der von ihnen betroffenen Personen vorgenommen werden.

Der Modulaufbau folgt der Einteilung des Rechts in Öffentliches Recht (Kapitel 2, in dem drei Unterkapitel sich mit dem Staat, dem Föderalismus und der Regulierung befassen) und Zivilrecht, das in Kapitel 3 behandelt wird. Hier werden in zwei Unterkapiteln die Allokation von Verfügungsrechten und Verträge untersucht. Kapitel 4 behandelt mit den Unterkapiteln Strafe, Zivilprozess und Justiz Probleme der Rechtsdurchsetzung. Zum besseren Verständnis der Kapitel 2 bis 4 werden in Kapitel 1 als Grundlegung die Methoden der ökonomischen Analyse des Rechts dargestellt.

Zu folgenden Modulen besteht ein Bezug:

Fachwissenschaftliches Grundmodul:

1. Die Wirtschaftsordnung als Institutionen- und Regelsystem
4. Funktionen des Staates in einer marktwirtschaftlichen Ordnung

Fachwissenschaftliche Module zur Vertiefung:

27. Ordnungspolitik
35. Umweltökonomik

Wissenschaftspropädeutik:

46. Neue Institutionenökonomik

1 Methoden der ÖAR

1.1 Grundlegende Konzepte

Die ökonomische Analyse des Rechts (ÖAR) basiert auf der neoklassischen Ökonomik. Allerdings unterscheidet sich ihr Denkstil von der klassischen Grundlage. In diesem Kapitel lernen Sie die grundlegenden Konzepte kennen. Im Zentrum steht das Effizienzkriterium, das in Abschnitt 1.1.1 erläutert wird. Abschnitt 1.1.2 beleuchtet den Gerechtigkeitsbegriff und die möglichen Konflikte zwischen Gerechtigkeit und Effizienz. Abschnitt 1.1.3 führt Sie in die Kosten-Nutzen-Analyse ein, die wichtigste Methode der ökonomischen Gesetzesfolgenabschätzung. Abschnitt 1.1.4 präzisiert den Begriff der Kosten für die ÖAR; hier sind Kosten aus ineffizientem Verhalten (primäre), aus ineffizienter Risikoallokation (sekundäre) und Kosten der Rechtsdurchsetzung (tertiäre Kosten) zu unterscheiden. Abschnitt 1.1.5 stellt das Konzept der Verfügungsrechte (Property Rights) vor.

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.2 Gerechtigkeit und Effizienz, 1.1.3 Kosten-Nutzen-Analyse, 1.1.4 Primäre, sekundäre und tertiäre Kosten, 1.1.5 Verfügungsrechte

1.1.1 Effizienz

Die Ökonomik beschäftigt sich mit der Schaffung von gesellschaftlichem Wohlstand. Vorhandene Ressourcen sollen in Nutzen stiftende Güter umgewandelt und diese Güter an die beteiligten Individuen verteilt werden. Effizient sind Ressourcen eingesetzt, wenn der aus ihnen erzeugte Wohlstand maximal ist. Schon bei der Herstellung von Gütern könnte Verschwendung betrieben werden. Dann werden mehr Ressourcen zur Herstellung einer bestimmten Gütermenge verbraucht als erforderlich. Produktion ohne Verschwendung wird auch „technisch effizient“ genannt.

Allerdings ist technisch effiziente Produktion nur eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für Effizienz. Denn aus den verfügbaren Ressourcen könnten ohne technische Verschwendung Güter hergestellt werden, die den Gesellschaftsmitgliedern nicht den höchsten Nutzen spenden (im Extremfall: die niemand haben will). Werden dagegen die Ressourcen technisch effizient so eingesetzt, dass die daraus entstehenden Güter maximalen Nutzen stiften, dann liegt auch „allokative Effizienz“ vor. In einer allokativ effizienten Situation sind auf jedem Markt Grenznutzen und Grenzkosten der Ressourcenverwendung gleich (Marginalprinzip). Wäre bei einem Gut der Grenznutzen größer als die Grenzkosten, dann wäre es lohnend, von diesem Gut mehr herzustellen. Ist der Grenznutzen kleiner als die Grenzkosten, wäre es lohnend, von diesem Gut weniger herzustellen.

Es gibt einen einfachen, gleichzeitig sehr strengen Test für das Vorliegen allokativer Effizienz: das Pareto-Kriterium. Nach diesem Kriterium ist eine Situation („Allokation“) ineffizient, wenn es möglich ist, die Verwendung der Ressourcen für die Güterproduktion und die Verteilung der produzierten Güter so zu verändern, dass der Nutzen eines Gesellschaftsmitgliedes steigt, aber niemand eine Nutzeneinbuße erleidet. Dagegen ist eine Situation Pareto-effizient, wenn jegliche Nutzensteigerung für irgendein Gesellschaftsmitglied nur noch dadurch erreicht werden kann, dass der Nutzen mindestens eines anderen Individuums gesenkt wird. Freiwilliger Tausch würde – unter Abwesenheit von Transaktionskosten – eine Pareto-effiziente Allokation sicherstellen. Denn eine Pareto-ineffiziente Allokation bietet noch unausgeschöpfte Tauschvorteile. Die durch Tausch mögliche Nutzensteigerung nennen Ökonomen „Kooperationsrente“. Der Preis oder die Gegenleistung für die Re-Allokation ist das Mittel, um die Kooperationsrente zwischen den beiden Beteiligten aufzuteilen. Eine Allokation, die keinerlei Möglichkeiten mehr zu bilateral vorteilhaftem Tausch bietet, ist Pareto-effizient.

Das Pareto-Kriterium wirft zwei Probleme auf: Es ist blind für Verteilungswirkungen (dieses Problem wird in Abschnitt 1.1.2 diskutiert). Und es stuft eine Re-Allokation selbst dann als

ineffizient ein, wenn der Nutzenzuwachs des Gewinners weitaus größer ist als der Nutzenverlust des Verlierers. Offenbar kann es möglich sein, den gesellschaftlichen Wohlstand auch dann noch weiter zu steigern, wenn eine Situation nach dem Pareto-Kriterium als effizient eingestuft wird: Nämlich dann, wenn der Gewinner aus der Re-Allokation mehr dazu gewinnt als nötig ist, um den Verlierer zu kompensieren. Für derartige Situationen gibt es das Effizienzkriterium von Kaldor und Hicks: Hiernach ist eine Allokation dann effizient, wenn es keine Möglichkeit mehr gibt, durch Re-Allokation einen Nutzenzuwachs bei einem Teil der Gesellschaft zu erzeugen, der größer ist als die durch diese Re-Allokation erzeugten Verluste beim anderen Teil der Gesellschaft. Zur Anwendung des Kaldor-Hicks-Kriteriums kommt es nicht darauf an, ob nach Re-Allokationen tatsächlich Kompensationen an die Verlierer gezahlt werden, sondern nur, ob der Nutzensgewinn größer ist als die nötige Kompensation. Anders als das Pareto-Kriterium beschwört die Anwendung des Kaldor-Hicks-Kriteriums jedoch Informationsprobleme herauf. Denn es muss ermittelt werden, wer die Gewinner und die Verlierer sind und wie hoch ihre jeweiligen Gewinne und Verluste ausfallen.

Wenn sich die Beteiligten freiwillig auf eine Re-Allokation einigen, dann wird die vereinbarte Kompensation sicherstellen, dass diese Vereinbarung bilateral vorteilhaft ist. Jedoch kann es zwei Gründe geben, aus denen bilateral vorteilhafte Vereinbarungen unterbleiben. Zum einen könnte sich jeder Verhandlungspartner ein größeres Stück vom Kooperationskuchen erhoffen und deswegen eine Einigung verzögern. Zum anderen könnten die Transaktionskosten, die nötig sind, um einen Vertrag abzuschließen und durchzusetzen, größer sein als die Kooperationsrente. In diesen Fällen würde es sich für beide Beteiligten lohnen, wenn der Staat die Re-Allokation vornimmt und gleichzeitig eine Kompensation durch Steuern und Transfersystem erzwingt.

Schlüsselworte: Grenzkosten, Grenznutzen, Kaldor-Hicks-Effizienz, Kooperationsrente, Nutzen, Pareto-Kriterium

Links: 1.1.3 Kosten-Nutzen-Analyse, 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell

1.1.2 Gerechtigkeit und Effizienz

Das Pareto-Kriterium ist leicht handhabbar, wenn beurteilt werden soll, ob eine Allokation effizient ist oder nicht. Allerdings ist es für die Verteilungssituation blind. Wenn in einer Gesellschaft extreme Ungleichheit herrscht, etwa ein Diktator alle Güter besitzt und die anderen Gesellschaftsmitglieder nichts haben, dann wäre diese Situation nach dem Pareto-Kriterium als effizient zu beurteilen: Kein Individuum kann mehr besser gestellt werden, ohne den Diktator schlechter zu stellen.

Offenbar ist ein Gerechtigkeitskriterium nötig, um solche absurden Ergebnisse des Effizienzkonzepts zu vermeiden. Das Problem ist jedoch, welches Gerechtigkeitskonzept angewandt werden sollte und worauf. Während das Effizienzkonzept werturteilsfrei ist, basiert der Begriff Gerechtigkeit notwendigerweise auf subjektiven Wertvorstellungen. Ein Gerechtigkeitskonzept könnte beispielsweise die Gleichheit sein. Nach diesem Konzept sollte gleiches gleich, ungleiches jedoch ungleich behandelt werden. Selbst wenn über dieses Werturteil Einigkeit herrscht, ist dann immer noch offen, worauf es angewandt werden soll: auf das Ergebnis einer Re-Allokation (Verteilungsgerechtigkeit) oder auf ihren Startpunkt (Chancengerechtigkeit)?

Prozedurale Gerechtigkeit fragt im Gegensatz zu diesen Konzepten nicht nach der Güterausstattung (vor oder nach der Re-Allokation), sondern danach, ob im Verlaufe einer Interaktion alle Beteiligten die für sie geltenden Regeln eingehalten haben. Kann dies bejaht werden, dann ist das Ergebnis regelgerecht. Wird das Ergebnis dennoch als ungerecht empfunden, so wären nach diesem Konzept die Regeln ungerecht.

Zwischen Gerechtigkeit und Effizienz sind Konflikte leicht vorstellbar. Nehmen wir an, in einer Gesellschaft herrsche Konsens darüber, dass die Güterverteilung im Ergebnis möglichst gleich sein soll (Verteilungsgerechtigkeit). Ein Grundstücksbesitzer G hat einen unbebauten Streifen Land, den er mit 30 bewertet. Dieses Land würde sich zum Bau eines Dammes zur Abwehr von Hochwasser eignen; der Dammbau kostet 10. Dies würde beim benachbarten Hausbesitzer H den Nutzen seines Hauses von 50 auf 100 erhöhen. Die Gesamtkosten des Dammbaus errechnen sich aus den direkten Kosten 10 und den Opportunitätskosten der Grundstücksnutzung 30, betragen also 40. Der Gesamtnutzen ist 50, was mehr ist als 40, so dass der Dammbau effizient wäre. Haben die beiden Haushalte keine weiteren Einkommensmöglichkeiten mehr, dann wäre ohne den Damm die Einkommensverteilung: G hat 30, H hat 50.

Nehmen wir zunächst an, die Transaktionskosten für den Abschluss von Verträgen sind prohibitiv hoch. Dann könnte der Staat den G enteignen und den Damm errichten (die Kosten

in Höhe von 10 könnten dem H als Steuer auferlegt werden). Die resultierende Einkommensverteilung wäre allerdings extrem ungleich: G hat 0, H hat 90.

Sind die Transaktionskosten für einen Vertrag zwischen G und H dagegen null, dann würde G sich mit H auf einen Verkauf des Grundstücks einigen. G will mindestens 30 dafür haben, H würde maximal 40 (Nutzen minus Dammbaukosten) zahlen. Die Kooperationsrente ist die Differenz zwischen diesen beiden Werten, beträgt also 10. Der Verkaufspreis teilt diese Kooperationsrente auf; er könnte beispielsweise 35 betragen, so dass jeder einen Anteil von 5 erhielte. Mit der dezentralen Lösung wäre die Einkommensverteilung ausgeglichener: G hat 35, H hat 55. Dasselbe Ergebnis würde erzielt werden, wenn der Staat den G enteignet, ihm aber eine Kompensation in Höhe von 35 zahlt, die (wie die direkten Baukosten von 10) per Steuer von H erhoben wird.

Fazit: Ohne Kompensation würde die Durchführung des an sich effizienten Projekts die anfänglich schon ungleiche Einkommensverteilung weiter verschlechtern. In diesem Beispiel gäbe es also einen Konflikt zwischen Gerechtigkeit (hier verstanden als Gleichheit) und Effizienz. Können die Parteien sich dagegen dezentral einigen oder werden Kompensationen gezahlt, dann gibt es keinen Konflikt zwischen Gerechtigkeit (hier verstanden als Gleichheit) und Effizienz. Ein effizientes Projekt wird durchgeführt und die resultierende Einkommensverteilung wird ausgeglichener, weil beide Seiten an der Kooperationsrente partizipieren. Der Konflikt existiert auch dann nicht, wenn von der Durchführung des effizienten Projektes die ärmere Seite profitiert.

Schlüsselworte: Allokation, Chancengerechtigkeit, Gleichheit, Kompensation, Kooperationsrente, Prozedurale Gerechtigkeit, Transaktionskosten, Verteilungsgerechtigkeit

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.3 Kosten-Nutzen-Analyse, 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 3.1.1 Coase-Theorem, 3.1.5 Enteignung

1.1.3 Kosten-Nutzen-Analyse

Das ökonomische Verhaltensmodell beleuchtet die Kosten und den Nutzen einer Entscheidung auf individueller Ebene. Individuelle Entscheidungen können jedoch externe Effekte haben, also zu Kosten (negative Externalitäten) oder Nutzen (positive Externalitäten) bei anderen Akteuren führen. Das individuelle Entscheidungskalkül ist daher nur begrenzt tauglich, wenn Handlungsalternativen ausgewertet werden sollen, die mehrere Individuen betreffen. Dies ist typischerweise bei politischen Entscheidungen der Fall.

Ein ökonomisches Instrument zur Vorbereitung politischer Entscheidungen ist die Kosten-Nutzen-Analyse. Hier wird der Versuch unternommen, die wünschenswerten (Nutzen) und nachteiligen (Kosten) Folgen einer Maßnahme abzuschätzen und vergleichbar zu machen. Ähnlich wie im ökonomischen Verhaltensmodell gilt, dass eine Maßnahme ergriffen werden sollte, wenn der daraus entstehende Nutzen die damit verbundenen Opportunitätskosten übersteigt.

Die Opportunitätskosten bestehen im Nutzen der besten nicht gewählten Maßnahme. Zwei Arten von Opportunitätskosten müssen dabei berücksichtigt werden: zum einen die direkten Opportunitätskosten. Die eingesetzten Mittel hätten auch für einen anderen Zweck verwendet werden können; der Nutzen aus dieser alternativen Verwendung entgeht der Gesellschaft, wenn die untersuchte Maßnahme ergriffen wird.

Zum anderen sind verdeckte Opportunitätskosten möglich, die insbesondere bei gesetzgeberischen Maßnahmen eine Rolle spielen. Durch ein Gesetz verändern sich die Anreize der Beteiligten miteinander zu kooperieren. Hierdurch könnten Kooperationschancen für die Individuen unattraktiv werden, so dass Kooperationsrente ausfällt. Diese entfallene Kooperationsrente würde möglicherweise erzeugt werden, wenn eine andere gesetzgeberische Maßnahme ergriffen werden würde.

Verdeckte Opportunitätskosten sind ohne ökonomische Schulung nur schwer auszumachen. Vermutlich ist das ein Grund, warum Gesetzgeber häufig in der Begründung ihres Gesetzgebungsvorhabens lakonisch anmerken: „Kosten: keine“. Diese Behauptung ist entweder naiv, oder sie dient der versuchten Wählertäuschung, denn fast immer führen Gesetzesänderungen zu verdeckten Opportunitätskosten, also ausfallender Kooperationsrente. Oft werden auch betriebswirtschaftliche Kosten mit den volkswirtschaftlichen Kosten eines Gesetzes verwechselt. Ein Beispiel, an dem sich dieser Unterschied verdeutlichen lässt, ist die Europäische Verbraucherschutzrichtlinie. Sie zwingt Gebrauchtwagenhändler dazu, Autos nur noch mit umfassender Garantie anzubieten. Auf den ersten Blick scheint dies eine verbraucherfreundliche Maßnahme zu sein. Jedoch ist sofort einleuchtend, dass

Gebrauchtwagen durch die Verlagerung von Reparaturkosten auf die Händler teurer werden, mancher Kunde also vom Erwerb eines Gebrauchtwagens Abstand nehmen dürfte. Bislang beiderseitig vorteilhafte Geschäfte kommen also nicht mehr zustande, die Händler bleiben auf ihren Beständen sitzen oder exportieren sie ins nichteuropäische Ausland. Bereits hierdurch fällt Kooperationsrente (zwischen den Händlern und ihren inländischen bisherigen Kunden) aus. Zusätzlich werden die Händler durch das neue Gesetz dazu übergehen, keine Altwagen mehr in Zahlung zu nehmen, wenn sie Neuwagen verkaufen, da sie diese Altwagen nicht mehr ohne Garantieverprechen verkaufen können. Mancher Kunde wird sich dann aber keinen Neuwagen mehr leisten können, so dass auch Kooperationsrente auf dem Neuwagenmarkt ausfällt.

Wenn im Gesetzentwurf jedoch als Kosten dieses Gesetzes lediglich die Reparaturkosten aufgeführt werden, so handelt es sich gar nicht um volkswirtschaftliche Kosten des neuen Gesetzes. Zum einen würden diese Kosten ja auch ohne den gesetzgeberischen Eingriff entstehen. Das Gesetz wälzt sie lediglich von den Kunden auf die Händler über. Zweitens fallen für nicht stattfindende Transaktionen gar keine Reparaturkosten an: Wird ein Auto nicht an einen Inländer verkauft, sondern exportiert, so muss der Händler keine Garantiekosten einkalkulieren. Aus volkswirtschaftlicher Sicht führen aber gerade die ausfallenden Transaktionen zu (verdeckten) Opportunitätskosten.

Die Reparaturkosten sind nur dann Bestandteil der volkswirtschaftlichen Kosten der neuen Verbraucherschutzrichtlinie, soweit sie aufgrund des neuen Gesetzes höher ausfallen. Dies wäre dann der Fall, wenn die Käufer durch das Garantieverprechen dazu verleitet werden, weniger sorgfältig mit den erworbenen Gebrauchtwagen umzugehen. Ohne Garantieschutz würden sie vermutlich mehr Aufwand treiben, um Schäden zu vermeiden.

Schlüsselworte: Betriebswirtschaftliche Kosten, Externe Effekte, Gesetzesfolgenanalyse, Opportunitätskosten, Volkswirtschaftliche Kosten

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 2.3.1 Marktversagen und Regierungsversagen, 3.2.2 Gewährleistung und Garantie

1.1.4 Primäre, sekundäre und tertiäre Kosten

Die Rechtsordnung trifft Entscheidungen darüber, wem Verfügungsrechte zugeordnet und wie die zugeordneten Verfügungsrechte geschützt werden. Damit schafft oder verändert sie die Anreize der Akteure. Haftungsregeln beeinflussen zum Beispiel Anreize, in Schadensvermeidung zu investieren. Produkthaftung oder Garantien können Anreize zu Qualitätsverbesserungen schaffen. Und das Umwelthaftungsrecht erhöht die Bereitschaft, Umweltschäden zu verringern.

Die Kosten für Schäden und deren Vermeidung hat Calabresi (1970) primäre Kosten genannt. Aufwendungen für Schadensvermeidung sind nur in dem Ausmaß sinnvoll, wie dadurch größere Schäden vermieden werden. Dagegen ist es nicht mehr sinnvoll, einen weiteren Euro in die Vermeidung eines Schadens zu investieren, wenn der vermiedene Schaden nur noch 50 Cent beträgt. Deswegen bezieht die ökonomische Analyse des Rechts bei der Beurteilung einer Rechtsordnung nicht nur die Schäden ein, sondern auch die Schadensvermeidungsaufwendungen, also die gesamten primären Kosten. Wenn die Beteiligten risikoneutral sind und Ansprüche kostenlos durchgesetzt werden können, dann würde die Betrachtung der primären Kosten schon ausreichen, um eine Rechtsregel zu analysieren. Eine Rechtsregel wäre dann effizient, wenn unter ihrer Geltung die geringsten primären Kosten aufgewandt werden.

Gelten diese beiden Annahmen (Risikoneutralität, kostenlose Rechtsdurchsetzung) jedoch nicht, dann müssen zwei weitere Kostenarten zusätzlich zu den primären Kosten in die Analyse mit einbezogen werden: sekundäre Kosten sind die Kosten der Risikoverteilung, und tertiäre Kosten sind die Kosten der Rechtsdurchsetzung (Transaktionskosten).

Eine Haftungsregel für Straßenverkehrsunfälle z.B. verteilt das Unfallrisiko auf die beiden Parteien. Ist eine der Parteien risikoavers, die andere jedoch risikoneutral, so wäre es aus Sicht der optimalen Risikoverteilung sinnvoll, letzterer das gesamte Risiko aufzubürden. Trägt auch die risikoaverse Seite Risiko, dann entstehen sekundäre Kosten.

So belastet die Gefährdungshaftung den Schädiger mit dem gesamten Risiko. Unter dem Aspekt der Risikoallokation ist dies nicht sinnvoll, sollte er risikoavers sein und das Opfer risikoneutral. Denn dann wäre es sinnvoll, den Täter von der Haftung freizustellen („no liability“, Gefährdungshaftung zu Lasten des Opfers), weil diese Regel das gesamte Risiko dem Opfer auflädt.

Nach der Fahrlässigkeitsregel haftet der Täter nur, wenn er einen Sorgfaltsmaßstab unterschreitet, sonst muss das Opfer den Schaden selber tragen. Diese Regel scheint das

Risiko auf beide Seiten zu verteilen. Hält der Täter jedoch den Sorgfaltsmaßstab ein, dann lastet das gesamte Risiko auf den Schultern des Opfers.

Offenbar kann es Konflikte zwischen der Senkung primärer und sekundärer Kosten geben. So könnte die Minimierung der primären Kosten es verlangen, das Haftungsrisiko auf beide Seiten gleichmäßig aufzuteilen, wohingegen die sekundären Kosten minimiert sind, wenn nur eine Seite das Risiko trägt. Daher sollte die Haftungsregel so ausgewählt werden, dass die Summe aus primären und sekundären Kosten minimiert wird.

Ist die Durchsetzung von Ansprüchen auch noch mit Ressourcenaufwand verbunden, sind in diesem Kalkül auch tertiäre Kosten zu berücksichtigen. So ist es denkbar, dass eine Fahrlässigkeitsregel zwar die Summe aus primären und sekundären Kosten minimiert, jedoch zu hohen tertiären Kosten führt. Immerhin muss der Richter feststellen, ob einer der Beteiligten den für ihn geltenden Vorsichtsmaßstab unterschritten hat. Dies kann hohe Kosten (etwa für Sachverständigengutachten) aufwerfen, die bei Anwendung der Gefährdungshaftung nicht aufgewandt werden müssten. Selbst wenn bei der Gefährdungshaftung die Summe aus primären und sekundären Kosten höher ausfällt als bei der Fahrlässigkeitsregel, könnten die eingesparten tertiären Kosten diesen Nachteil überkompensieren.

Fazit: Bei der Auswahl von Haftungsregeln sollte darauf geachtet werden, dass hierdurch die Summe aus primären, sekundären und tertiären Kosten minimiert wird. Nur wenn beide Parteien risikoneutral sind, fallen keine sekundären Kosten an; nur wenn Rechtsansprüche kostenlos durchgesetzt werden können, fallen keine tertiären Kosten an.

Schlüsselworte: Haftungsregeln, Rechtsdurchsetzung, Risikoneigung, Transaktionskosten

Links: 1.1.5 Verfügungsrechte, 1.2.2 Risiko, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten, 3.1.3 Bestimmung des Schadensersatzes, 3.2.2 Gewährleistung und Garantie, 3.2.3 Produkthaftung, 3.2.4 Produkthaftung und Transaktionskosten

1.1.5 Verfügungsrechte

Jede Gesellschaft steht vor der Aufgabe, die Allokation ihrer Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital, Boden und Wissen zu regeln. Die Verwendung dieser Ressourcen erfordert die Zuordnung individueller Nutzungsrechte. Diese werden Verfügungsrechte oder Property Rights genannt. Sie definieren nicht nur, wer über die Nutzung einer Ressource entscheiden darf, sondern auch, welche Art von Nutzung erlaubt ist und welche nicht.

Es ist üblich, drei Ausprägungen von Property Rights zu unterscheiden:

(1) Das Recht zur Nutzung (usus) definiert die potentiellen Verwendungsmöglichkeiten einer Ressource, die als legitim angesehen werden. Die ganze Palette dieser Nutzungsrechte muss dabei nicht in der Hand einer Person konzentriert sein; der Inhaber kann Verträge mit anderen über die Aufteilung der Nutzung abschließen.

(2) Das Recht auf den Ertrag aus einer Ressource (fructus).

(3) Das Recht zur Veräußerung (abusus) gibt dem Inhaber die Möglichkeit, eine Ressource physisch zu verändern oder zu zerstören. Hierzu gehört auch das Recht, eine Ressource auf andere dauerhaft zu übertragen, sei es durch Verkauf oder durch Schenkung.

Das Konzept der Verfügungsrechte ist umfassender als das juristische Konzept des Eigentums. Es schließt nicht nur Vertragsfreiheit und Privatautonomie ein, sondern auch gewohnheitsrechtliche oder moralische Befugnisse sowie Weisungsrechte in Organisationen. Nach der Person des Rechteinhabers unterscheidet man private und staatliche Verfügungsrechte. Bei privaten Property Rights sind einzelne oder Gruppen die Inhaber der Rechte. Im Falle des Gemeineigentums werden die Verfügungsrechte gemeinschaftlich gehalten, und allein Mitglieder der Gruppe haben Zugang zur Ressource. Bei staatlichen Property Rights liegt die Kontrolle über den Ressourceneinsatz beim Gesetzgeber oder bei Organen der Verwaltung. Private Property Rights definieren die Dominanzbeziehungen zwischen Personen hinsichtlich der Verfügungsberechtigung über knappe Güter und Ressourcen und nicht Mensch-Ding-Beziehungen, denn man kann gegenüber einem Ding keine Rechte besitzen.

Es ist ein Kennzeichen zivilisierter Gesellschaftssysteme, dass Verfügungsrechte in vielfältiger Weise durch Gesetze eingeschränkt („verdünnt“) sind. Hierbei ist zu beachten, dass die drei Ausprägungen der Property Rights aufeinander einwirken. Eine Restriktion des Rechts, Einkommen zu erzielen, die etwa in Form von Preiskontrollen auftreten kann, wird Änderungen in der Nutzung der übrigen Handlungsrechte erzeugen, die ein kluger Rechtsgestalter bei der Entscheidung über die Einführung der Restriktion nicht unbeachtet lassen darf. Der Wert einer Ressource hängt von den Nutzungsrechten ab. Wird z. B. das

Recht, hoch bewertete Nutzungen vorzunehmen, beschnitten, sinkt der ökonomische Wert der Ressource. Das Recht, Nutzungsrechte an Gütern und Ressourcen zu vereinbarten Konditionen ganz oder teilweise auf andere zu übertragen, etwa durch Verkauf, Vermietung, Verpachtung, Vererbung, Schenkung, ist eine wichtige Voraussetzung für einen effizienten Ressourceneinsatz. Ohne solche Transaktionen gäbe es keine Arbeitsteilung und keinen Austausch. Arbeitsmärkte und Kapitalmärkte könnten nicht entstehen. Damit entfielen Grundlagen für die Erhöhung des Wohlstands der Völker. Auch die Existenz der modernen, von Managern geleiteten, Unternehmung beruht auf einer solchen Übertragung.

Der Wert von Verfügungsrechten hängt davon ab, ob sie – über diese Transferierbarkeit hinaus – noch exklusiv und universell ausgestaltet sind. Exklusivität eines Nutzungsrechts bedeutet, dass der Inhaber das Recht besitzt, andere von der Nutzung einer Ressource auszuschließen. Der Inhaber des Rechts hat – im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen – die alleinige Kontrolle über die Ressourcennutzung. Das impliziert, dass er allein die positiven wie die negativen Konsequenzen für den Wert der Ressource trägt. Er hat deshalb einen Anreiz, Wert steigernde Aktivitäten vorzunehmen und Wert vermindern zu unterlassen: Ein Unternehmer wird sorgsam mit seinen Maschinen umgehen, den Ruf des Unternehmens verbessern, die Qualität von Äckern und Feldern nicht ruinieren usw. Die Exklusivität gibt auch die Gewähr, dass die Früchte von Investitionen von denen geerntet werden, die die Kosten aufgebracht haben.

Universalität bedeutet, dass an allen knappen Ressourcen ein Nutzungsrecht besteht. Gibt es knappe Ressourcen, für die keine Verfügungsrechte definiert sind, dann besteht die Gefahr, dass diese Ressourcen ineffizient genutzt werden.

Schlüsselworte: Effizienz, Property Rights, Transaktionskosten

Links: 3.1.1 Coase-Theorem, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten, 3.1.5 Enteignung

1.2 Ökonomische Theorie und ÖAR

Einige Modellansätze der ökonomischen Theorie können unmittelbar für die ökonomische Analyse des Rechts nutzbar gemacht werden. Deswegen lernen Sie in Abschnitt 1.2.1 das ökonomische Verhaltensmodell (den „homo oeconomicus“) kennen. In Abschnitt 1.2.2 wird ein weiterer Aspekt dieses Verhaltensmodells vorgestellt: Entscheidungen unter Risiko, die in der ÖAR eine wichtige Rolle spielen (etwa im Bereich des Prozessrechts oder der Produkthaftung, siehe Kapitel 3 und 4). Interaktive Entscheidungen werden im Abschnitt 1.2.3 vorgestellt. Hier lernen Sie das berühmte „Gefangenendilemma“ kennen, das in der Form des internationalen „Tauschdilemmas“ den Ausgangspunkt einer institutionenökonomischen Analyse des Welthandels darstellt (Abschnitt 1.2.4). Ein spezieller Zweig der Spieltheorie ist die ökonomische Vertragstheorie, auch Prinzipal-Agenten-Theorie, in die Abschnitt 1.2.5 einführt. Diese Theorie bildet ein für die ökonomische Analyse von Gesetzgebungsvorhaben sehr wirksames Werkzeug. Experimentelle Studien belegen, dass die Erklärungskraft des ökonomischen Verhaltensmodells Grenzen hat, weswegen Sie in Abschnitt 1.2.6 alternative Ansätze der beschränkten Rationalität kennen lernen. Im Hinblick auf die Wirkungsanalyse von Gesetzen könnten diese Ansätze in der zukünftigen Forschung größere Bedeutung erlangen.

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 1.2.2 Risiko, 1.2.3 Spieltheorie, 1.2.4 Internationale Transaktionen, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 1.2.6 Beschränkte Rationalität

1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell

Wer „Ökonomie“ oder „Volkswirtschaftslehre“ hört, denkt vermutlich an Geld, Arbeitslosigkeit oder das Bruttosozialprodukt. Dies ist jedoch nur ein Teil der Wahrheit. Moderne Ökonomie ist in erster Linie eine Verhaltenswissenschaft. Sie analysiert zielgerichtete menschliche Entscheidungen in Situationen, in denen die erforderlichen Mittel knapp sind. Knappheit kann erstens durch Ressourcenmangel begründet sein. Im Zusammenspiel mit anderen Akteuren kann Knappheit zweitens durch Nutzungskonkurrenzen begründet werden. Auch wenn von einem Gut mehr vorhanden ist, als ein einzelner Nutzer je verbrauchen kann, wird der Güterbestand im Allgemeinen nicht ausreichen, um die Bedürfnisse aller Interessenten zu befriedigen. Die marxistische Utopie „Jeder nach seinen Bedürfnissen...“ stößt hier an unüberwindliche Grenzen. In der Marktwirtschaft findet der Ausgleich zwischen den konkurrierenden Interessen an knappen Gütern über den Preismechanismus statt. Ein dritter Grund für Knappheit liegt in Normen, also Gesetzen oder auch spontan entstandenen Konventionen. Normen erhöhen den Preis für die Nutzung einer Ressource oder führen überhaupt einen Preis ein. So schaffen Bußgeld bewehrte Parkverbote beispielsweise einen Preis für die Nutzung einer Stelle, an der es rein technisch möglich ist, ein Auto abzustellen. Diesen Preis muss der Nutzungsinteressent nun bei seiner Entscheidung berücksichtigen, ob er dort parkt oder nicht.

Grundlage menschlicher Entscheidungen sind also die Zielverfolgung (Nutzen) und die Knappheit der nötigen Ressourcen (Opportunitätskosten). Aus beiden Komponenten ergeben sich die Anreize dafür, eine bestimmte Entscheidung zu treffen. Änderungen von Rechtsregeln verändern über die Änderungen von Knappheiten die Anreize und sind deswegen ein wichtiges Forschungsobjekt der Ökonomie, genauer der ökonomischen Analyse des Rechts.

Die Ökonomie stellt bei der Analyse von Entscheidungen unter Knappheit das Individuum in den Mittelpunkt. Auch das Verhalten von Unternehmen, Organisationen, Behörden oder Regierungen wird aus dem Verhalten der beteiligten Individuen erklärt. Dieses „Prinzip des methodologischen Individualismus“ unterscheidet die Ökonomie von z.B. der Soziologie. Die Ökonomie unterstellt, dass Individuen ihren Nutzen maximieren. Damit ist nicht gemeint, dass Menschen hemmungslose Egoisten sind. Auch altruistisches Verhalten, etwa die Unterstützung Bedürftiger oder Spenden an karitative Organisationen, kann als Maximierung des eigenen Nutzens gesehen werden. Die Annahme der Nutzenmaximierung bedeutet vielmehr, dass Wahlentscheidungen rational erfolgen, also bestimmten Konsistenzanforderungen genügen. Die wichtigste dieser Anforderungen ist die

„Transitivität“: Wer zwischen drei Optionen (diese seien x, y und z genannt) wählen kann, und dabei x gegenüber y sowie y gegenüber z vorzieht, sollte auch x gegenüber z vorziehen. Ansonsten wären seine Wahlentscheidungen intransitiv. Dies wäre irrational, denn die am besten bewertete Alternative x (besser als y, was wiederum besser als z ist) ist gleichzeitig die schlechteste.

Das ökonomische Konzept der Rationalität ist daher nicht normativ (nicht etwa: rationale Entscheidungen sind „gut“), sondern rein positiv: es beschreibt konsistente Wahlhandlungen, die sich auch als Nutzenmaximierung interpretieren lassen. Das Nutzenmaximierungsprinzip lässt sich auch auf Firmen anwenden, wenn diese ihren Gewinn (Umsatz minus Kosten) zu maximieren trachten.

Ein weiterer wichtiger Grundsatz der ökonomischen Entscheidungstheorie ist das Marginalprinzip. Normalerweise würde eine Handlung unternommen werden, wenn der damit verbundene Nutzen größer ist als ihre Opportunitätskosten (also der Nutzen aus der zweitbesten Option). Dieser einfache Grundsatz hilft jedoch in Situationen noch nicht weiter, in denen über das Ausmaß, den Grad einer Tätigkeit entschieden werden muss. Welche Geschwindigkeit soll ein Autofahrer wählen, wenn schnelles Fahren seinen Nutzen steigert, aber gleichzeitig die Gefahr eines Unfalls erhöht (Kosten). Hier hilft das Marginalprinzip weiter. Zunächst sind Grenznutzen (der jeweilige zusätzliche Nutzen einer Erhöhung der Geschwindigkeit um eine Einheit) und Grenzkosten (die zusätzlichen Kosten dieser Erhöhung) zu bestimmen. Die optimale Geschwindigkeit ist die, bei der Grenznutzen gleich Grenzkosten ist. Würde eine geringere Geschwindigkeit als die optimale gewählt werden, so würde sich Beschleunigung lohnen, denn der Grenznutzen wäre größer als die Grenzkosten. Bei einer höheren Geschwindigkeit als der optimalen würde sich ein Abbremsen lohnen, denn hier wären die Grenzkosten größer als der Grenznutzen. Eine Reduzierung der Geschwindigkeit „kostet“ also wenig Verzicht auf Grenznutzen, bringt aber mehr an vermiedenen Grenzkosten.

Schlüsselworte: Marginalprinzip, Methodologischer Individualismus, Nutzenmaximierung, Opportunitätskosten

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.2.2 Risiko

1.2.2 Risiko

Wir leben in einer unsicheren Welt. Der gekaufte Wein kann Korken haben oder nicht. Die Autofahrt mag in einem Unfall enden oder zum gewünschten Ziel führen. Eine Sprudelflasche könnte sich an einem heißen Sommertag in eine Handgranate verwandeln. Jemand bestellt die Lieferung einer Ware und verweigert die Annahme, weil er in der Zwischenzeit bemerkt hat, dass er sie nicht mehr benötigt.

Wenn etwas im Leben schief geht, dann legen Rechtsregeln fest, wer dafür zu zahlen hat. Rechtsregeln verteilen das Risiko. Viele Menschen mögen Risiko nicht und sind bereit, für seine Vermeidung einen Preis zu zahlen: die Risikoprämie. Wer Risiko vermeiden möchte, fragt Sicherheit nach. Rationale Entscheider „investieren“ in Risiko vermeidende Aktivitäten bis zu dem Punkt, wo der marginale Vorteil der Risikoreduktion ihren marginalen Kosten entspricht. Also wird jemand selbst dann nicht sein Leben risikofrei gestalten, wenn er stark risikoavers ist. Zur Analyse vieler rechtlicher Regelungen und des Phänomens der Versicherung ist es erforderlich, sich mit der Risikoneigung, d.h. der Einstellung der Menschen zum Risiko, genauer zu befassen. Ein Beispiel: Ein Landarbeiter habe die Wahl zwischen zwei Arbeitsverträgen. Im einen wird ihm ein zustandsabhängiger Vertrag angeboten: Wenn es regnet, dann erhält er ein Einkommen von 10; wenn die Sonne scheint eines von 50. Nach dem anderen Vertrag bekommt er bei jedem Wetter ein sicheres Einkommen in Höhe von 20. Nehmen wir zusätzlich an, die Wahrscheinlichkeit, dass es regnet, betrage 0,5.

Damit hat der Arbeiter die Wahl zwischen einer Lotterie, die mit Wahrscheinlichkeit 0,5 ein Einkommen von 10 und mit Wahrscheinlichkeit 0,5 ein Einkommen von 50 liefert, und einem sicheren Einkommen von 20. Um die Lotterie mit dem sicheren Einkommen vergleichen zu können, muss man ihren Wert in einer Zahl ausdrücken. Diese Zahl nennt man den Erwartungswert der Lotterie (erwartete Auszahlung): Er errechnet sich als Summe der mit den jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten multiplizierten zustandsabhängigen Einkommen, also: $0,5 * 10 + 0,5 * 50 = 30$.

Der Arbeiter wird sich für den Vertrag entscheiden, der ihm den höheren Nutzen liefert. Dabei spielt der Grad der Risikoaversion (oder die Stärke seines Sicherheitsbedürfnisses) eine zentrale Rolle. Diese Stärke kann man mit Hilfe der Differenz zwischen dem Erwartungswert und dem so genannten Sicherheitsäquivalent der Lotterie berechnen. Das Sicherheitsäquivalent ist das sichere Einkommen, das ein Entscheider genau so hoch bewertet (gleicher Nutzen, Indifferenz) wie die Lotterie. Man spricht von Risikoneutralität, wenn das

Sicherheitsäquivalent gleich dem Erwartungswert der Lotterie ist. Risikoaversion liegt vor, wenn das Sicherheitsäquivalent niedriger als der Erwartungswert ist.

Nehmen wir an, das Sicherheitsäquivalent sei in unserem Fall 20, dann ist der Arbeiter offensichtlich risikoavers. Er bewertet beide Vertragsoptionen gleich, obwohl die erwartete Auszahlung der Lotterie größer ist als 20. Er hat also eine positive Zahlungsbereitschaft für die Vermeidung der Kosten des Risikos: Sie zeigt sich in der Differenz zwischen dem Erwartungswert und dem Sicherheitsäquivalent in Höhe von 10. Diese Differenz nennt man Risikoprämie. Der Wert der zusätzlichen Sicherheit (gemessen an der maximalen Zahlungsbereitschaft) entspricht den Kosten des Risikos. Würde anstelle von 20 im sicheren Arbeitsvertrag lediglich ein sicheres Einkommen von 15 geboten, dann würde der Arbeiter trotz Risikoaversion den riskanten Arbeitsvertrag vorziehen. Seine maximale Zahlungsbereitschaft zur Vermeidung des Risikos ist 10, der sichere Arbeitsvertrag aber impliziert einen Preis zur Risikovermeidung von 15. Zur Vermeidung der Kosten des Risikos in Höhe von 10 ist kein rationaler Entscheider bereit, einen Preis von 15 zu zahlen. Die Risikoprämie ist beim risikoneutralen Entscheider Null. Bei Risikofreude ist gar die Risikoprämie negativ.

Schlüsselworte: Erwartungswert, Risikoaversion, Risikofreude, Risikoneutralität, Risikoprämie, Sicherheitsäquivalent

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 3.2.3 Produkthaftung, 4.1.3 Optimale Strafe, 4.2.1 Klagedrohung

1.2.3 Interaktive Entscheidungen

Die Theorie interaktiver Entscheidungen wird, seit John von Neumann und Oskar Morgenstern sie in den 1940er Jahren begründet haben, auch „Spieltheorie“ genannt. Der Deutsche Reinhard Selten erhielt im Jahr 1994 zusammen mit dem Amerikaner John Nash und dem Ungarn John Harsanyi den Ökonomie-Nobelpreis für wegweisende Beiträge zur Spieltheorie. Eine Entscheidungssituation ist interaktiv oder interdependent, wenn das optimale Verhalten eines Akteurs auch von den Entscheidungen der anderen Akteure abhängt, und alle Akteure dies wissen. In einer solchen Situation, einem „Spiel“, muss jeder Akteur die Reaktionen der anderen auf seine eigene Entscheidung gedanklich vorwegnehmen.

Ein Spiel wird durch die Angabe der Beteiligten („Spieler“) und ihrer Handlungsmöglichkeiten („Strategien“) definiert. Außerdem müssen die Präferenzen der Spieler über Kombinationen ihrer Strategien (also die „Auszahlungen“) angegeben werden. Das prominenteste Beispiel eines solchen Spiels ist das „Gefangenendilemma“: Zwei Gefangene (die Spieler A und B) werden in getrennten Zellen untergebracht. Jeder Spieler hat die Wahl zwischen den Strategien „gestehen“ und „schweigen“. Die Auszahlungen eines Spielers bestehen aus Gefängnisjahren entsprechend der folgenden Matrix. In der Kopfzeile sind die Strategien des Spielers B angegeben, in der Vorspalte die des A. In den Zellen stehen unten links die Auszahlungen des A, oben rechts die des B.

		B	
		schweigen	gestehen
A	schweigen	-1 -10	0 -5
	gestehen	0 -5	-10 -5

Tabelle 36_1.2.3_1: Das Gefangenendilemma

Dieses Spiel lässt sich auf folgende Weise strategisch analysieren: Zunächst wird bestimmt, wie A sich verhalten sollte, wenn er die Hypothese fasst, dass B schweigt. Da A ein Interesse daran hat, möglichst wenige Jahre im Gefängnis zu verbringen, wird er die Kronzeugenposition vorziehen und gestehen. Dadurch geht er straffrei aus, anstatt in einem Indizienprozess zu einer geringen Strafe verurteilt zu werden. Wie aber sollte A sich verhalten, wenn er die Hypothese fasst, dass B gesteht? Die beste Wahl für A wäre dann gleichfalls das Geständnis, um seine Lage wenigstens ein bisschen zu verbessern (nur 5 Jahre statt der Höchststrafe von 10 Jahren). Unter beiden Hypothesen bezüglich des Verhaltens von

B ist es für A also optimal, zu gestehen – dies ist seine dominante Strategie. Die strategische Analyse ergibt für den B dasselbe Ergebnis; auch für ihn ist „gestehen“ dominant. Die spieltheoretische Prognose zu dieser Entscheidungssituation ist also, dass beide Spieler „gestehen“ wählen werden und beide eine Strafe von 5 Jahren erhalten. Diese Strategienkombination stellt ein „Nash-Gleichgewicht“ dar: Jeder Spieler trifft seine optimale Wahl, gegeben die Wahl des anderen.

Das Nash-Gleichgewicht im Gefangenendilemma ist bemerkenswert, weil die Spieler durch beiderseitiges Schweigen mit je einem Jahr davongekommen wären. Diese Strategienkombination ist nach dem Pareto-Kriterium besser als die Gleichgewichts-Strategienkombination. Damit dient das Gefangenendilemma als Musterbeispiel für Interaktionen, bei denen individuelle Rationalität zu sozial suboptimalen Ergebnissen führt. Derartige Rationalitätenfallen sind typisch etwa für das Entstehen von Umweltproblemen oder in der Zusammenarbeit von Teams, aber auch im internationalen Handel (Tauschdilemma). Das Gefangenendilemma zählt zu den Spielen mit simultaner Interaktion, da die beiden Spieler die Entscheidung des jeweils anderen nicht beobachten können, wenn sie ihre eigene Entscheidung treffen. Daneben gibt es auch Spiele mit sequentieller Interaktion, in denen ein Spieler die Entscheidung seines Kontrahenten beobachten kann.

Die Spieltheorie ist für die ökonomische Analyse von Rechtsregeln besonders geeignet. Recht soll häufig die Interaktion mehrerer Individuen regeln, indem es festlegt, wer wann welche Handlungsmöglichkeiten hat. Außerdem verändert Recht die Auszahlungen der Beteiligten, insbesondere wenn Strafen angedroht oder Belohnungen ausgesetzt werden. Das Recht definiert, wer Spieler ist, und kann Strategien und Auszahlungen der Spieler ändern; die Folgen dieser Änderungen lassen sich daher als Gleichgewichte des veränderten Spiels beschreiben. Der Versuch einer Gesetzesfolgenanalyse ohne Berücksichtigung dieser strategischen Folgen wäre dagegen problematisch.

Schlüsselworte: Gefangenendilemma, Nash-Gleichgewicht, Präferenzen, Tauschdilemma

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.2.4 Internationale Transaktionen, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 2.1.1 Sozialvertrag

1.2.4 Internationale Transaktionen

Die „Neue Institutionenökonomik Internationaler Transaktionen“ beschäftigt sich mit der Erklärung zweier zusammenhängender Phänomene:

- Warum wurden auch in Situationen ohne durchsetzbare Verträge erfolgreich Handelstransaktionen durchgeführt? Warum gab es schon in der Antike internationalen Handel?
- Warum schalten Handelspartner immer wieder Exporthäuser, Makler oder Banken zur Abwicklung ihrer Transaktionen ein, obwohl diese Einschaltung die Handelspartner regelmäßig etwas kostet?

Binnenhandel kann leicht durch Verträge und Gerichte abgesichert werden. Wenn beide Vertragspartner die jeweilige Gegenleistung notfalls einklagen können, werden sie bereit sein, ihren eigenen Vertragsteil zu erfüllen. Soweit im internationalen Handel keine zwischenstaatlichen Abkommen zur Durchsetzung vertraglicher Ansprüche existieren, stehen Handelspartner vor dem Problem, dass sie sich nicht darauf verlassen können, dass die Gegenseite ihren vertraglichen Verpflichtungen nachkommen wird. Zwar wäre Handel bilateral vorteilhaft, aber für jeden Partner wäre es individuell rational, seinen Vertragsteil nicht zu erfüllen: es kommt zu „vertraglichem Opportunismus“, die Parteien befinden sich in einem „Tauschdilemma“. Dasselbe gilt innerhalb eines Staates, dessen Gerichte keine selektiven Anreize zu rechtstreuem Verhalten bieten.

Bei Abwesenheit gerichtlicher Durchsetzung vertraglicher Ansprüche kann es trotzdem zu Kooperation kommen. Die Tauschpartner könnten reine Zug-um-Zug-Geschäfte abschließen. Wenn Leistung und Gegenleistung unmittelbar ausgetauscht werden, stellt sich das Problem des vertraglichen Opportunismus nicht. Allerdings werden gerade im internationalen Handel die Vertragspartner sich nicht immer gegenseitig besuchen können, sondern den Wunsch haben, Waren kostengünstig zu versenden. Zum anderen geht es im Handel nicht nur um den Austausch von Waren; oft werden Nebenpflichten wie Garantieleistungen und Service vereinbart. Das Zug-um-Zug-Geschäft stellt also eher die Ausnahme dar.

Wichtiger als das Zug-um-Zug-Geschäft dürfte daher folgender Erklärungsgrund für Kooperation in Abwesenheit gerichtlicher Vertragsdurchsetzung sein: die disziplinierende Wirkung der Aussicht auf zukünftige Tauschvorteile. Ein Betrug beim aktuellen Geschäft könnte vom betrogenen Partner mit Abbruch der Handelsbeziehung geahndet werden. Hierdurch entgehen beiden die jeweiligen Vorteile aus den zukünftigen Geschäften. Allerdings ist für dieses Sanktionspotential die Wahrscheinlichkeit entscheidend, mit der sich zwei Handelspartner wieder begegnen werden. Ein Beispiel: In zwei Staaten A und B gebe es

jeweils 1000 Produzenten von Handelsgütern. Diese könnten versuchen, miteinander Handel zu treiben, indem jedes Jahr ein A-ländischer Produzent mit einem zufällig ausgewählten B-ländischen Produzenten Kontakt aufnimmt und einen Tausch vereinbart. Hier besteht das Problem, dass jeder der Beteiligten versucht sein könnte, im aktuellen Geschäft zu betrügen. Dass der aktuelle Partner daraufhin die Geschäftsbeziehung abbrechen wird, ist nicht tragisch, denn es gibt ja 999 andere. Die Wahrscheinlichkeit, ausgerechnet wieder auf diesen Partner zu stoßen, beträgt nur $1/1000$. Es ist zu erwarten, dass in dieser Situation nur wenige Handelstransaktionen erfolgreich durchgeführt werden.

Anders ist dies, wenn in jedem der beiden Länder sich ein Unternehmen auf Im- und Export spezialisiert. Diese beiden Handelshäuser wissen genau, dass sie in den folgenden Jahren wieder auf denselben Partner stoßen werden. Die Wiederbegegnungswahrscheinlichkeit ist also 1, das Sanktionspotential durch den Abbruch der zukünftigen Beziehung demnach hoch. Beide haben einen hohen Anreiz nicht zu betrügen. Die Lieferbeziehungen mit den jeweils 999 anderen Unternehmen sind dagegen inländischen Transaktionen, also durch Gerichte abgesichert.

So erklärt die Neue Institutionenökonomik Internationaler Transaktionen die Existenz von Import-Export-Häusern, aber auch von Treuhändern. Dies sind z.B. Banken, die durch Dokumentenakkreditive internationale Transaktionen absichern. Diese Institutionen werden einen Teil der durch Tausch erzeugten Kooperationsrente abschöpfen, den Produzenten der Tauschwaren also Kosten aufbürden. Trotzdem ist ihre Existenz vorteilhaft, weil sie die Durchführung von internationalen Transaktionen erst ermöglichen.

Schlüsselworte: Absatzmittler, Neue Institutionenökonomik, Rechtsdurchsetzung, Tauschdilemma, Transaktionskosten, Wiederbegegnungswahrscheinlichkeit

Links: 1.2.3 Spieltheorie, 4.3.3 Selektive Anreize

1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie

Die ökonomische Vertragstheorie (oder: Prinzipal-Agenten-Theorie) beschäftigt sich mit dem folgenden „Implementationsproblem“: Wie kann jemand (der Prinzipal), der zur Verfolgung seiner Ziele einen anderen (den Agenten) einsetzen möchte, diesen zu der gewünschten Aktivität motivieren? Die Antwort der ökonomischen Vertragstheorie lautet: mit einem geschickt abgefassten Vertrag. Der Prinzipal kann dem Agenten vertraglich eine Bezahlung anbieten, die auf den vom Prinzipal gewünschten Erfolg bedingt ist. Ohne einen solchen Vertrag hat der Agent kein Interesse an der Aktivität, sie verursacht ihm im schlimmsten Fall sogar Kosten (die Ökonomen sprechen von „Arbeitsleid“). Hierbei werden zwei Anwendungsgebiete unterschieden: verborgene Information und verborgene Aktionen.

(1) Verborgene Information:

Der Agent hat vor dem Vertragsschluss Informationen, die für den Wert, den der Prinzipal dem Vertrag beimisst, wichtig sind. Beispiele hierzu:

- Ein Patient (Agent) kennt sein persönliches Risiko, an Lungenkrebs zu erkranken, besser als die Krankenkasse (Prinzipal).
- Ein Unternehmen (Agent), dessen Preise von einer Aufsichtsbehörde (Prinzipal) reguliert werden sollen, kennt seine Kosten (und damit die Untergrenze für die festzusetzenden Preise) besser als die Behörde.

Der Agent hat also Informationen über seinen „Typ“ (Raucher/Nichtraucher). Eine Möglichkeit, den verborgenen Typ des Agenten zu enthüllen, wären Testverfahren. Allerdings sind Tests nie perfekt. Der Agent weiß dagegen seinen Typ. Daher erscheint es aussichtsreicher, den Agenten mittels eines Vertragsangebots zu motivieren, seine Information aufzudecken. Hierzu kann der Prinzipal Verträge anbieten, die auf die möglichen Typen des Agenten bedingt sind. So könnte der Krankenversicherer eine Auswahl aus zwei Verträgen anbieten: Der eine deckt im Falle einer Lungenkrebserkrankung nur eine Basisversorgung ab, der andere eine Vollversorgung (mit entsprechend höheren Prämien). Ist der Agent Raucher, wird er eher den zweiten Vertrag wählen, ist er Nichtraucher, wird er sich für den ersten Vertrag entscheiden. Motiviert so ein Vertragspaket die verschiedenen Typen zur Aufdeckung ihrer Information, dann heißt es „separierend“. Ein einheitlicher Tarif für alle Bewerber dagegen wäre nicht separierend.

(2) Verborgene Aktionen:

Nach Vertragsschluss kann der Prinzipal nicht unmittelbar beobachten, in welchem Ausmaß der Agent die für den Prinzipal nützlichen Aktivitäten ausübt. Beobachtbar ist lediglich der realisierte Erfolg, aber nicht der Einsatz des Agenten. Der Erfolg hängt jedoch nicht nur vom

Einsatz ab, sondern auch von zufälligen, nichtkontrollierbaren Faktoren, so dass ein Rückschluss vom Erfolg auf den Einsatz des Agenten nicht möglich ist. Beispiele hierzu:

- Ein Unternehmen (Prinzipal) möchte seinen Handelsvertreter (Agent) dazu bringen, mehr Kundenbesuche zu unternehmen (Einsatz), um mehr Abschlüsse zu erreichen (Erfolg).
- Ein Mandant (Prinzipal) möchte erreichen, dass sein Anwalt (Agent) mehr Einsatz leistet, um den Prozesserfolg wahrscheinlicher zu machen.
- Der Gesetzgeber (Prinzipal) richtet das Einkommenssteuersystem so ein, dass die Bürger (Agenten) mehr arbeiten (Einsatz), damit die Steuereinnahmen steigen (Erfolg).

In diesen Fällen würde eine fixe, also erfolgsunabhängige Zahlung an den Agenten jeweils den gewünschten Effekt verfehlen. Wenn der Handelsvertreter weiß, dass seine Bezahlung unabhängig von der Zahl der abgeschlossenen Verträge ist, dann wird er die mühevollen Kundenbesuche reduzieren. Wenn der Anwalt weiß, dass seine Bezahlung vom Prozesserfolg unabhängig ist, dann könnte er versucht sein, weniger Arbeit in den Prozess zu investieren. Wenn die Bürger den Ertrag ihrer Mehranstrengung nicht selber erhalten, sondern ihr Einkommen unabhängig ist von ihrer geleisteten Arbeit, dann besteht ein Anreiz, sich nicht mehr anzustrengen. Eine auch nur zum Teil erfolgsabhängige Bezahlung würde dagegen Anreize schaffen, mehr nichtbeobachtbare Anstrengung zu leisten, um mehr beobachtbaren Erfolg zu erreichen. So werden Handelsvertreter auf Provisionsbasis bezahlt, erhalten neben dem Fixum also einen Anteil von jedem Abschluss. In vielen Ländern ist es möglich, Anwälte mit einem Anteil am Prozessertrag zu entlohnen. Und ein Steuersystem, das Bürgern einen Teil des Ertrages aus Mehranstrengung überlässt, wird höhere Arbeitsbereitschaft wecken. In beiden Bereichen, verborgene Information und verborgene Aktion, sind bei Vertragsangeboten zwei Bedingungen zu beachten: die Mitmach- und die Anreizkompatibilitätsbedingung. Zunächst muss der Lohn, den der Agent aus der Erfüllung des Vertrages erwartet, mindestens so hoch sein wie seine Opportunitätskosten, also die höchste erwartete Bezahlung bei anderweitiger Verwendung seiner Arbeitskraft. Außerdem muss der Vertrag anreizkompatibel sein, also tatsächlich einen Anreiz für den Agenten schaffen, im Sinne des Prinzipals zu handeln.

Schlüsselworte: Agent, Anreizkompatibilität, Mitmachbedingung, Prinzipal, Verborgene Aktion, Verborgene Information

Links: 1.2.3 Spieltheorie, 3.2.6 Kündigungsschutz und Quasirenten

1.2.6 Beschränkte Rationalität und Recht

Laborexperimente zum empirischen Test spieltheoretischer Modelle haben in jüngster Zeit immer wieder Ergebnisse geliefert, die Kritik am ökonomischen Verhaltensmodell nahe legen. Menschen scheinen schon allein wegen kognitiver Begrenzungen nicht in der Lage zu sein, jede Entscheidungssituation so umfassend zu analysieren, dass sie ihr Erwartungsnutzenmaximum bestimmen können. Sie scheinen eher Daumenregeln zu folgen, wenn sie ihre Entscheidungen treffen. Der amerikanische Ökonom Ronald Heiner hat in den 80er Jahren eine Theorie „imperfekter Entscheidungen“ entwickelt. Er unterstellt, dass Menschen besser als rein zufällig zwischen guten und schlechten Optionen entscheiden können, also nicht völlig blind an die Auswertung ihrer Entscheidungssituation herangehen. Aber sie können diese Unterscheidung nicht perfekt treffen. Ihnen unterlaufen beim Ausführen von Entscheidungen kostenträchtige Fehler, die durch kognitive Beschränkungen erzeugt werden. In so einer Situation, hat Heiner gezeigt, kann es sehr vernünftig sein, einer Daumenregel zu folgen.

Ein Beispiel hierfür ist das Verhalten an einer roten Fußgänger-Ampel, die an einer unübersichtlichen Verkehrskreuzung steht. Bei Rot über die Straße zu kommen spart zwar Zeit, kann aber zu Unfällen führen. Eine Verhaltensmöglichkeit wäre der Versuch, die Verkehrssituation vollständig auszuwerten und loszulaufen, wenn man die Überzeugung gewinnt, dass kein Auto kommt. Dieses Verhalten könnte zum erwünschten Zeitgewinn führen, ist jedoch mit hohen Unfallrisiken belastet. So kann es besser sein, auf eine Beurteilung der Situation zu verzichten und der Daumenregel „Ich bleibe immer an roten Ampeln stehen“ zu folgen. Zwar führt auch dieses Verhalten zu Fehlerkosten (man hätte ja Zeit sparen können, wenn kein Auto gekommen wäre). Aber die Daumenregel vermeidet die Kosten des Auswertens sowie die möglichen Unfallkosten. Heiners Theorie begründet die Fehlerträchtigkeit menschlicher Auswertungen und Entscheidungen mit kognitiven Beschränkungen. Diese Beschränkungen stellen zusätzliche Nebenbedingungen menschlichen Entscheidens dar, zusätzlich zur Budgetbeschränkung, die sich durch Preise, Einkommen und Recht ergibt. Deswegen kann diese Theorie auch als Ansatz „beschränkter Rationalität“ (Bounded Rationality) bezeichnet werden.

Andere Konzepte beschränkter Rationalität weisen darauf hin, dass Menschen nicht in jeder Situation die optimale Entscheidung suchen, sondern sich schon mit einer ausreichenden Option zufrieden geben. Wer nach dieser „Sättigungs-Maxime“ handelt, wird ein Verhalten an den Tag legen, das nicht mit der Erwartungsnutzenhypothese beschrieben werden kann.

Schließlich könnten Moral, Fairness oder Reziprozität beobachtbares Verhalten erklären, das von der Maximierung individuellen Nutzens abweicht. Wer moralische Regeln verinnerlicht hat, wird in Spielsituationen nicht immer die Option wählen, die ihm den höchsten Nutzen bringt, wenn dies mit der Schädigung anderer einhergeht. Er versucht, „moralische Kosten“ eines schlechten Gewissens zu vermeiden, indem er eine Option wählt, die ihm weniger bringt. Oft beobachtbar ist die Neigung zu Fairness. In Experimenten wurden Versuchspersonen aufgefordert, eine Geldsumme zwischen sich und anderen aufzuteilen, ohne dass die anderen darauf Einfluss hatten. Nur wenige verhielten sich so, wie die Erwartungsnutzenhypothese vorhersagte: Sie nahmen nicht die gesamte Geldsumme an sich, sondern teilten sie nahezu 50:50 auf.

Ein wichtiger Aspekt menschlichen Handelns scheint die Erwartung reziproken Verhaltens zu sein. Menschen zeigen sich bereit, auf eigennütziges Verhalten zu verzichten, wenn sie erwarten können, dass andere dies auch tun. Aus Sicht der neoklassischen Theorie ist dies in wiederholten Interaktionen nicht überraschend, wohl aber bei einmaligen Zusammentreffen.

Diese empirischen Befunde legen ein anderes Verständnis von Normen nahe als die neoklassische Theorie. In ihr ist die Wirkung von Regeln darauf beschränkt, den Preis bestimmter Optionen zu erhöhen. Wenn die Gesellschaft eine bestimmte Handlungsweise zu bestrafen droht, dann wird deren Begehung eben teurer. Die angedrohte Sanktion und nicht die Einsicht in den Sinn der Regel ändert das Verhalten.

Nach den vorgestellten Konzepten sind Regeln jedoch Hinweise auf wertvolle Daumenregeln, mit deren Befolgung sich Fehlerkosten sparen lassen. Oder sie bieten Hinweise, bei welchen Verhaltensweisen jeder einzelne am ehesten auf Reziprozität hoffen kann. So werden viele Menschen sogar dann eine Regel befolgen, wenn mit ihr keine Sanktionen für ihre Verletzung angedroht werden.

Schlüsselworte: Daumenregel, Fairness, Regelgebundenes Verhalten, Reziprozität, Sättigung

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell

2 Öffentliches Recht

2.1 Staat

Die ökonomische Theorie des Staates beschäftigt sich einerseits mit seinem organisatorischen Aufbau, andererseits mit der positiven Erklärung des Entstehens dieser Institution. Im Hinblick auf diese Erklärung bietet Abschnitt 2.1.1 eine Einführung in die Theorie des Sozialvertrags. Nach dieser Theorie schließen Menschen Sozialverträge, um ineffiziente Gefangenendilemmasituationen in der Anarchie zu überwinden. Jedoch birgt die Übertragung von Macht an Staatsorgane die Gefahr des Missbrauchs; wie diese Gefahr eingedämmt werden kann, ist Gegenstand des Abschnitts 2.1.2. Abschnitt 2.1.3 beleuchtet Grundsätze des Verfassungsrechts aus ökonomischer Sicht.

Links: [2.1.1 Sozialvertrag](#), [2.1.2 Delegation und Kontrolle](#), [2.1.3 Verfassungsrecht](#)

2.1.1 Sozialvertrag

Die Frage nach den Existenzgründen des Staates lässt sich am besten dadurch beantworten, dass man sich einen gesellschaftlichen Zustand vorstellt, in dem es keinen Staat gibt. Im Naturzustand – der Anarchie – wird „mein“ und „dein“ nicht anerkannt. Es gibt keine geschützten Bereiche, in denen Menschen ungestört von Eingriffen anderer ihre Ziele verfolgen können. Es gibt kein Recht, keine Konventionen, keine Moral. In diesem vorgestellten Zustand ist das Leben eines jeden in den Worten von Hobbes „armselig, einsam, ekelhaft, tierisch, und kurz“. Dieser Hobbessche Dschungel weist alle Eigenschaften auf, die wir von der Tragödie der „Commons“ kennen. Unter Commons versteht man Gemeineigentum. Mehrere Personen (Gruppen) haben das Recht auf ungehinderten Zugang zur Nutzung einer potentiell wertvollen Ressource. So wie jeder freien Zugang zum Gemeineigentum hat, so hat im Hobbesschen Dschungel jeder Zugriff auf den Besitz jedes anderen. Es kommt in beiden Fällen zur Ineffizienz. Gemeineigentum wird übernutzt; im Hobbesschen Dschungel müssen Ressourcen für Angriff und Verteidigung aufgewendet werden.

Diese Interaktion kann durch das Gefangenendilemma-Spiel abgebildet werden. Individuelle Rationalität leitet alle Akteure in ein ineffizientes Gleichgewicht (Rationalitätenfalle); die nicht-kooperative, kriegerische Strategie dominiert die friedliche, das Gemeinwohl fördernde Strategie. Eine Lösung für die Tragödie des Gemeineigentums besteht in der Schaffung von Privateigentum, also der Parzellierung des ehemaligen Gemeineigentums. Parzellierung heißt Abgrenzung von Teilen der ehemals gemeinsam genutzten Ressource und Zuteilung eines exklusiven Nutzungsrechts an jeder Parzelle. Dadurch werden die Nutzungsanreize verändert (jeder Privateigentümer berücksichtigt bei seiner Optimierung alle ihm zufließenden Nutzen und Kosten) und die Wertschöpfung steigt.

Ein Sozialvertrag kann Ähnliches auch im Falle der Anarchie bewirken. Der Vertragsabschluss erfolgt in der konstitutionellen Phase einer Gesellschaft. Ein Vertrag ist ein Übereinkommen zwischen zwei oder mehreren Personen, in dem gewisse Pflichten und Rechte für jeden vereinbart werden. Im Falle des Sozialvertrages genügt es zunächst, sich auf eine Abrüstung zu einigen. Dadurch werden implizit jedem Ressourcen zugestanden, die vor Eingriffen anderer geschützt sind. Es entsteht Privateigentum. Die Folge ist eine Verbesserung der Versorgung aller, weil nun die ursprünglich für Angriff und Verteidigung eingesetzten Ressourcen produktiv genutzt werden können. Diese Vorteile fallen in der post-konstitutionellen Phase einer Gesellschaft an. In dem Mehrprodukt zeigt sich die durch den Sozialvertrag bewirkte Kooperationsrente. Um allgemeine Zustimmung zu gewinnen, darf die

Versorgungssituation jedes Individuums unter dem Sozialvertrag nicht schlechter sein als im Zustand der Anarchie.

Die Vorteile der Arbeitsteilung lassen sich nur nutzen, wenn man die so produzierten Güter austauscht. Individuelle und Kollektivrationalität verlangen deshalb nach einer Erweiterung des Sozialvertrages durch ein Vertragsrecht, das auf dem einfachen Grundsatz „pacta sunt servanda“ beruht. Wenn Sozialverträge nicht selbst durchsetzend sind, dann werden sie nicht eingehalten. Demgemäß müssen die Vertragsparteien damit rechnen, dass es zu Grenzüberschreitungen kommt, selbst wenn das Eigentum klar abgegrenzt ist. Ein Blick auf das Gefangenendilemma-Spiel verdeutlicht dies. Selbst wenn die Spieler sich versprechen, die kooperative Strategie zu wählen, hat jeder einen Anreiz, sich nicht-kooperativ zu verhalten, weil er dadurch seinen Nutzen steigert. Ohne Sanktionen gegen Bruch des Sozialvertrages ist der Friede nicht herstellbar. Mit Schließung des Sozialvertrages müssen die Vertragsparteien also Vorrichtungen schaffen, um Grenzverletzer zu entdecken und zu bestrafen. Gleiches gilt für Verletzungen von Pflichten aus Austauschverträgen.

Der Schutz von Eigentumsrechten und Vertragsrechten verlangt also nach der Errichtung einer mit Machtmitteln ausgestalteten Instanz: dem Staat. Interpretiert man die Marktwirtschaft als ein Spiel, dann hat der Staat zwei Rollen zu spielen: In einer Rolle tritt er als Schiedsrichter auf, um die Spielregeln zu überwachen und durchzusetzen, auf denen die Marktwirtschaft beruht, nämlich Privateigentum und Vertragsfreiheit. Er ist dann ein Rechtsschutzstaat (Protective State). In der anderen Rolle entscheidet der Staat über die Produktion von Gütern. Er übernimmt das Kommando über die Allokation von Ressourcen, um Güter für die Gesellschaft bereitzustellen, etwa Ausbildung, Gesundheitsleistungen usw. Die Finanzierung erfolgt über Gebühren und Beiträge, teilweise über Steuern. In dieser Funktion dient der Staat der Daseinsvorsorge (Productive State).

Schlüsselworte: Anarchie, Arbeitsteilung, Kooperationsrente, Privateigentum, Produktiver Staat, Protektiver Staat, Spezialisierung, Staat, Tauschdilemma, Vertragsrecht

Links: 1.2.3 Spieltheorie, 1.2.4 Internationale Transaktionen, 4.1.1 Kriminalität und Rationalverhalten

2.1.2 Delegation und Kontrolle

Wenn dem protektiven Staat von den Bürgern die Macht eingeräumt wird, Rechtsbruch festzustellen, Rechtsbrecher zu identifizieren und zu bestrafen, im Extrem also ein Gewaltmonopol errichtet wird, wie kann dann gewährleistet werden, dass die Macht nicht missbraucht wird? Es erhebt sich die alte Frage: Wer kontrolliert die Kontrolleure? De facto haben wir es mit einer Prinzipal-Agenten-Beziehung zu tun, in der die Bürger die Prinzipale darstellen und der Staat den Agenten. Regieren kann als ein dreistufiger Prozess begriffen werden:

(1) Auf der ersten Stufe konkurrieren Politiker um Wählerstimmen, und die Wahl entscheidet, wer der Gewinner ist (in einer parlamentarischen Demokratie: wie die Sitze im Parlament verteilt werden).

(2) Auf der zweiten Stufe müssen Politiker miteinander verhandeln, um eine Regierung zu bilden.

(3) Wenn eine Regierung gebildet ist, versucht diese ihre Politik zu verwirklichen, dies geschieht auf der dritten Stufe mit Hilfe einer Staatsbürokratie.

In der parlamentarischen Demokratie setzt das Tätigwerden der Verwaltung voraus, dass die Regierung für ihre Politik die Zustimmung des Parlaments gewonnen hat, denn das Parlament erlässt stellvertretend für das Volk die Gesetze. Wir können Regieren als einen Informationsverarbeitungsprozess begreifen, der „Inputs“ in „Outputs“ verwandelt. Informationsdefizite und Mehrfachdelegationen können dessen Funktionsfähigkeit beeinträchtigen. Das fängt bereits bei der Äußerung des Wählerwillens an. Die Politik hat einen starken Einfluss auf den einzelnen Bürger, dieser aber über seine Wahlentscheidung nur einen zu vernachlässigenden auf die Politik. Weil der einzelne Bürger aus der Teilnahme am kollektiven Willensbildungsprozess nur wenig gewinnt, investieren nur wenige Bürger Zeit, Geld und Energie, um sich die für die Beurteilung der Kandidaten und die aufgeworfenen politischen Probleme notwendige Sachkunde zu verschaffen. Man spricht von rationaler Ignoranz. Die Folge davon ist, dass die Bürger ihre wahren Präferenzen mit der Stimmabgabe nicht hinreichend artikulieren können.

Selbst wenn die Bürger ihre wahren Präferenzen kennen würden, wäre die Abgabe einer Wahlstimme ein zu grobes Instrument, um diese Präferenzen zu signalisieren. Anders als bei der Beteiligung am Markt, wo man seine Stimmen in Form von Geld fein differenziert und täglich abgeben kann, hat man in der Politik nur die Wahl zwischen Parteiprogrammen, die nichts anderes darstellen als Versprechungen hinsichtlich der Bereitstellung von Tausende von Gütern umfassenden Güterbündeln. Weil die Bürger ihre Präferenzen über die

Stimmabgabe allein nicht hinreichend differenziert zum Ausdruck bringen können, haben Politiker einen großen Freiheitsspielraum in der Bestimmung der Politik, ohne von den Wählern abgestraft zu werden. Ohnehin vergehen zwischen der Abgabe des Versprechens, seiner Einlösung und einer Sanktionierung bei Nicht-Einlösung Jahre, die Wahlperiode.

So können sich Interessengruppen bilden und in diese Lücke stoßen. Sie liefern den Politikern wertvolle Informationen über die Präferenzen ihrer Klientel und bieten diese Stimmen im Bündel gegen entsprechende Politikmaßnahmen an. Auch finanzielle und sonstige Unterstützungen fließen als Gegenleistung an Politiker. Der Prozess der Präferenztransformation von Bürgern zu Politikern ist stark verzerrt, weil nicht alle Wähler gleichermaßen ihre Interessen durch Verbände zum Ausdruck bringen können. Die Notwendigkeit, Politik in Gesetzesform zu gießen, bringt weitere Verzerrungen mit sich. Die Formulierung der Gesetzentwürfe obliegt meist den Mitarbeitern der Ministerien, die eigene Präferenzen haben. Im Parlament müssen Kompromisse geschlossen werden, um die notwendigen Mehrheiten zu bekommen.

Schließlich muss die Politik durch die Verwaltung umgesetzt werden, wobei mehrere Hierarchieebenen involviert sind, bis schließlich die Maßnahmen ergriffen werden, die erst das Ergebnis des politischen Prozesses erzeugen. Um das Verwaltungshandeln an den Willen des Gesetzgebers zu binden, müssten entweder die Gesetze eindeutig formuliert werden oder Regeln erlassen werden, die den Willkürspielraum der Verwaltung einschränken. Dadurch wird es der Verwaltung aber erschwert, flexibel auf veränderte Umstände zu reagieren. Rechtsstaatlichkeit fordert als Preis eine Verringerung der Flexibilität.

Schlüsselworte: Delegationsdilemma, Demokratie, Gewaltenteilung, Rationale Ignoranz, Staatsorganisation

Links: 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 2.1.3 Verfassungsrecht, 2.3 Regulierung

2.1.3 Verfassungsrecht

Wenn man Formen von Recht in eine Rangordnung bringt, dann ist das Verfassungsrecht das höchste Recht eines Staates. Unter ihm rangiert Gesetzesrecht, das wiederum höherrangig ist als Verordnungen, politische Entscheidungen, Regulierungen. Das Verfassungsrecht ist höchstes Recht aus dreierlei Gründen:

(1) Es ist allgemeiner als untergeordnetes Recht. Es ist Organisationsrecht, das die organisatorische Architektur eines Gemeinwesens (Staates) regelt. Es weist Kompetenzen (Aufgaben, Entscheidungsrechte) zu an die Legislative, Exekutive und die Judikative, enthält Verfahrensregeln bezüglich der internen Prozesse der drei Gewalten sowie der Interaktion zwischen ihnen. Vor allem aber regeln Verfassungen die grundlegenden Rechte und Pflichten der Bürger im Verhältnis untereinander und zur Staatsgewalt. Demgegenüber regeln einfache Gesetze das Verhalten der Bürger und implementieren Politikprogramme.

(2) Das Verfassungsrecht ist bei Konflikten mit anderen Rechten stets Sieger. Es geht allem anderen Recht vor.

(3) Das Verfassungsrecht ist beständiger als anderes Recht, weil es schwerer zu verändern ist. Manche Teile gelten sogar als unveränderbar. Dies ist ökonomisch sinnvoll, wenn man bedenkt, dass jede Änderung von Recht hohe Anpassungskosten erzeugt.

Weil Verfassungsrecht die gesamte Ordnung eines Gemeinwesens konstituiert, erzeugen seine Änderungen weit reichendere Umwälzungen (mit den entsprechenden Kosten) als dies bei Änderung eines einfachen Gesetzes oder einer Verordnung zu erwarten ist.

Oberhalb des Verfassungsrechts, auf der vorkonstitutionellen Ebene, existiert kein Recht, das dem Inhalt von Verfassungen die Richtung weisen könnte. Deshalb ist dies der Tummelplatz von Geschichte, Philosophie, Religion, Politik, Soziologie und Ökonomie. Sie liefern die Quellen für die Inhalte von Verfassungen und deren Interpretation.

Während sich die juristische Verfassungstheorie überwiegend mit der Geschichte und „Philosophie“ von Verfassungstexten sowie ihrer rechtlichen Interpretation und ihren rechtlichen Vorgaben für untergeordnetes Recht befasst, richten Ökonomen ihr Augenmerk darauf, welche Anreize Verfassungsrecht für Menschen (Staatsdiener wie Private) erzeugt und wie dadurch die Wohlfahrt einer Gesellschaft positiv oder negativ beeinflusst wird. Konkret wird gefragt, wie Verfassungsnormen die Effizienz, die Verteilung und die Freiheit (als Entscheidungs- und Handlungsfreiheit) in der Wirtschaft beeinflussen.

Jeder Mensch weiß selber am besten, was seine Präferenzen sind, kann diese also am besten befriedigen, wenn er Wahl- und Handlungsfreiheit besitzt. Deshalb muss eine Verfassung, welche die Autonomie der Bürger (d. h.: Befriedigung ihrer Präferenzen) gewährleisten und

schützen will, deren Freiheit bezüglich der Präferenzäußerung und der Mittel zur Präferenzbefriedigung gewährleisten.

Die Grundlagen der Wirtschaftsordnung, verstanden als Gesamtheit der wirtschaftlichen Handeln leitenden Verhaltensnormen (Institutionen), werden maßgeblich durch das Verfassungsrecht geprägt. So wie im privaten Leben Menschen durch Selbstbindung in Form von „inneren Verfassungen“ oder Verträgen, deren Brechen höhere Kosten als Nutzen verursacht, Vorteile gewinnen, so können Gesellschaften durch Selbstbindung gewinnen. Wirtschaften beruht auf Plänen; und gutes Planen verlangt nach einem Minimum an Sicherheit bezüglich der Ordnung der Zukunft. Genau diese Struktursicherheit sollen Verfassungen gewährleisten.

Verfassungen können sich spontan herausbilden oder vertraglich festgeschrieben werden. Im ersteren Fall sind sie Ergebnis menschlichen Handelns (über Jahrhunderte hinweg), aber nicht menschlichen Entwurfs, selbst wenn im Laufe der Geschichte immer wieder Teile der Verfassung betreffende Entscheidungen gefällt wurden. Die britische Verfassung ist ein Beispiel dafür. Daneben gibt es bewusst entworfene und in Dokumenten niedergelegte Verfassungen, wie etwa die amerikanische oder das deutsche Grundgesetz.

Verträge beruhen auf der Zustimmung aller Beteiligten, und die Zustimmung ist freiwillig. Abstimmungen über Verfassungen sind selten. Gleichwohl kann man von einer hypothetischen Erfüllung dieses Zustimmungserfordernisses dann ausgehen, wenn die Verfassung allgemeine, nicht diskriminierende, also faire Regelungen enthält. Die auf der konstitutionellen Ebene festgelegten Regeln beeinflussen die auf der post-konstitutionellen Ebene stattfindende konkrete gesellschaftliche Interaktion. Die Rolle, die der Einzelne in diesem Spiel spielt, hängt von Faktoren ab, die in der Verfassung nicht festgelegt sind: von seinen individuellen Fähigkeiten und vom Zufall. In Verbindung mit den Regeln der Gesellschaftsordnung bestimmen diese Faktoren die konkrete gesellschaftliche Position des Einzelnen. Faire Regeln sind solche, denen jedermann zustimmen kann, wenn er seine konkrete gesellschaftliche Position im Spiel unter den Regeln nicht kennt. Diese Idee wurde von Rawls und Buchanan mit dem Konzept eines Schleiers der Unwissenheit zu erfassen gesucht.

Schlüsselworte: Freiheit, Staatsorganisation

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.2 Gerechtigkeit und Effizienz, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 2.1.1 Sozialvertrag

2.2 Föderalismus

Nur wenige Staaten sind völlig zentralistisch gegliedert. Meistens liegen föderale Strukturen vor: Entscheidungen werden dezentral getroffen. Abschnitt 2.2.1 begründet, warum dies Vorteile gegenüber einer rein zentralistischen Staatsorganisation haben kann. Jedoch gibt es diese Vorteile nicht umsonst: Dezentralisierung bedeutet den Verzicht auf Zentralisierungsvorteile, etwa bei der Produktion öffentlicher Güter. Diese Kosten der Dezentralisierung beleuchtet Abschnitt 2.2.2.

Links: [2.2.1 Vorteile der Dezentralisierung](#), [2.2.2 Nachteile der Dezentralisierung](#)

2.2.1 Vorteile der Dezentralisierung

Man bezeichnet eine institutionelle Ordnung als föderal, wenn die Menschen gleichzeitig Mitglied in verschiedenen autonomen politischen Gebilden (Körperschaften) sind, die eigenständige Gesetzgebungsorgane, Verwaltungen und Justizorgane haben. Die Bundesrepublik ist mit der Bundesebene, der Länderebene und der kommunalen Ebene föderal aufgebaut. Gleiches gilt für die Vereinigten Staaten von Amerika und die EU (als Verbund von mehr oder weniger föderal organisierten Nationalstaaten). Föderale Verfassungen regeln die zum Teil sich überlappende Kompetenzverteilung, die individuelle und kollektive Partizipation an der kollektiven Willensbildung auf einer Ebene, die hierarchische Ausführungsorganisation von Kollektiventscheidungen und die Kontrolle der Gesetzgebung sowie der Verwaltung durch die Justiz. Föderale Verfassungen sehen für Gebietskörperschaften sowohl exklusive als auch konkurrierende und gemeinsam auszuführende Kompetenzen vor. Um die ökonomischen Vor- und Nachteile von Föderationen herauszuarbeiten, wollen wir den einfachsten Fall exklusiv zugeteilter Kompetenzen unterstellen und uns auf die Frage konzentrieren, inwieweit Rechtsordnungen den Präferenzen der Bürger entsprechen und wie kostspielig die Erzeugung und die Durchsetzung des Rechts auf verschiedenen föderalen Ebenen ist. Die folgende Tabelle gibt ein Beispiel:

Gebiete	Alternative Rechtsordnungen	
	X	Y
A	20.000	30.000
B	35.000	15.000
Gesamt	55.000	45.000

Tabelle 36_2.2.1_1: Beispiel zu Präferenzen im Föderalismus

In einem Gebiet (bestehend aus A und B) wohnen 100.000 Einwohner. Davon ziehen 55.000 die Rechtsordnung X der Rechtsordnung Y vor, und 45.000 präferieren Y. Unter einer Einheitsregierung, die nach der einfachen Mehrheitsregel Entscheidungen fällt, würde Rechtsordnung X etabliert. Die Minderheit von 45.000 erhält eine Rechtsordnung oktroyiert, die ihren Präferenzen entgegengesetzt ist. Räumte man den Gebieten A und B dagegen Autonomie ein, dann wäre das Ausmaß an Präferenzenttäuschung kleiner. In A würde gemäß Mehrheitsregel die Rechtsordnung Y und in B die Rechtsordnung X etabliert. Es gäbe in A

eine Minderheit von 20.000 und in B eine von 15.000. Die Rechtsordnungen würden zwar den Präferenzen von 35.000 Menschen widersprechen. Das sind aber 10.000 weniger als im Falle eines Einheitsstaates. Beide Organisationsformen führen zu Wohlfahrtsverlusten, aber im föderalen System sind sie niedriger als im Zentralstaat. Die Wohlfahrtsverluste gehen gegen Null, je mehr die Bürger in das Gebiet wandern, in dem die von ihnen vorgezogene Rechtsordnung etabliert ist. Im Extremfall würden in Gebiet A die 45.000 Y-Liebhaber wohnen und in Gebiet B die 55.000 X-Liebhaber.

Dieses einfache Modell erklärt also, warum Freiheit der Ein- und Auswanderung mit Wohlfahrtsgewinnen verbunden sein kann. Es kommt ein zweiter Vorteil hinzu: Ein föderales System erlaubt ein größeres Maß an Experimenten, so dass die einzelnen politischen Gebiete voneinander lernen können. Die generelle Botschaft dieses kleinen Modells lautet: Je vielfältiger die Präferenzen, um so ausdifferenzierter sollte das föderale System sein. Es liefert damit ein Argument für das Subsidiaritätsprinzip, wonach Entscheidungen auf der niedrigstmöglichen politischen Ebene gefällt werden sollten.

Wenn es um Entscheidungen geht, die größere Gesellschaften betreffen, liefert das obige Modell nur die halbe Wahrheit, weil es nur auf die Präferenzbefriedigung achtet, nicht aber darauf, dass Rechtssetzung und Rechtsdurchsetzung Kosten verursachen. Unabhängig davon verweist es auf ein Problem, mit dem die Europäische Union konfrontiert ist. Die Europäische Union versteht sich nicht nur als Wirtschaftsgemeinschaft sondern auch als Rechtsgemeinschaft. Als solche strebt sie eine Harmonisierung der Rechtsordnungen in Europa an. Im Rahmen des Modells bedeutet dies, von der dezentralen Bereitstellung zweier Rechtsordnungen zur zentralen Bereitstellung einer einzigen überzugehen. Das wird mit hoher Wahrscheinlichkeit zur Frustrierung von historisch, kulturell und politisch determinierten Rechtsordnungspräferenzen führen.

Schlüsselworte: Präferenzen, Subsidiaritätsprinzip, Rechtsordnung, Wohlfahrtsgewinne

Links: 1.1.1 Effizienz, 2.1.1 Sozialvertrag, 2.2.2 Nachteile der Dezentralisierung

2.2.2 Nachteile der Dezentralisierung

Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen hinsichtlich einer Rechtsordnung führt zu Wohlfahrtsgewinnen, weil die Rechtsordnungen besser an die Bedürfnisse der ihr Unterworfenen angepasst werden können. Aber die Vorteile der Dezentralisierung sind manchmal nicht ohne Kosten zu haben. Rechtssetzung und Rechtsdurchsetzung kosten etwas. Und wenn die Kosten pro Bürger von der Größe des Rechtsgebiets derart abhängen, dass größere Gebiete niedrigere Produktionskosten aufweisen als kleinere, dann sind der Dezentralisierung aus Kostengründen Grenzen gesetzt. Ökonomen bezeichnen diesen Kosteneinsparungseffekt mit dem Ausdruck Skalenerträge. So mögen die Kosten pro Kopf bei der Rechtsordnung X in einem Zentralstaat mit 100.000 Bewohnern 100 € betragen, während sie im Gebiet B mit 55.000 Einwohnern 150 € ausmachen (perfekte Wanderung ist unterstellt). In ähnlicher Weise können die Kosten der Rechtsordnung Y im Gebiet A mit 45.000 Einwohnern bei 150 € pro Kopf betragen. Wenn solche Kostenstrukturen vorliegen, dann würde die Einrichtung kleinerer Jurisdiktionen mögliche Kostenvorteile ungenutzt lassen. Diese Gefahr besteht vielleicht weniger bei Kosten der Gesetzgebung als bei Kosten der Bereitstellung von Polizeileistungen und Justizleistungen. Man muss dann zwischen den höheren Kosten eines Systems kleinerer Jurisdiktionen und ihrer höheren Fähigkeit abwägen, Präferenzunterschieden besser gerecht zu werden. Viele kleine Jurisdiktionen wären dann vorzuzugswürdig, wenn die Menschen die bessere Anpassung der Rechtsordnung an ihre Präferenzen höher bewerten als 50 €. Diese 50 € pro Kopf wären die Kosten der Erhaltung kleinerer Jurisdiktionen.

Das Kostenersparnisargument verliert jedoch bei näherem Hinsehen an Überzeugungskraft. Selbst wenn es richtig sein sollte, dass es billiger ist, Polizeileistungen für 100.000 Personen bereitzustellen als für jeweils 55.000 bzw. 45.000, bedeutet das doch nicht, dass ein Rechtsgebiet 100.000 Mitglieder haben muss, um die Kostenvorteile zu nutzen. Beide Gebiete können einen Vertrag abschließen, in dem eine der beiden Seiten sich bereit erklärt, die Polizeileistungen auch für das andere Gebiet bereitzustellen (das selbst überhaupt keine Polizeileistung erstellt). Beide Gebiete könnten die Polizeileistung gemeinsam produzieren oder von einer dritten Jurisdiktion zukaufen. Zwar ist die jeweilige Regierung verantwortlich dafür, dass Polizeileistungen bereitgestellt werden, aber es gibt keinen Grund zu der Annahme, dass derjenige, der eine Nachfrage nach Leistung besitzt, diese auch selbst produzieren muss. Was für Güter wie Nahrungsmittel, Kleidung usw. grundsätzlich gilt, gilt auch für Leistungen der inneren Sicherheit und Gesetzgebung. Worauf es ankommt sind deshalb die Kosten der Organisation von Aktivitäten und nicht die Kosten der Produktion als

solche. Zur Verdeutlichung diene das folgende Beispiel: Die 100.000 Menschen mögen sich zu 5 Rechtsgebieten mit jeweils 20.000 Mitgliedern und einer eigenen Polizeiorganisation organisiert haben. Dadurch werden die Kosten der Kriminalitätsbekämpfung in die Höhe getrieben, wenn und in sofern kriminelle Akte verschiedene Rechtsgebiete berühren: Im Gebiet A wird ein Auto von dem Angehörigen eines anderen Gebiets B gestohlen, der in das Gebiet C flieht und es an ein Mitglied von D verkauft, der damit ins Gebiet E in Urlaub fährt. Effektive Kriminalitätsbekämpfung erfordert ein Netzwerk von Hilfsleistungen, das über Verträge aufgebaut und erhalten werden müsste. Durch diese Verhandlungslösung entstehen hohe Transaktionskosten. Diese kann man externe Transaktionskosten nennen, weil sie bei der Regelung der Außenbeziehungen von autonomen Gebieten anfallen. Hätte man eine einheitliche Polizeiorganisation, dann fielen diese externen Transaktionskosten fort. Dafür entstünden aber interne Transaktionskosten, denn die zu erledigenden Aufgaben fallen auch hier an. Die Existenz reiner Administrationskosten und der externen Transaktionskosten bewirkt, dass Rechtsclubs größer sind als aus Gründen der Präferenzvielfalt wünschenswert wäre. Wenn es diese Kosten nicht gäbe, dann wäre es effizient, so viele Gebiete zu errichten wie es Präferenzunterschiede gibt. Wenn es sie aber gibt, dann taucht das Problem der Bestimmung optimaler Rechtsräume auf.

Wenn die Höhe der externen Transaktionskosten eine Verhandlungslösung scheitern lässt, sollte an eine Fusion oder an die Verlagerung der Entscheidungskompetenz auf eine höhere Ebene gedacht werden. Externe Transaktionskosten liefern daher ein Argument für das „Subsidiaritätsprinzip“, das im Maastrichter Vertrag für die EU verankert ist. Danach sollen öffentliche Aufgaben möglichst dezentral, d.h. auf niedriger Stufe der Regierungshierarchie angesiedelt werden. Das Subsidiaritätsprinzip fordert also eine optimale Dezentralisierung staatlicher Entscheidungen.

Schlüsselworte: Kriminalitätsbekämpfung, Rechtsgebiet, Staatsgröße, Subsidiaritätsprinzip, Transaktionskosten

Links: 1.1.4 Primäre, sekundäre und tertiäre Kosten, 1.2.4 Internationale Transaktionen, 2.2.1 Vorteile der Dezentralisierung, 4.1.2 Optimale Kriminalitätsrate

2.3 Regulierung

Der Abschnitt 2.3.1 stellt die Gründe vor, die staatliches Eingreifen in die Wirtschaft rechtfertigen. Allerdings gibt es neben Marktversagen auch Regierungsversagen. Selbst wenn der Markt ineffiziente Ergebnisse hervorbringt, könnte der Eingriff der Bürokratie alles noch schlimmer machen. In Abschnitt 2.3.2 lernen Sie die Auswirkungen staatlicher Regulierungen auf Verfügungsrechte kennen. Der Abschnitt 2.3.3 führt in die dezentrale Selbstregulierung ein, wie sie im Bereich des internationalen Handels oder auch in Kammern vorzufinden ist.

Links: 2.3.1 Marktversagen und Regierungsversagen, 2.3.2 Regulierung und Verfügungsrechte, 2.3.3 Selbstregulierung

2.3.1 Marktversagen und Regierungsversagen

In einem wettbewerblichen Marktsystem sorgt der Preismechanismus als ein Signalsystem dafür, dass solche Güter und Leistungen hinsichtlich Menge, Qualität, Ort und Zeit der Verfügbarkeit zu niedrigstmöglichen Kosten produziert werden, die den Wünschen der Endverbraucher bestmöglich entsprechen. Dabei erhalten diejenigen Endverbraucher die Güter und Leistungen, die sie am höchsten bewerten, und die bereit sind, mindestens den Marktpreis zu zahlen. Wettbewerbsmärkte lenken die Nachfrage nach Gütern und Leistungen auf die Produzenten, die diese zu niedrigsten Kosten herstellen können. In einer solchen Situation kann die Wohlfahrt der Gesellschaft weder durch eine Umverteilung der produzierten Güter unter den Konsumenten noch durch eine Umverteilung der gegebenen Produktionsmengen unter den Produzenten erhöht werden. Das Marktsystem kann diese wohlfahrtsmaximierende Leistung nur auf der Grundlage einer elementaren Rechtsordnung erbringen. Diese umfasst Privateigentum an den Produktivkräften (Arbeit, Boden, Kapital) und den produzierten und gekauften Gütern, Vertragsfreiheit (Privatautonomie) und Gewerbefreiheit (Freiheit der Errichtung von Unternehmen).

Diese elementare Rechtsordnung ist notwendig, aber nicht hinreichend für die Erzeugung der wohltätigen Wirkungen eines Marktsystems. Wenn nicht zusätzliche Bedingungen erfüllt sind, dann kommt es zum so genannten Marktversagen: Es wird zuviel oder zuwenig von einem Gut produziert – oder es entsteht erst gar kein Markt. Die wichtigsten Ursachen für Marktversagen sind:

(1) Öffentliche Güter

Öffentliche Güter haben die Eigenschaft, von mehreren Nutzern zugleich genutzt zu werden, ohne dass die Mehrnutzung zu Nutzeneinbußen bei anderen Nutzern führt (= Nicht-Rivalität im Verbrauch). Landesverteidigung, Bereitstellung und Durchsetzung einer Rechtsordnung sind Beispiele. Häufig ist es auch unmöglich, Nichtzahler von der Nutzung auszuschließen. Das lädt zum Trittbrettfahren ein.

(2) Externalitäten (externe Effekte)

Externe Effekte treten auf, wenn die an einer Produktions- oder Verbrauchsentscheidung Beteiligten nicht die alleinigen Betroffenen sind. Dritte können von den Folgen einer Entscheidung positiv oder negativ betroffen sein. Weil die einen externen Effekt erzeugende Partei von ihm nicht betroffen ist, hat sie keinen Anreiz, ihn bei der Entscheidung über das Niveau ihrer Aktivität zu berücksichtigen. Sie wird deshalb bei einem positiven externen Effekt zu wenig Aktivität entfalten, bei einem negativen dagegen zu viel.

(3) Natürliches Monopol

Ein natürlicher Monopolbereich liegt vor, wenn ein Markt aufgrund produktionstechnischer Bedingungen (Subadditivität der Kostenfunktion) am kostengünstigsten von einem einzigen Unternehmen versorgt werden kann. Als Monopolist würde dieses Unternehmen jedoch eine ineffizient geringe Menge produzieren.

(4) Asymmetrische Informationsverteilung

In einem perfekten Marktsystem besitzen alle ökonomischen Entscheidungsträger perfektes Wissen über alle entscheidungsrelevanten Daten. Unter solchen Bedingungen kennt ein Verbraucher z.B. die Risiken eines „unsicheren“ Produktes. In der Realität ist diese perfekte Information oft nicht gegeben: meistens kann der Anbieter eines Produktes besser als der Konsument einschätzen, welches Risiko mit seiner Ware verbunden ist. Die uninformierten Konsumenten werden bei ihrer Kaufentscheidung das durchschnittliche Risiko unterstellen. Ihr Preisangebot könnte dann den Anbietern hochwertiger Waren zu niedrig sein, so dass diese vom Markt verschwinden. Im Extremfall führt diese „Negativauswahl (Adverse Selection) dazu, dass nur noch Produkte mit hohem Risiko gehandelt werden, oder der Markt bricht komplett zusammen.

Die Feststellung eines „Marktversagens“ liefert aber noch keine hinreichende Begründung für einen staatlichen Eingriff. Denn auch Regierungshandeln kann unvollkommen sein. Die Theorie des Staatsversagens wendet die ökonomischen Methoden auf politisches Entscheidungsverhalten an: Politische Entscheidungsträger (Politiker, Bürokraten, Interessengruppen, Lobbyisten) werden als Eigennutzmaximierer betrachtet. Die Regierung ist in den meisten Fällen kein selbstloser Agent der Bürger. Wer nicht vom Regen in die Traufe gelangen will, muss deshalb zuerst den Nachweis führen, dass die Effizienzverluste infolge von Staatsversagen nicht größer als die des Marktversagens sind.

Schlüsselworte: Asymmetrische Information, Externalitäten, Natürliche Monopole, Negativauswahl, Öffentliche Güter

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 2.1.2 Delegation und Kontrolle

2.3.2 Regulierung und Verfügungsrechte

Außer vom Privatrecht und sozialen Normen wird die Nutzung von Ressourcen auch durch öffentliche Regulierung eingeschränkt. Bedarf danach entsteht vor allem bei konkurrierenden Ressourcennutzungen (wie etwa die Nutzung eines Flusses zur Fischzucht einerseits und als Abfallbecken andererseits), wenn trotz wohl definierter Property Rights private Verhandlungen an der Höhe der Transaktionskosten scheitern oder Schadenersatz wegen der Beeinträchtigung des Wertes einer Ressource nur schwer praktikierbar ist. Andere Gründe für Regulierung sind asymmetrische Information (die Käufer eines Produktes kennen die Gefahren einer Nutzung weniger gut als die Hersteller) und Monopolstellungen. Es geht bei der Regulierung stets um die Verminderung oder Vermeidung von Schäden (bzw. Schaffung von Vorteilen), die in der Ökonomik als externe Effekte bezeichnet werden. Nach der Property-Rights-Theorie führen Regulierungen zu einer „Verdünnung“ von Property Rights. Öffentliche Regulierung unterscheidet sich von privatrechtlichen Einschränkungen der Property Rights in folgender Hinsicht:

- (1) Durch Regulierung kontrollieren staatliche Stellen das Verhalten von Ressourcennutzern, bevor ein Schaden (Externalität) entsteht, während Schadenersatz auf schädigendes Verhalten reagiert.
- (2) Externalitäten werden durch Regulierung zentral kontrolliert. Eine dezentrale Kontrolle erfordert die Schaffung neuer Property Rights etwa in Form von übertragbaren Umweltverschmutzungszertifikaten.

Faktisch kann durch eine Kumulation von Regulierungen der Effekt einer Enteignung erzeugt werden. Unterhalb dieser Schwelle unterscheidet sich Regulierung von Enteignung dadurch, dass Nutzungen einer Ressource beschränkt werden, ohne das Privateigentum aufzugeben. Adressaten von Regulierungen erhalten (im Unterschied zu Enteignungsopfern) auch keine Kompensation. Daraus folgt, dass der Staat dazu neigt, zu viele Regulierungen vorzunehmen, denn in seiner Kalkulation taucht nur der Nutzen der Regulierung auf; Kosten entstehen dem Staat keine (eine Formel, die man am Schluss zahlreicher Gesetzentwürfe findet). Nicht kompensierte Regulierungen führen also zu Ineffizienz.

Wenn der Staat dagegen alle Regulierungen voll kompensieren müsste, dann wäre es den Privateigentümern egal, ob sie reguliert werden oder nicht. In diesem Fall würde zuviel in die Verbesserung von Ressourcen investiert werden. Auch das ist ineffizient, denn ex post, nachdem die Restriktion auferlegt worden ist, erweist sich die Investition als volkswirtschaftliche Verschwendung.

Die Möglichkeit von staatlichen Restriktionen stellt ein reales Risiko dar, das bei Investitionen nicht ausgeblendet werden sollte, wenn das effiziente Niveau erreicht werden soll. Um das optimale Investitionsniveau zu erreichen, muss dieses Risiko internalisiert werden.

Die ökonomische Anreizeanalyse legt es nahe, von einem „Regulierungsdilemma“ zu sprechen. Je weniger der Staat einen geschädigten Eigentümer kompensieren muss, desto größer ist seine Nachfrage nach regulierenden Eingriffen. Je mehr der Staat kompensieren muss, desto mehr werden Eigentümer in die Verbesserung ihres Eigentums investieren; weil sie das Risiko einer durch die Regulierung ausgelösten Wertminderung nicht berücksichtigen (sie sind voll versichert). Dieses Dilemma ist grundsätzlich nicht auflösbar. Deshalb muss man zwei Übel in ein ausgewogenes Verhältnis bringen: Weniger von einem Übel (marginaler Vorteil) ist nur für ein Mehr vom Anderen zu haben (marginale Opportunitätskosten). Im Optimum entsprechen sich beide Größen.

Die Regulierung führt typischerweise dazu, dass der Wert der betroffenen Ressourcen sinkt und andere einen (geldwerten) Vorteil erhalten. Regulierung stellt insofern eine Umverteilung von Werten dar, weshalb negativ wie positiv Betroffene den politischen Markt zur Durchsetzung ihrer Interessen benutzen.

Schlüsselworte: Enteignung, Externalitäten, Investitionsanreize, Regulierungsdilemma, Überregulierung

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.5 Verfügungsrechte, 2.1.1 Sozialvertrag, 2.1.2 Delegation und Kontrolle, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten

2.3.3 Selbstregulierung

Man spricht von Selbstregulierung, wenn ein Berufsstand – oder generell: eine Gruppe von Wirtschaftsakteuren – sich selbst Regeln für ihr Verhalten untereinander und zu Dritten gibt.

Selbstregulierung ist auf einem Kontinuum von institutionellen Arrangements zwischen staatlicher Regulierung als dem einen Extrem und ungebundener Handlungsfreiheit als dem anderen Extrem angesiedelt. Man kann Grade der Selbstregulierung einmal unter dem Gesichtspunkt der Autonomie von staatlicher Kontrolle ordnen, zum anderen nach Maßgabe der Sanktionsmöglichkeiten.

Was das erste Kriterium anlangt, so reichen die institutionellen Arrangements von innerbetrieblichen Organisationsregeln über Verhaltenskodizes für Gruppen von Unternehmen oder Organisationen bis zu staatlich genehmigten oder beaufsichtigten Regeln (Wettbewerbsregeln, erlaubte Kartelle) und halbstaatlichen Organisationen wie die Industrie- und Handelskammern.

Hinsichtlich der Bindungswirkung der Regeln (Sanktionierungskraft) lassen sich rechtlich bindende Formen, bei denen ein Verstoß öffentlichrechtliche oder privatrechtliche Sanktionen auslöst, von solchen Formen unterscheiden, die informelle Sanktionen wie etwa Reputationsverlust aufweisen.

Die Menge der selbst gesetzten Regeln (Verhaltenskodex) beschränkt das Verhalten, um ein Ergebnis zu erzeugen, das durch individuelles Verhalten nicht erreichbar wäre. Solche Regeln der Verhaltensabstimmung sind von Juristen wie von Ökonomen hart kritisiert worden. Aus rein rechtlicher Sicht erscheinen diese Regeln als Ausdruck eines nicht demokratisch legitimierten Korporatismus. Der Mangel an politischer Verantwortlichkeit und rechtsstaatlicher Bindung gilt insbesondere dann als nicht akzeptierbar, wenn die Regeln Effekte auf Dritte zur Folge haben. Auch liegt ein Verstoß gegen das Gewaltenteilungsprinzip vor, wenn die Formulierung der Regeln und deren Exekution in einer Hand vereinigt werden. Bei Ökonomen steht Selbstregulierung im Verdacht, den Wettbewerb zu beschränken. Als schlimmste Form gilt das Preiskartell zum Zwecke der monopolistischen Ausbeutung der Nachfrager. Selbstregulierung kann auch dazu benutzt werden, um Markteintrittsschranken zu erzeugen, die höhere Preise und Renten für die eingesessenen Unternehmen erlauben. Verhaltensstandards mögen auch mehr daran orientiert sein, den Anbietern zu nutzen als den Kunden. Schließlich mag die Aussicht auf Renten einen Anreiz liefern, Ressourcen aufzuwenden, um den Gesetzgeber zur Erlaubnis einer Selbstregulierung zu bewegen.

Diese Kritik mag in dem einen oder anderen Fall berechtigt sein; auf viele Formen der Selbstregulierung, die effizienzgeleitet sind, trifft sie nicht zu. In primitiven Gesellschaften

und auch im internationalen Wirtschaftsverkehr sind mangels einer staatlichen Autorität Verhaltensregeln spontan entstanden, die eine Effizienz fördernde, ordnende Kraft entfalten. Beispiele sind die Verhaltensstandards der Hanse oder die Lex Mercatoria, die heute weite Teile des internationalen Wirtschaftsverkehrs ordnet. Diese institutionellen Arrangements beruhen auf dem Grundgedanken der Reziprozität: Die Beteiligten erkennen, dass sie einen Vorteil erzielen, wenn sie in Übereinstimmung mit Verhaltenserwartungen handeln, die durch ungeschriebene spontan entstandene Normen oder Verträge erzeugt wurden. Das die Verhaltenserwartungen stabilisierende Sanktionspotential ist bei kleinen und mittleren Gruppen (mit hoher Interaktionshäufigkeit) groß; bei großen, von Anonymität gekennzeichneten Gruppen sind dagegen Trittbrettfahrer zu befürchten.

Selbstregulierung ist häufig ein Ergebnis staatlicher Delegation. Der Staat überträgt als Prinzipal die Kompetenz zur Rechtsetzung und (partiell) zur Sanktionierung auf eine Institution, deren Leitung ganz oder zum Teil aus Mitgliedern der Gruppe besteht, deren Verhalten geregelt werden soll (Beispiel: IHK, berufsständische Vereinigungen). Bei dieser Form der delegierten Regulierung treten zwei Aspekte in ein Spannungsverhältnis: Einerseits werden die Entscheidungen von Personen getroffen, die den Sachverstand besitzen. Dies ist transaktionskosteneffizient im Vergleich zu einer staatlichen Regulierung, bei der die staatlichen Instanzen sich erst die einschlägigen Informationen beschaffen müssen. Der Staat spart durch Delegation nicht nur Informations- und Entscheidungskosten, sondern auch Kontroll- und Sanktionierungskosten, weil die Überwachung der Regeleinhaltung ebenfalls an den Agenten delegiert wird. Andererseits könnte der Staat durch diese Delegation den Bock zum Gärtner machen. Selbstregulierung kann dazu genutzt werden, die Interessen der Regulierten zu Lasten Dritter zu fördern, etwa durch Schaffung von Markteintrittsbarrieren oder indem ein Kartell stabilisiert wird. Eine staatliche Aufsicht über Selbstregulierer kann diese Nachteile abschwächen.

Schlüsselworte: Delegation, Rente, Spontane Ordnung

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.4 Internationale Transaktionen, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 2.1.2 Delegation und Kontrolle

3 Zivilrecht

3.1 Allokation von Verfügungsrechten

Abschnitt 3.1.1 macht Sie mit dem Hauptsatz der Ökonomischen Analyse des Rechts vertraut, dem Coase-Theorem. Es liefert die Einsicht, dass die staatliche Zuteilung von Verfügungsrechten nur dann Auswirkungen auf die Güterallokation hat, wenn Transaktionskosten hoch sind. Abschnitt 3.1.2 widmet sich der Frage, wie in dieser Situation die zugeteilten Verfügungsrechte geschützt werden sollen. Eine der Schutzmöglichkeiten wäre die Einführung von Schadensersatz. Diese Möglichkeit erfordert jedoch ergänzende Regeln zur Festlegung der Höhe des Schadensersatzes. Die Anreizwirkung solcher Regeln analysiert der Abschnitt 3.1.3. Abschnitt 3.1.4 enthält ein besonders problematisches Beispiel für Zuordnung und Schutz von Verfügungsrechten, den Schutz geistigen Eigentums. Schließlich wird in 3.1.5 die Möglichkeit des staatlichen Eingriffs in Verfügungsrechte durch Enteignung besprochen.

Links: 3.1.1 Coase-Theorem, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten, 3.1.3 Bestimmung des Schadensersatzes, 3.1.4 Geistiges Eigentum, 3.1.5 Enteignung

3.1.1 Das Coase-Theorem

Der Artikel „*The Problem of Social Cost*“ von Ronald Coase aus dem Jahr 1960 ist vermutlich der weltweit am häufigsten zitierte Beitrag in der Volkswirtschaftslehre. Coase argumentiert in diesem Artikel, dass die Effizienz der Güternutzung unter Umständen nicht davon abhängt, wem die Rechtsordnung die Verfügungsrechte an den Gütern zuteilt. Die Nutzung der in einer Volkswirtschaft vorhandenen Ressourcen ist effizient, wenn die Verfügungsrechte an diesen Ressourcen denjenigen Akteuren gehören, die die höchste Zahlungsbereitschaft für diese Rechte haben. Wenn der Staat Verfügungsrechte zuweist, ist dabei keineswegs sichergestellt, dass die Rechte an den Akteur mit der höchsten Bewertung gelangen. Die anfängliche Allokation der Verfügungsrechte kann also ineffizient sein. Nach dem Coase-Theorem kommt es jedoch auf die Zuteilung der Verfügungsrechte durch die Rechtsordnung gar nicht an. Allerdings ist dieses Ergebnis an eine strenge Bedingung geknüpft: Die Transaktionskosten für die Übertragung von Verfügungsrechten müssen gering sein. Denn dann steht jeder Inhaber eines Verfügungsrechts vor der Wahl, dieses Recht selbst zu nutzen oder es an einen anderen Akteur zu verkaufen. Der mögliche Verkaufserlös stellt die Opportunitätskosten der Nutzung dar. Bewertet ein anderer Akteur das Verfügungsrecht höher als der Inhaber, dann lohnt sich der Verkauf. Bewertet dagegen kein anderer Akteur die Ressource höher, dann lohnt sich für den Rechteinhaber die Nutzung.

Wie auch immer der Staat die Verfügungsrechte zuteilt, bei geringen Transaktionskosten werden die Akteure sich über Re-Allokationen dieser Verfügungsrechte einigen, bis eine effiziente Allokation erreicht ist. Zwar hat die staatliche Zuteilung keine Effizienzwirkung, aber die Vermögensverteilung verändert sich: Wer ein Recht zugeteilt bekommen hat und es verkaufen kann, wird im Allgemeinen besser gestellt sein, als wenn er dieses Recht nicht zugeteilt bekommen hätte. Die Zuteilung hat nur dann Effizienzwirkung, wenn die Transaktionskosten nicht vernachlässigbar sind. Dann ist es möglich, dass eine Übertragung auf einen anderen Akteur nicht zustande kommt, obwohl dieser eine höhere Zahlungsbereitschaft aufweist als der Inhaber des Rechts. Die Umkehrung des Coase-Theorems lautet also: Bei positiven Transaktionskosten kann es für die Effizienz der Ressourcennutzung auf die Zuteilung der Verfügungsrechte durch die Rechtsordnung ankommen. Sind die Transaktionskosten etwa so hoch, dass sich Handel mit Rechten überhaupt nicht lohnt, dann muss die Rechtsordnung Verfügungsrechte dem Akteur zuweisen, der sie am höchsten bewertet, damit die Allokation der Verfügungsrechte effizient ist.

Der wichtigste Anwendungsbereich des Coase-Theorems liegt im Bereich des Umweltschutzes. Umweltverschmutzung, etwa Schadstoffemissionen bei der Stahlproduktion,

sind negative externe Effekte, denn sie belastet nicht den Produzenten, sondern seine Nachbarn. Coase hat dieses Problem als Nutzungskonkurrenz entlarvt: Der Stahlproduzent und seine Nachbarn haben gleichermaßen ein Interesse an der Nutzung des Luftraums. Der Stahlproduzent möchte ihn als Aufnahmemedium für seine Abgase nutzen, die Nachbarn möchten die frische Luft genießen. Der Schaden wird durch die Koexistenz beider Seiten verursacht. Würden die Nachbarn nicht in der Nähe des Stahlwerkes wohnen, hätten Sie durch die Emissionen keinen Schaden; würde das Werk nicht emittieren, entstünde gleichermaßen kein Schaden. Das in der Umweltpolitik so populäre „Verursacherprinzip“ ist damit als Leerformel entlarvt, denn Verursacher des Schadens sind immer gleichermaßen der technische Emittent und die Empfänger.

Die Einsicht, dass das Problem externer Effekte reziproker Natur ist, hat Bedeutung für die optimale Umweltschutzpolitik. Aus Sicht des Coase-Theorems ist Umweltpolitik nichts anderes als die Zuweisung von Verfügungsrechten an Ressourcen (wie der Luft), um die es eine Nutzungskonkurrenz zwischen Emittenten und Empfängern gibt. Ist Umweltverschmutzung erlaubt, dann hat der Emittent das Verfügungsrecht an der Luft. Ist die Verschmutzung dagegen verboten („Abwehrrecht“), dann haben die Empfänger das Verfügungsrecht. Nach dem Coase-Theorem ist die staatliche Zuweisung von Verfügungsrechten für die Effizienz irrelevant, wenn Transaktionskosten genügend gering sind. Ob der Staat ein Abwehrrecht oder ein Verschmutzungsrecht gelten lässt, hat auf die Nutzung der Ressource Luft also keinen Einfluss. Bei positiven Transaktionskosten kann die staatliche Regelung jedoch ineffizient sein, sofern eine Implikation des Coase-Theorems nicht umgesetzt wird: Die Vermeidungspflicht sollte nicht dem technischen Verursacher zugewiesen werden, sondern der Seite, die den Schaden zu den geringsten Kosten abwenden oder verringern kann („Least-Cost Avoider“). Aus den Einsichten von Coase folgt eine Kritik an Öko-Steuern als Mittel der Umweltpolitik. Der Staat sollte stattdessen marktnahe Instrumente einsetzen, wie etwa den Handel mit Verschmutzungslizenzen. Werden die Transaktionskosten für diesen Handel verringert, z.B. durch Einrichtung von Börsen, an denen solche Lizenzen möglichst unkompliziert gehandelt werden können, dann werden die Akteure nämlich selbst eine effiziente Allokation der Verfügungsrechte erzielen.

Schlüsselworte: Allokation von Verfügungsrechten, Effizienz der Endallokation, Least-Cost Avoider, Nutzungskonkurrenz, Transaktionskosten

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.5 Verfügungsrechte, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten

3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten

Während das Coase-Theorem sich der Frage widmet, welchen Akteuren Verfügungsrechte an Ressourcen zugewiesen werden sollten, beschäftigen sich Calabresi und Melamed in ihrem im Jahre 1972 erschienen Artikel „*Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View from the Cathedral*“ mit der Frage, auf welchem Wege eine Rechtsordnung die zugeteilten Verfügungsrechte schützen sollte. Grundsätzlich sind drei Arten des Schutzes von Verfügungsrechten zu unterscheiden:

- Eigentumsregel (property rule),
- Haftungsregel (liability rule),
- Unveräußerlichkeitsregel (inalienability rule).

Diese drei Regeln unterscheiden sich durch die Voraussetzungen, unter denen ein anderer Akteur in die Verfügungsrechtsposition des Rechteinhabers eingreifen kann:

(1) Unter der Eigentumsregel hat der Rechteinhaber einen Unterlassungsanspruch gegen Verletzungen seines Rechts. Der Interessent darf nur dann in das Verfügungsrecht des Inhabers eingreifen (also die Ressource nutzen), wenn beide Parteien sich per Vertrag darüber geeinigt haben. Dieser Vertrag wird im Allgemeinen vorsehen, dass der Interessent für die Nutzung eine Gegenleistung zu erbringen hat. Der Staat hat bei dieser Regel lediglich die Aufgabe, die Einhaltung des geschlossenen Vertrags zu gewährleisten. Darüber hinaus muss der Staat Sanktionen für den Fall androhen, dass ein Interessent eine Ressource nutzt, ohne vorab einen Vertrag mit einem Inhaber geschlossen zu haben. Die Eigentumsregel ist nur dann wirksam, wenn die Transaktionskosten für die Übertragung von Nutzungsrechten genügend niedrig sind.

(2) Unter der Haftungsregel darf der Interessent grundsätzlich in die Rechtsposition des Inhabers eingreifen. Er darf also die Ressource jederzeit nutzen, hat dann aber Schadensersatz zu leisten. Die einzige Frage, die von der Rechtsordnung noch zu beantworten wäre, ist die Höhe dieses Schadensersatzes. Außerdem kann die Schadensersatzpflicht an Bedingungen (wie etwa Fahrlässigkeit des Schädigers) geknüpft sein, oder aber unbedingt gelten (Gefährdungshaftung). Ein Kriterium für Fahrlässigkeit bietet die „*Learned-Hand-Formel*“: Hat jemand einen vermeidbaren Schaden verursacht, so hat er fahrlässig gehandelt, wenn die Vermeidungskosten geringer gewesen wären als der erwartete Schaden (also das Produkt aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe).

(3) Unter der Unveräußerlichkeitsregel darf ein Nichtinhaber niemals die Ressource nutzen, nicht einmal mit Zustimmung des Rechteinhabers. Diesem ist nämlich die Veräußerung dieses

Nutzungsrechts untersagt. Beispielsweise ist es in Deutschland verboten, eine menschliche Niere zum Verkauf anzubieten.

Die Eigentumsregel führt nur dann zu effizienten Resultaten, wenn die Transaktionskosten für die Übertragung von Verfügungsrechten vernachlässigbar niedrig sind. Das ist die Lehre aus dem Coase-Theorem. Sind diese Transaktionskosten dagegen zu hoch, dann könnten die Zuteilung von Verfügungsrechten und ihr Schutz durch die Eigentumsregel zu einer ineffizienten Allokation der Verfügungsrechte führen. Dies hätte eine ineffiziente Ressourcennutzung zur Folge.

Sollte der Rechteinhaber sich unter der Unveräußerlichkeitsregel mit einem Interessenten auf einen Handel einigen, würden beide eine Bestrafung riskieren. Mit dieser Strafandrohung versucht der Staat, die Transaktionskosten für den Handel mit Verfügungsrechten prohibitiv hoch zu setzen. Also besteht nach dem Coase-Theorem unter dieser Regel die Gefahr einer ineffizienten Allokation von Verfügungsrechten.

Mit der Haftungsregel lässt sich die Gefahr einer ineffizienten Allokation von Verfügungsrechten auch für den Fall hoher Transaktionskosten vermeiden. Wer an der Nutzung einer Ressource interessiert ist, aber das Verfügungsrecht nicht bereits innehat, kann die Ressource dennoch nutzen. Allerdings muss er dann den Inhaber durch eine Schadensersatzzahlung kompensieren. Der unter der Eigentumsregel nötige Vertrag, dessen Abschluss zu hohen Transaktionskosten im Wege stehen, wird gewissermaßen durch einen vom Gesetzgeber oder Richter festzulegenden Preis für die Nutzung der Ressource ersetzt.

Schlüsselworte: Effizienz, Eigentumsregel, Fahrlässigkeit, Gefährdungshaftung, Haftungsregel, Learned-Hand-Formel, Transaktionskosten, Unterlassungsanspruch, Unveräußerlichkeitsregel, Verschuldenshaftung

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.5 Verfügungsrechte, 3.1.1. Coase-Theorem, 3.1.3 Bestimmung des Schadensersatzes

3.1.3 Bestimmung des Schadensersatzes

Das Coase-Theorem hat die Frage adressiert, wem Verfügungsrechte zugeteilt werden sollten. Calabresi und Melamed haben die anschließende Frage behandelt, wie die zugeteilten Verfügungsrechte geschützt werden sollten. Eine Möglichkeit des Schutzes zugeteilter Verfügungsrechte stellt die Haftungsregel (Liability Rule) dar. Soll dieser Weg gewählt werden, dann wirft dies zwei weitere Fragen auf: Zum einen muss geklärt werden, ob die Haftung verschuldensunabhängig gelten oder nur nach Verletzung eines Sorgfaltsmaßstabes eintreten soll. Zum anderen muss geregelt sein, wie die Schadenshöhe bestimmt wird. Die verschuldensunabhängige Haftung wird als Gefährdungshaftung (Strict Liability) bezeichnet. Eine Alternative ist die Verschuldenshaftung (Negligence), bei der die Haftung nur dann eintritt, wenn der Schädiger fahrlässig handelt, also einen gesetzlich festgelegten Maßstab an Vorsorgeaufwendungen unterschreitet.

Oft können Eintrittswahrscheinlichkeit und Höhe eines drohenden Schadens vom Schädiger oder vom Opfer beeinflusst werden. Allerdings kostet es die Parteien im Allgemeinen etwas, den erwarteten Schaden zu verringern: Sie müssen Vorsorgekosten aufwenden. Solche Vorsorgekosten können z.B. im Verzicht auf schnelles Fahren bestehen, oder auch in der Anschaffung eines Airbags. Vorsorgeaufwendungen sind effizient, wenn die marginalen Vorsorgekosten gleich dem marginalen Vorsorgeertrag sind (Vorsorgeertrag ist der vermiedene erwartete Schaden).

Die Haftungsregeln unterscheiden sich nach ihrer Anreizwirkung auf Schädiger und Opfer, derartige Anstrengungen zur Vermeidung eines Schadens zu unternehmen. Unterliegt ein potenzieller Schädiger einer Gefährdungshaftung, so wird er sehr starke Anreize haben, Vorsorge zu treiben. Denn im Falle eines Schadens muss er diesen vollständig tragen. Das potenzielle Opfer wird dagegen gar keine Anreize zur Schadensvermeidung haben, da es bei Eintritt eines Schadens vollständig kompensiert wird.

Genau andersherum verhält es sich, wenn das Opfer unabhängig von seinem Verhalten den Schaden zu tragen hat. Diese Variante der Gefährdungshaftung zu Lasten des Opfers heißt im Englischen „No Liability“, weil die Sicht des Täters beschrieben wird. In diesem Falle hat das Opfer maximale Anreize zur Schadensvermeidung, der Schädiger jedoch gar keine. Gefährdungshaftung ist immer dann effizient, wenn nur eine Seite überhaupt zur Schadensvermeidung beitragen kann, die andere jedoch nicht. Die Gefährdungshaftung sollte dann zu Lasten der Seite ausgestaltet werden, die Vermeidungsaufwendungen betreiben kann. Allerdings kann auch eine Fahrlässigkeitsregel effizient sein. So eine Regel schreibt dem Schädiger ein bestimmtes Niveau an Vermeidungsanstrengungen vor. Unterschreitet er dies,

handelt er fahrlässig und ist für den angerichteten Schaden haftbar. Hält er dagegen das Sorgfaltsniveau ein (oder überschreitet es sogar), ist er von der Haftung freigestellt. In diesem Falle hätte das Opfer den entstehenden Schaden zu tragen. Daher ist es für den Täter unter einer Fahrlässigkeitsregel Verschwendung, mehr als die vorgeschriebene Vorsorge zu treffen. Der Gesetzgeber sollte also den Sorgfaltsstandard auf das effiziente Niveau festlegen, um den Schädiger zur effizienten Vorsicht zu motivieren.

Oft können jedoch beide Seiten, also Täter und Opfer, zur Verringerung des erwarteten Schadens beitragen. In einem solchen Fall ist jede Haftungsregel ineffizient, die nur eine Seite motiviert, in Vorsorge zu investieren. Die Gefährdungshaftung motiviert nur eine Seite, nämlich die mit dem Haftungsrisiko belastete. In Situationen mit der Möglichkeit zweiseitiger Vorsorge ist die reine Gefährdungshaftung also ineffizient. Mit der Fahrlässigkeitsregel verhält es sich jedoch anders: sie belastet den Täter, soweit er das vorgeschriebene Sorgfaltsniveau unterschreitet. Hält er es dagegen ein, dann belastet diese Regel das Opfer. So können durch die Fahrlässigkeitsregel beide Seiten dazu angeregt werden, sich an der Schadensvermeidung zu beteiligen. Derselbe Effekt lässt sich auch mit der Gefährdungshaftung erzeugen, wenn sie um die Einrede des Mitverschuldens der anderen Seite ergänzt wird. Ein Beispiel: Die Gefährdungshaftung belaste den Schädiger mit dem Schadensrisiko. Mitverschulden bedeutet dann, dass nicht der Schädiger, sondern das Opfer den Schaden zu tragen hat, sollte es einen bestimmten Sorgfaltsmaßstab unterschritten haben. Generell gilt: Die Haftungsregel soll die Parteien dazu motivieren, effiziente Schadensvermeidungsanstrengungen zu unternehmen. Damit trägt sie dazu bei, primäre Kosten zu reduzieren. Darüber hinaus verteilt die Haftungsregel jedoch auch das Risiko auf die beiden Parteien. Ist eine der Parteien risikoavers, die anderen dagegen risikoneutral, dann sollte daher bei der Auswahl der Haftungsregel zusätzlich auf die Risikoallokation geachtet werden, um sekundäre Kosten zu reduzieren. Erfordert schließlich die Durchsetzung von Rechtsansprüchen noch Ressourcen, dann müssen bei der Haftungsregel auch die tertiären Kosten ins Kalkül einbezogen werden. Eine Haftungsregel ist effizient, wenn sie die Summe aus primären, sekundären und tertiären Kosten minimiert.

Schlüsselworte: Anreize, Fahrlässigkeit, Gefährdungshaftung, Sorgfaltsmaßstab, Verschuldenshaftung

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.4 Primäre, sekundäre und tertiäre Kosten, 1.2.2 Risiko, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten

3.1.4 Geistiges Eigentum

Geistiges Eigentum ist der Sammelbegriff für Schutzrechte an Erfindungen (Patente) sowie an Literatur und Kunstwerken (Urheberrecht). Die Schaffung solcher Güter erfordert zuweilen hohe Investitionen. Solche Investitionen lohnen sich nur, wenn der Urheber Einnahmen aus der Verwertung des geschaffenen Gutes erzielen kann.

Wenn diese Güter aber geschaffen worden sind und keine Schutzrechte existieren, dann können sie von jedem Interessenten kopiert oder mitbenutzt werden. Wissen und Kunst zählen zu den so genannten öffentlichen Gütern: die Versorgung eines weiteren Betrachters, eines weiteren Softwarebenutzers ist zu ganz geringen Kosten möglich. Pures Wissen kann oft sogar kostenlos vervielfältigt werden. Zwar ziehen die Konsumenten Nutzen aus dem Gut, ihre Zahlungsbereitschaft wird bei freiem Zugang aber Null sein.

Aus ökonomischer Sicht ist dies sogar effizient. Wenn nämlich der Urheber einen positiven Preis für die Nutzung des Gutes erhebt, würde er damit Konsumenten von der Nutzung dieses Gutes ausschließen, deren Grenznutzen größer ist als die zu ihrer Versorgung nötigen Grenzkosten. Der Schutz des geistigen Eigentums schafft also eine Monopolstellung, die der Monopolist zur Setzung eines ineffizient hohen Preises ausnutzen wird, um eine Monopolrente zu erzielen. Nutzung bedeutet hierbei nicht nur die Eigennutzung, sondern auch die Lizenzvergabe gegen Gebühren.

Die Gesellschaft steht also vor einem Dilemma. Zum einen würde sie gerne Anreize für Investitionen in Innovationen, Wissen und Kunst bieten, indem sie Urhebern exklusive Nutzungsrechte einräumt, um Monopolrenten zu erzielen. Decken diese Monopolrenten die Entwicklungskosten, dann hat der Urheber einen Anreiz zur Investition. Zum anderen wäre es jedoch optimal, wenn bereits gemachte Entwicklungen und Innovationen oder bereits bestehende Kunst von allen Interessenten zum Nulltarif genutzt werden könnten.

Der Ausweg besteht offenbar in der zeitlichen Limitierung der Schutzrechte. Ein Patent oder ein Urheberrecht sollte so lange gelten, dass der Urheber genügend jährliche Monopolrenten in Aussicht hat, um die Opportunitätskosten der Entwicklung mindestens decken zu können. Ab diesem Zeitpunkt jedoch sollte das Schutzrecht fallen und die Entwicklung bzw. das Kunstwerk der Allgemeinheit zur Verfügung stehen.

Eine zeitliche Limitierung kann auch deswegen sinnvoll sein, weil weitere Entwicklungen häufig auf bereits gemachten aufbauen. Dabei kann für unterschiedliche Güter die optimale Patentdauer unterschiedlich lang sein. Der Gesetzgeber kann aber nicht für jedes Gut eine eigene Dauer bestimmen, sondern ist gezwungen, einheitliche Regeln für Gruppen von Gütern aufzustellen. Für einige Güter wird diese Regel einen zu langen Patentschutz vorsehen – der

Erfinder kann zu viele Monopolrenten ziehen. Für andere Güter wird der Patentschutz zu kurz ausfallen – die Erfindung wird gar nicht gemacht. Offenbar ist die Folge zu kurzen Patentschutzes schlimmer als die eines zu langen Schutzes, so dass der Gesetzgeber im Zweifel einer längeren Schutzdauer den Vorzug geben wird.

Neben der Dauer eines Schutzrechts muss der Gesetzgeber auch seine „Breite“ festlegen. Mit Breite ist gemeint, ob die exklusiven Nutzungs- und Vermarktungsrechte des Urhebers sich nur auf die Erfindung beschränken („eng“) oder auch auf Nebenprodukte („weit“). Die optimale Kombination von Länge und Breite ist von den technologischen Eigenschaften des Produkts und seiner Nachfolgeprodukte sowie von den Präferenzen der Konsumenten abhängig. In der Gesetzgebungspraxis sind Urheberrechte meist eng und lang ausgestaltet, wohingegen Patente meist kurz und breit festgelegt werden.

Schlüsselworte: Lizenzen, optimaler Patentschutz, Urheberrechte

Links: 2.3.1 Marktversagen und Regierungsversagen, 3.1.2 Schutz von Verfügungsrechten

3.1.5 Enteignung

Die Verfassungen von Staaten enthalten meist Regelungen für Enteignungen. Art. 14 Grundgesetz z. B. erlaubt Enteignungen zum Wohle der Allgemeinheit aufgrund eines Gesetzes, das Art und Ausmaß der Entschädigung regelt. Für beide Anforderungen gibt es gute ökonomische Gründe. Enteignungen unterscheiden sich grundsätzlich von vertraglich vereinbarten Ressourcentransfers. Sie verlangen nicht die Zustimmung des Ressourceneigners, sondern können gegen seinen Willen vorgenommen werden. Im Gegensatz zu freiwilligen Transfers können durch entschädigungslose Enteignungen also Ressourcen von Personen, die sie hoch bewerten, auf Personen übertragen werden, die sie niedrig bewerten. Ineffizienz und Einbuße an Wohlstand einer Gesellschaft sind die Folge. Eine Regelung, die Enteignungen nur gegen Entschädigung erlaubt, soll daher Ineffizienz vermeiden.

Die Kompensation soll sicherstellen, dass der Staat die Ressource höher bewertet als der private Eigentümer. Aber warum muss er sie dann zwangsweise erwerben? Würde der private Eigentümer die Ressource nicht auch freiwillig abgeben? Nicht notwendigerweise, wenn der Eigentümer strategisch denkt und einen derart hohen Preis verlangt, dass ein gesamtes öffentliches Projekt scheitern würde. Ein Beispiel: Die Regierung möchte drei Stücke Land von verschiedenen Eigentümern kaufen, um eine Straße anzulegen. Angenommen, der NettNutzen der Straße werde mit 200.000 geschätzt (Bewertung der Straße minus Kosten des Baus der Straße). Nach dem Effizienzkriterium sollte der Bau der Straße erfolgen, wenn der Wert des Landes in der bisherigen Verwendung weniger als 200.000 beträgt. Die drei Eigentümer mögen ihr Land je zu 30.000 bewerten. Der soziale Überschuss des Baus beträgt dann 110.000.

Angenommen, der Staat habe eine Option, ein Stück Land für 30.000 zu kaufen. Er könnte dann bis zu 170.000 für die anderen beiden Stücke bezahlen und immer noch den sozialen Überschuss produzieren. Wenn die beiden Eigentümer dies wissen, könnte jeder der beiden darauf hoffen, dass der andere sich mit 30.000 bescheidet, und selber versuchen, bis zu 140.000 für sein Land verlangen. Wenn beide auf hohen Forderungen beharren, dann könnte der Staat unter diesen Umständen das gesellschaftlich wertvolle Projekt nicht realisieren. Enteignung eines jeden Eigentümers ist dann ein Ausweg. Aber ohne Kompensation wäre Missbrauch durch den Staat möglich. Missbrauch läge vor, wenn der Nettowert der Straße kleiner als 90.000 wäre, sagen wir 70.000.

In welcher Höhe sollte kompensiert werden? Man könnte an den Marktwert denken. Aber Kompensation nach dem Marktwert garantiert nicht immer eine effiziente Lösung. Ein

anderes Beispiel macht dies klar: Angenommen, A besitzt ein Stück Land im Marktwert von 30.000, das er aber aus persönlichen Gründen mit 100.000 bewertet. Die B ist bereit, 40.000 dafür zu zahlen. Angenommen, der Staat könnte A zwingen, das Grundstück zum fairen Marktpreis von 30.000 an ihn zu verkaufen. Der Staat verkauft es anschließend an B weiter zum Preis von 35.000. Die Staatskasse hätte 5.000 verdient. Die B hätte einen Gewinn von 5.000, aber A einen Verlust in Höhe von 70.000. B erhält das Land, obwohl sie nicht willens war, einen Preis in Höhe von A's subjektivem Wert zu zahlen. Kompensation zum Marktpreis verhindert solche Fälle der Ineffizienz also nicht. Die Ineffizienz könnte verhindert werden, wenn die Kompensation die Höhe des subjektiven Wertes haben müsste. Aber niemand kennt diesen Wert außer A. Im Übrigen könnte der Staat – strategisches Verhalten von A ausgeschlossen – dem A das Grundstück für 100.000 abkaufen; Enteignung wäre also nicht nötig.

Um die Bereicherung einer privaten Person zu Lasten einer anderen durch zwangsweise Enteignung der anderen privaten Person zu unterbinden, wird verlangt, dass die Enteignung dem öffentlichen Wohl dient. Allerdings lässt sich durch dieses Erfordernis allein die Ineffizienz einer unfreiwilligen Transaktion nicht vermeiden, wie folgendes Beispiel zeigt: Angenommen, der Nettowert einer Straße über A's Grundstück sei 40.000. Enteignung zum Zwecke des Straßenbaus mit Kompensation zum Marktwert in Höhe von 30.000 lässt einen gesellschaftlichen Überschuss von 10.000 erwarten. Tatsächlich bewertet A aber das Land mit 100.000. Der gesellschaftliche Verlust beträgt 60.000, der von A 70.000.

Das Beispiel lehrt, dass eine Enteignung mit Kompensation zum Marktwert allein durch den Hinweis auf öffentliche Nutzung nicht legitimiert werden kann. Enteignungen sollten zum Wohle der Allgemeinheit gegen Kompensation nur dann vorgenommen werden, wenn die Höhe der Transaktionskosten eine ansonsten wohlfahrtssteigernde Transaktion auf freiwilliger Basis verhindert.

Schlüsselworte: Gemeinwohl, Kompensation, Marktwert, Strategisches Verhalten

Links. 1.1.5 Verfügungsrechte, 2.3.2 Regulierung und Verfügungsrechte

3.2 Verträge (UK 4)

In diesem Teil des Moduls lernen Sie die ökonomische Analyse ausgewählter Vertragsarten kennen. Die Abschnitte 3.2.1 bis 3.2.4 behandeln den Kaufvertrag: In 3.2.1 geht es um die Frage, unter welchen Umständen die Rechtsordnung vorsehen sollte, dass Kaufverträge von beiden Parteien einzuhalten sind, und unter welchen Umständen ein Vertragsbruch effizient sein könnte.

In Abschnitt 3.2.2 lernen Sie die ökonomischen Funktionen von Garantieverprechen kennen. Dies sind vor allem eine Signal-, eine Versicherungs- und eine Anreizfunktion. Sie erfahren, dass gesetzliche Gewährleistungsrechte in einer Welt ohne Transaktionskosten überflüssig sind.

Die Abschnitte 3.2.3 und 3.2.4 behandeln die gesetzliche Produkthaftung des Herstellers für seine Erzeugnisse. In einer Welt ohne Transaktionskosten, so lehrt wiederum das Coase-Theorem, kann die Einführung einer Produkthaftung keine Effizienzwirkung entfalten. Das ist die Botschaft des Abschnitts 3.2.3. Abschnitt 3.2.4 diskutiert den Einfluss positiver Transaktionskosten auf die Effizienzwirkung von Produkthaftungsregeln.

Die Abschnitte 3.2.5 und 3.2.6 beschäftigen sich mit der Kündigung langfristiger Verträge. Der prominenteste Anwendungsfall ist der Arbeitsvertrag. Ähnlich wie die Garantievereinbarung hat Kündigungsschutz eine Versicherungs- und eine Anreizfunktion. Abschnitt 3.2.5 analysiert die Versicherungsfunktion, Abschnitt 3.2.6 die Anreizfunktion. Hiermit ist der Schutz von spezifischen Ausbildungsinvestitionen gemeint. Ein Arbeitnehmer oder ein Arbeitgeber wird nur dann bereit sein, solche Investitionen vorzunehmen, wenn er damit rechnen kann, die Früchte dieser Investitionen zu genießen. Die Früchte spezifischer Investitionen werden in der Ökonomie auch als „Quasirente“ bezeichnet.

Links: 3.2.1 Effizienter Vertragsbruch, 3.2.2 Gewährleistung und Garantie, 3.2.3 Produkthaftung, 3.2.4 Produkthaftung und Transaktionskosten, 3.2.5 Kündigungsschutz als Versicherung, 3.2.3 Kündigungsschutz und Quasirenten

3.2.1 Effizienter Vertragsbruch

Grundsätzlich gilt „Verträge sind einzuhalten“ (pacta sunt servanda). Dieser Grundsatz ist eine Voraussetzung dafür, dass Tausch verlässlich funktioniert. Allerdings sind Situationen denkbar, in denen dieser Grundsatz nicht effizient wäre. Effizienz erfordert ja, dass der Vertragsgegenstand, das gehandelte Gut, schließlich bei demjenigen landet, der es am höchsten bewertet. Ein Beispiel: Verkäufer V kann ein Gut für 150 liefern, Käufer K bewertet es mit 200. Die beiden einigen sich auf einen Preis von 160; K zahlt im Voraus und erwartet die Lieferung. Nun kann es sein, dass noch vor der Lieferung ein Dritter (D) auftaucht, der gleichfalls an dem Gut interessiert ist. Zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses zwischen V und K ist den beiden noch nicht bekannt, wie hoch dessen Bewertung sein wird. Unterscheiden wir zwei Fälle: Die Bewertung des D könnte 170 oder 250 sein.

Im letzteren Fall würde D also dem Gut eine höhere Bewertung als K entgegenbringen. Aus Sicht des oben genannten Vertragsgrundsatzes wäre es wünschenswert, dass V auf jeden Fall an K liefern muss, aus Sicht der Effizienz wäre aber in diesem Fall der Verkauf an D vorzuzugswürdig. Hier gibt es folgende Möglichkeiten:

(1) Das Vertragsrecht kann vorsehen, dass V in jedem Fall an K zu liefern hat (K hat also einen Erfüllungsanspruch). Vielleicht kann D das Gut ja später von K erwerben, was aber den Nachteil mit sich bringt, dass zwei Transaktionen nötig sind, bis das Gut bei D landet, also doppelte Transaktionskosten anfallen würden.

(2) Das Vertragsrecht kann den „effizienten Vertragsbruch“ erlauben, also den Verkauf an D. Dann wird V aber Schadensersatz an K leisten müssen.

Der Zweck dieses Schadensersatzes ist – aus Sicht der Ökonomischen Analyse des Rechts – nicht Gerechtigkeit. Es wäre auch ohne weiteres gar nicht klar, was die gerechte Schadensersatzhöhe wäre: etwa der zwischen V und K vereinbarte Preis, oder der entgangene Nutzen des K in Höhe von 200, oder vielleicht der von K erlöste Preis beim Verkauf an D? Der Schadensersatz sollte festgelegt werden, um Anreize zu effizientem Vertragsbruch schaffen. Dazu muss er so bestimmt sein, dass V nur dann die Sache an D verkauft (anstatt an K zu liefern), wenn dessen Bewertung sich als höher herausstellt als die des K, aber nicht, wenn sie geringer sein sollte.

Drei Arten des Schadensersatzes sind zu unterscheiden:

(1) Positives Interesse oder Erfüllungsschaden: K erhält von V einen Geldbetrag, der dem entspricht, was sein Nutzen aus der Erfüllung des Vertrages gewesen wäre; im Beispiel: 200. Diese Regel stellt sicher, dass ein Vertragsbruch nur dann geschieht, wenn er effizient ist. V

muss an K 200 zahlen, so dass sich der Vertragsbruch für ihn genau dann lohnt, wenn D eine Bewertung äußert, die größer ist als 200.

(2) Negatives Interesse: K wird durch den Schadensersatz so gestellt, also hätte es die vertragliche Beziehung zu V nie gegeben. Im Beispiel erhält er also den Kaufpreis zurück. Da im Beispiel der vereinbarte Preis 160 beträgt, führt diese Regel zu ineffizientem Vertragsbruch. Denn V wird auf jeden Fall an D liefern, der ja 170 (oder gar 250) zu zahlen bereit ist. Ist die Bewertung des D 170, so wäre die Lieferung an ihn ineffizient, denn K bewertet das Gut ja mit 200. V und K hätten von vornherein einen höheren Preis vereinbaren können, etwa 180. Dann würde V nur im effizienten Fall an D liefern, wenn dieser nämlich als Bewertung 250 äußert. Bei dieser Regel hängt es also von der Höhe des zwischen K und V vereinbarten Preises ab, ob sichergestellt ist, dass nur effizienter Vertragsbruch stattfindet.

(3) Herausgabe des Erlangten: V muss an K den von D erhaltenen Kaufpreis zahlen. Die Herausgabe-Regel schafft keinerlei Anreize für den effizienten Vertragsbruch, insbesondere dann nicht, wenn für den Vertrag mit D noch Transaktionskosten anfallen. Selbst wenn sich herausstellt, dass D die hohe Bewertung aufweist, wird V lieber an K liefern, denn er hat keinen Vorteil vom Vertragsbruch, obwohl dieser effizient wäre. Diese Schadensersatzregel ist also ineffizient.

Über die vorgestellten Regeln hinaus ist noch der Ersatz des Vertrauensschadens denkbar, wenn K zwischen Zahlung und (erwarteter) Lieferung bereits weitere Investitionen unternommen hat, um die Sache nutzen zu können. Unter dieser Schadensersatzregel müsste V dem K auch diese Investition ersetzen. Eine effiziente Schadensersatzregel muss auch sicherstellen, dass K nur solche spezifischen Investitionen unternimmt, die effizient sind.

Schlüsselworte: Herausgabe des Erlangten, Negatives Erfüllungsinteresse, Positives Erfüllungsinteresse, Schadensersatz, Transaktionskosten

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.2 Gerechtigkeit und Effizienz, 1.1.5 Verfügungsrechte

3.2.2 Gewährleistung und Garantie

Eine Garantie ist eine vertragliche Vereinbarung, die den Verkäufer verpflichtet, die Ware zu reparieren oder zu ersetzen, wenn sich innerhalb einer bestimmten Frist nach Erfüllung des Kaufvertrages herausstellen sollte, dass ein Mangel vorliegt. Vertragliche Garantien unterscheiden sich von den gesetzlichen Gewährleistungsrechten des Käufers. Letztere greifen zum einen nur im Hinblick auf Mängel, die schon bei der Übergabe der verkauften Sache vorlagen, allerdings zu diesem Zeitpunkt noch nicht sichtbar waren („versteckte Mängel“). Zum anderen räumt die gesetzliche Gewährleistung dem Käufer mehrere Möglichkeiten ein. So könnte der Käufer die Rückabwicklung des Kaufvertrages oder die Minderung des Kaufpreises anstatt der Instandsetzung verlangen. Die vertragliche Garantie sieht dagegen i. A. nur einen Anspruch auf Reparatur vor.

Aus ökonomischer Sicht haben Garantieverprechen drei Funktionen:

- Sie versichern den Käufer vor dem Risiko, dass ein versteckter Mangel auftreten könnte.
- Sie stellen ein Qualitätssignal dar.
- Sie erzeugen Anreize für den Verkäufer, hohe Produktqualität anzustreben und dadurch versteckte Mängel zu vermeiden.

Das Coase-Theorem vermittelt die Einsicht, dass eine gesetzliche Garantievorschrift keinen Einfluss auf die Effizienz der Güterallokation hat, sofern die Transaktionskosten für eine vertragliche Vereinbarung nicht zu hoch sind. Wie auch immer der Gesetzgeber den gesetzlichen Rahmen für Kaufverträge ausgestaltet, die Parteien werden sich bei niedrigen Transaktionskosten auf eine effiziente Lösung einigen. Sind die Transaktionskosten für dezentrale Lösungen jedoch zu hoch, dann sollte der Gesetzgeber die Kosten eines auftretenden Mangels dem „Least-Cost Avoider“ aufbürden. Ob dies der Käufer oder der Verkäufer ist, kann jedoch nicht allgemein beantwortet werden. Ist die Produktqualität der entscheidende Faktor dafür, ob in den ersten Jahren nach dem Kauf ein Mangel auftritt oder nicht, dann wäre der Verkäufer Least-Cost Avoider. Kann dagegen vor allem der Käufer durch sorgsamem Umgang und regelmäßige Wartung dazu beitragen, dass kein Mangel auftritt, dann könnte dieser der Least-Cost Avoider sein.

Deswegen sehen Garantieverprechen häufig auch Obliegenheiten des Käufers vor, wie etwa die Pflicht, ein erworbenes Auto regelmäßig in die Inspektion bringen zu müssen. Versäumt der Käufer dies, dann erlischt der Garantieanspruch. Durch eine solche vertragliche Vereinbarung wird dem Käufer ein Anreiz geboten, einen Teil der Kosten zu tragen, die zur Vermeidung eines Mangels aufgewendet werden müssen.

Die andere Seite der Anreizmedaille sind die Vermeidungsanstrengungen des Verkäufers. Hohe Produktqualität verteuert zwar die Herstellung, trägt aber zur Vermeidung von Mängeln bei. Hat der Hersteller (oder der Zwischenhändler) die Kosten der Mängelbeseitigung nicht zu tragen, dann hat er möglicherweise wenig Anreiz, die Produktqualität zu verbessern. Deswegen stellen Garantiepflichten wie auch gesetzliche Gewährleistungsrechte des Käufers einen Anreiz für den Produzenten dar, hohe Qualität zu realisieren.

Ein wichtiger Unterschied zwischen gesetzlicher Gewährleistung und freiwilligen vertraglichen Garantieversprechen ergibt sich jedoch aus der Signalfunktion. Die Möglichkeit, freiwillig Garantiepflichtungen anzubieten, signalisiert hohe Qualität. Der Hersteller (oder der Händler) ist überzeugt davon, dass seine Ware nur ein geringes Ausfallrisiko aufweist, und signalisiert diese Überzeugung mittels seiner Bereitschaft, die Kosten eines eventuell doch auftretenden Mangels zu tragen. Ist der Verkäufer jedoch gesetzlich gezwungen, Gewährleistung anzubieten, entfällt diese Signalfunktion. Allenfalls werden Anbieter schlechter Qualität durch die erzwungene Gewährleistung vom Markt verdrängt. Freiwillige Garantie kann also Qualität signalisieren, gesetzliche Gewährleistung hat höchstens eine Selektionswirkung.

Unter Versicherungsaspekten sollte eine Garantie das Risiko eines Mangels der risikoneutralen Vertragspartei aufbürden und die risikoaverse Seite davon entlasten. Oft werden Gebrauchtwagenhändler eher als risikoneutral, Käufer dagegen als risikoavers einzustufen sein, so dass eine Versicherung durch Garantie effizient erscheint. Jedoch dürfen – wie bei jeder Versicherung – Anreizaspekte nicht außer Acht gelassen werden. Die drei Funktionen der Garantie müssen also gemeinsam analysiert werden.

Schlüsselworte: Anreize zur Schadensvermeidung, Least-Cost Avoider, Risiko, Signale, Versicherung

Links: 1.1.5 Verfügungsrechte, 1.2.2 Risiko, 3.1.1. Coase-Theorem, 3.2.3 Produkthaftung, 3.2.4 Produkthaftung und Transaktionskosten

3.2.3 Produkthaftung

Die Haftung eines Herstellers für Schäden, die durch Benutzung seiner Produkte entstehen können, soll drei Zwecken dienen:

- Zum einen sollen Konsumenten gegen solche Schäden versichert werden. Das ist insbesondere dann ökonomisch sinnvoll, wenn die Konsumenten risikoavers sind, die Hersteller dagegen risikoneutral.
- Zum zweiten sollen Dritte vor Schäden geschützt werden, die durch die Benutzung verursacht werden können.
- Schließlich sollen Anreize für beide Parteien des Kaufvertrags geschaffen werden, effizient Schäden zu vermeiden. Der Verkäufer soll Anreize haben, sein Produkt gar nicht erst schadhaft auf den Markt zu bringen sowie es kontinuierlich zu verbessern. Zusätzlich soll der Käufer einen Anreiz haben, solche Produkte zu erwerben, die möglichst wenige Schäden verursachen.

Hier setzt die ökonomische Analyse des Produkthaftungsrechts ein und zeigt auf, welche Schadensregeln effizientes Verhalten implementieren, und welche nicht. Auch hier gilt das Coase-Theorem: Eine gesetzliche Produkthaftungsregel ist eine Festlegung von Verfügungsrechten. Da aber Hersteller und Konsument ohnehin in einer vertraglichen Beziehung miteinander stehen (eventuell vermittelt durch einen Zwischenhändler), sind die Transaktionskosten zur Neuordnung dieser Verfügungsrechte eher gering. In so einer Situation wäre es egal, welche Regelung der Gesetzgeber trifft. Die Vertragsparteien korrigieren eine ineffiziente Erstzuteilung von Verfügungsrechten im Rahmen ihres Vertrages, etwa durch den Kaufpreis. Geringe Transaktionskosten liegen dann vor, wenn der Kunde die Höhe eines möglichen Schadens selber einschätzen kann.

Vergleichen wir die beiden Regelungsmöglichkeiten in einer Welt ohne Transaktionskosten: Zum einen könnte der Produzent von jeder Produkthaftung befreit sein. Diese Regel heißt auch „caveat emptor“ – der Kunde hat selber Acht zu geben. Das andere Extrem wäre die strikte Gefährdungshaftung des Produzenten („caveat venditor“): Wenn ein Schaden auftritt, dann hat der Hersteller ihn zu tragen. Als dritte Möglichkeit soll eine Fahrlässigkeitsregel analysiert werden: Wenn der Hersteller die gebotene Vorsicht außer Acht lässt, haftet er; hält er sie ein, dann trägt der Konsument den Schaden.

Nehmen wir an, dass die Herstellung einer Flasche Bier konstante Durchschnittskosten von 40 Cent aufwirft. Wenn sie beim Öffnen explodiert, richtet sie 10 Euro Schaden an; dies passiert mit einer Wahrscheinlichkeit von 1%, so dass der erwartete Schaden 10 Cent beträgt. Dieses Risiko ist vom risikoneutralen Kunden nicht beeinflussbar. Der Händler könnte alternativ das

Bier in Dosen verkaufen, deren Herstellung mit 43 Cent pro Dose zwar teurer ist. Dafür ist aber der erwartete Schaden geringer, nämlich nur 2 Cent. Aus volkswirtschaftlicher Sicht sind demnach (in diesem Beispiel) Dosen die effiziente Verpackungsform, denn die Summe aus Produktions- und erwarteten Schadenskosten beträgt nur 45 Cent, gegenüber 50 Cent bei Flaschen. Nehmen wir zusätzlich an, dass den Konsumenten die Verpackungsform im Grunde egal ist, sie also nur an Preisen und Schäden interessiert sind.

Nun prüfen wir, welche der drei Regeln zu effizientem Verhalten (also dem Dosenkauf) anregt. Unter „caveat emptor“ müssen die Konsumenten nicht nur den Marktpreis zahlen, sondern auch den erwarteten Schaden tragen. Im langfristigen Gleichgewicht ist der Marktpreis gleich den Durchschnittskosten. Aus Sicht der Konsumenten ist der „Vollpreis“ also 50 Cent für Flaschen und 45 Cent für Dosen, sie werden also nur Dosen kaufen. Ohne die Reaktion der Konsumenten wäre es für die Hersteller billiger gewesen, Flaschen zu produzieren (40 Cent statt 43), aber die Konsumenten werden die Belastung durch die „caveat emptor“-Regel bei ihrer Kaufentscheidung berücksichtigen. Unter der Gefährdungshaftung müssen die Produzenten neben den durchschnittlichen Produktionskosten auch die erwarteten Schadenskosten in ihrer Kalkulation berücksichtigen. Ihre „Vollkosten“ für Flaschen betragen dann 50 Cent, für Dosen 45. Die Konsumenten werden demnach nur Dosen kaufen.

Bleibt noch die Fahrlässigkeitsregel zu prüfen: Als Vorsichtsmaßstab bietet sich die Dosenproduktion an, denn dies ist ja das Verhalten, das die Summe aus Produktions- und Schadenskosten minimiert. Der Händler haftet also, wenn er Flaschen herstellt; produziert er dagegen Dosen, so trägt der Konsument den Schaden. Damit betragen die Vollkosten für Flaschen 50 Cent, und dies ist auch der Marktpreis. Für Dosen hat der Händler nur Kosten von 43 Cent zu tragen, aber der Konsument kalkuliert mit einem Vollpreis von 45 Cent. Wiederum hat der Hersteller einen Anreiz zur Dosenproduktion. Welche Produkthaftungsregel der Gesetzgeber auch immer festlegt, die Parteien werden sich effizient verhalten und die möglicherweise ineffiziente Regel am Markt korrigieren. „Caveat emptor“ scheint zwar auf den ersten Blick die Produzenten zu entlasten, so dass diese einen Anreiz hätten, das gefährlichere Produkt herzustellen. Aber die Reaktion der Konsumenten, die den erwarteten Schaden nun in ihrem Kalkül berücksichtigen, korrigiert diese gesetzgeberische Entscheidung.

Schlüsselworte: Caveat emptor, Caveat venditor, Vollkosten, Vollpreis

Link: 3.2.4 Produkthaftung und Transaktionskosten

3.2.4 Produkthaftung und Transaktionskosten

Das Resultat des Coase-Theorems, wonach Produkthaftungsregeln keine Effizienzwirkung haben, gilt nur unter sehr speziellen Annahmen: Die Konsumenten wurden als risikoneutral angenommen, sie können das Schadensrisiko nicht durch eigene Vorsorgeanstrengung vermeiden, und sie sind bei Transaktionskosten von Null über die Höhe des erwarteten Schadens informiert. Sobald eine dieser Voraussetzungen nicht vorliegt, kann es sehr wohl darauf ankommen, welche Haftungsregel gilt.

In der Realität werden Konsumenten z.B. dazu neigen, Produktrisiken zu unterschätzen, weil sie sehr selten sind. Betrachten wir erneut das Beispiel aus Abschnitt 3.2.3: Die Herstellkosten für Flaschen sind 40 Cent, für Dosen 43 Cent. Der erwartete Unfallschaden beträgt bei Flaschen 10 Cent, bei Dosen 2 Cent. Dies ist der objektive erwartete Schaden. Gehen wir nun davon aus, dass Konsumenten den erwarteten Schaden beider Verpackungsarten systematisch unterschätzen, indem sie in beiden Fällen von 1 Cent ausgehen.

Die Regel „caveat emptor“ führt zu Marktpreisen von 40 Cent für Flaschen und 43 für Dosen. Dann rechnen die Konsumenten mit Vollpreisen von 41 Cent für Flaschen und 44 Cent für Dosen. Diese Regel würde gleich zwei Arten von Ineffizienz erzeugen: Zum einen würden nur Flaschen und keine Dosen konsumiert (also auch hergestellt) werden. Effizient wäre aber die Herstellung von Dosen. Zum anderen würden zu viele Flaschen konsumiert werden, weil die Verbraucher nicht die vollen gesellschaftlichen Kosten (50 Cent) einkalkulieren, sondern nur 41 Cent.

Die Fahrlässigkeitsregel bürdet den Herstellern das Haftungsrisiko auf, wenn sie Flaschen anbieten. Die Vollkosten für Flaschen (und damit der Marktpreis) wären also 50 Cents. Bei Dosen sind sie dagegen von der Haftung frei; der Marktpreis betrüge 43 Cents. Die Konsumenten schlagen ihre erwarteten Schadenskosten auf diesen Marktpreis auf und kalkulieren Dosen mit einem Vollpreis von 44 Cents.

Die Fahrlässigkeitsregel regt also zu effizientem Verhalten an, weil nur Dosen hergestellt und gehandelt werden. Allerdings ist die Konsummeneffizienz hoch, denn die Konsumenten tragen nicht die vollen sozialen Kosten des Dosenkonsums (45 Cent).

Nur die Gefährdungshaftung des Produzenten würde in diesem Beispiel sowohl zur Produktion der effizienten Verpackungsart wie auch der effizienten Menge anregen. Es hängt also von den genauen Umständen des Falles ab, welche Haftungsregel möglicherweise ineffizient ist.

Auch bei der Produkthaftung gilt, dass das so genannte „Verursacherprinzip“ nicht weiterhilft. Die Belastung des technischen Verursachers kann die ineffiziente Regel sein; außerdem sind

immer beide Seiten Verursacher, der Schädiger und der Geschädigte. Eine Haftungsregel sollte so ausgewählt werden, dass sie die Summe aus den Produktions- und Schadenskosten minimiert. Das sind die primären Kosten. Ist eine der Parteien auch noch risikoavers oder erfordert die Durchsetzung von Ansprüchen gerichtliche Ressourcen, dann sollten bei der Auswahl der Schadensregel auch sekundäre und tertiäre Kosten berücksichtigt werden.

Schlüsselworte: Caveat emptor, Caveat venditor, Marktgleichgewicht, Risiko, Versicherung, Vollpreis

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.1.4 Primäre, sekundäre, tertiäre Kosten, 1.2.2 Risiko, 3.1.1 Coase-Theorem

3.2.5 Kündigungsschutz als Versicherung

Kündigungsschutz bezieht sich auf langfristige Vertragsverhältnisse. Langfristige Verträge können befristet oder unbefristet sein. Ein befristeter Vertrag endet mit Ablauf der von den Vertragspartnern vereinbarten Laufzeit oder durch vorzeitige Kündigung. Ein unbefristeter Vertrag kann nur durch Kündigung beendet werden. Kündigungsschutz schränkt die Möglichkeiten zumindest eines Vertragspartners ein, das Vertragsverhältnis vorzeitig zu beenden. Damit greift der Gesetzgeber in die Gestaltungsfreiheit der Vertragspartner ein. Aus ökonomischer Sicht gibt es für diesen Eingriff zwei Gründe: ein Versicherungsinteresse der geschützten Partei und den Schutz spezifischer Investitionen. Diese Funktionen des Kündigungsschutzes seien am Beispiel des Arbeitsvertrages erläutert.

Kündigungsschutz hat Versicherungscharakter. Wenn die Nachfrage nach den Produkten eines Unternehmens schwächer wird, etwa aufgrund rückläufiger Konjunktur, dann könnte das Unternehmen erwägen, einen Teil der Belegschaft zu entlassen, um Kosten zu reduzieren. Damit würde das Unternehmen das Risiko der Konjunkturschwankung auf die Arbeitnehmer abwälzen. Sind die Arbeitnehmer jedoch risikoavers und die Firma risikoneutral, dann wäre diese Abwälzung ineffizient. Die Arbeitnehmer sollten aus Effizienzgründen versichert werden.

Durch Kündigungsschutz könnte dann erreicht werden, dass die Firma das Risiko der Konjunkturschwankung trägt (ihre Einnahmen gehen zurück, ihre Kosten bleiben konstant), während die Arbeitnehmer vor diesem Risiko geschützt werden (ihre Einnahmen bleiben konstant). Im Allgemeinen wird nicht die Vollversicherung (der absolute Kündigungsschutz) effizient sein, sondern eine nur teilweise Versicherung, also eine Kündigungsfrist. In deren Verlauf erzielen die Arbeitnehmer ihr gewohntes Einkommen, nach deren Ablauf übernehmen sie das restliche Risiko, das mit der Konjunkturschwankung verbunden ist.

Kündigungsschutz als Versicherung bringt den geschützten Arbeitnehmern nicht nur Vorteile. Sie werden hierfür einen Abschlag vom Lohn, gewissermaßen einen Versicherungsbeitrag hinnehmen müssen. So haben beide Seiten einen Vorteil von diesem Arrangement. Die Arbeitnehmer sind vor dem Risiko der Konjunkturschwankung geschützt, der Arbeitgeber zahlt über die gesamte Laufzeit einen Lohn, der etwas geringer ausfällt als etwa das Honorar freier Mitarbeiter, die keinen Kündigungsschutz genießen.

Schlüsselworte: Risikoaversion, Versicherungsbeitrag

Link: 1.2.2 Risiko, 3.2.6 Kündigungsschutz und Quasirenten

3.2.6 Kündigungsschutz und Quasirenten

Kündigungsschutz kann auch dann eine wichtige ökonomische Funktion haben, wenn beide Seiten eines langfristigen Vertrags risikoneutral sind. Er kann nämlich dazu dienen, Quasirenten auf spezifische Investitionen abzusichern. Spezifische Investitionen sind Investitionen in ein Vertragsverhältnis, die nur in diesem Vertrag einen Wert haben. Wird der Vertrag gelöst, sind die Investitionen wertlos, müssen also abgeschrieben werden. Der Sinn solcher spezifischer Investitionen liegt darin, dass sie den Wert erhöhen, den die Parteien aus einem Vertragsverhältnis ziehen können. Dieser zusätzliche Wert heißt Quasirente. Die Aussicht auf eine Quasirente motiviert eine oder beide Vertragsparteien dazu, solche spezifischen Investitionen zu unternehmen.

Beispiele für spezifische Investitionen im Bereich des Arbeitsvertrages sind Ausbildungskosten, Anlernkosten oder auch Umzugskosten. Soll ein Arbeitnehmer z.B. als Kranfahrer eingesetzt werden, so würde das den Wert des Arbeitsverhältnisses erhöhen. Nehmen wir an, der Arbeitnehmer erzeugt in der Position des Kranfahrers einen Wert von 1000, während der Wert seiner Leistung als ungelernter Hilfsarbeiter nur 100 betrug. Die Ausbildungsinvestition erzeugt also eine Quasirente von 900. Beträgt die Investition 400, so ergibt der Vergleich mit der Quasirente, dass die Ausbildung des Mitarbeiters effizient wäre. Nehmen wir zudem an, dass Kranfahrer am Markt einen Lohn von 800 erzielen, ungelernte Kräfte dagegen einen Lohn von 50. (Zur Vereinfachung wird unterstellt, dass der Mitarbeiter nur eine Periode arbeitet; das Beispiel ließe sich mühelos auf mehrere produktive Perioden nach einer einmaligen Ausbildung erweitern).

Für die Firma lohnt sich diese Ausbildungsinvestition, wenn sie mit dem Arbeitnehmer vereinbaren kann, dass der Lohn des Kranfahrers geringer ausfällt als 600. Denn dann verbleiben ihr mehr als 400, was reicht, um die Ausbildungsinvestition zu finanzieren. Eine beiderseitig vorteilhafte Vereinbarung könnte also vorsehen, dass die Firma die Ausbildung zahlt, und der Kranfahrer danach einen Lohn von 300 erhält. Er hätte dann 250 mehr als die 50, die ein Hilfsarbeiter maximal am Markt erzielen kann, und auch die Firma würde auf einen zusätzlichen Gewinn von 250 kommen (1000 minus 100, weil der Output des Hilfsarbeiters entfällt, plus 50, weil dem Hilfsarbeiter kein Lohn mehr bezahlt werden muss, minus 400 Investition, minus 300 Lohn für den Kranfahrer).

Hat die Firma aber die Investitionen erbracht, so besteht die Gefahr, dass dies durch den Mitarbeiter opportunistisch ausgenutzt wird. Denn am Markt kann der frischgebackene Kranfahrer ja einen Lohn von 800 erzielen. Er könnte also kündigen oder diesen Lohn auch in seinem bisherigen Unternehmen fordern. Weil die Ausbildungsinvestition bereits bezahlt

worden ist, kalkuliert dieses nur noch mit dem Ertrag aus dem Kranfahrer (1000) und ist bereit, die geforderten 800 zu zahlen. Der Mitarbeiter würde hierdurch einen Großteil der Quasirente abschöpfen. Der Firma verbliebe nur noch 200, was weniger ist als die Ausbildungskosten von 400.

Sieht die Firma dieses Verhalten des Arbeitnehmers voraus, wird sie also die Ausbildungskosten aufzubringen nicht bereit sein. Damit bleibt der Wert des Arbeitsverhältnisses auf 100 beschränkt, die Investition unterbleibt, obwohl sie effizient ist. Die Firma sollte also vor dem opportunistischen Verhalten des Arbeitnehmers geschützt werden. Ein Kündigungsschutz könnte die Quasirente aus der Ausbildung für den Arbeitgeber sichern. Dem Arbeitnehmer müsste (in der Beispielsituation) untersagt werden, nach der innerbetrieblichen Ausbildung mit Kündigung zu drohen, um einen höheren Lohn durchzusetzen. Dann wäre der Arbeitgeber bereit, die effiziente Ausbildungsinvestition zu tragen.

Allerdings hat Kündigungsschutz in diesem Beispiel nicht nur die gewünschte direkte Folge, dass Opportunismus des ausgebildeten Arbeitnehmers verhindert wird. Zwei weitere Konsequenzen sind möglich: Zum einen könnte er dem Arbeitgeber Möglichkeiten zu opportunistischem Verhalten eröffnen. Ist dem Arbeitnehmer die Kündigung untersagt, solange er nach der Ausbildung zum Kranfahrer einen Lohn von 300 erhält, könnte der Arbeitgeber die Arbeitsbedingungen verschlechtern, um Kosten zu sparen. Der Kündigungsschutz zugunsten des Arbeitgebers sollte also von Schutzrechten für den Arbeitnehmer flankiert werden. Zweitens werden durch Kündigungsschutzrechte die Vertragsparteien vor Konkurrenz geschützt. Produktivere Arbeitnehmer werden davon abgehalten, anstelle des jetzigen Arbeitnehmers in die Firma einzutreten. Kündigungsschutz weckt zwar die Bereitschaft zu spezifischen Investition und stellt eine Versicherungsdienstleistung dar, dämpft aber langfristig die produktivitätsfördernde Wirkung freier Konkurrenz.

Schlüsselworte: Quasirenten, Spezifische Investitionen, Versicherung

Links: 1.2.2 Risiko, 1.2.3 Interaktive Entscheidungen, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie, 3.1.4 Geistiges Eigentum

4 Rechtsdurchsetzung

4.1 Strafe

Die ökonomische Analyse der Kriminalität behandelt die Begehung von Straftaten ähnlich wie eine Entscheidung zwischen zwei Jobs: Der rationale Straftäter wird eine Tat begehen, wenn sie ihm netto mehr bringt als eine andere Tätigkeit. Dieses Kalkül wird in Abschnitt 4.1.1 dargestellt. In Abschnitt 4.1.2 lernen Sie, warum die Gesellschaft eine positive Kriminalitätsrate toleriert – es wäre i.A. ineffizient, so viele Ressourcen in die Verfolgung von Kriminalität zu investieren, dass die Kriminalitätsrate auf Null gedrückt werden kann. Abschnitt 4.1.3 stellt die Faktoren vor, die aus ökonomischer Sicht bei der Berechnung der optimalen Strafhöhe zu berücksichtigen sind.

Links: 4.1.1 Kriminalität und Rationalverhalten, 4.1.2 Optimale Kriminalitätsrate,
4.1.3 Optimale Strafe

4.1.1 Kriminalität und Rationalverhalten

Nach dem Rationalwahlmodell begehen Menschen Straftaten nicht deswegen, weil sie geborene oder von der Gesellschaft „erzeugte“ Straftäter sind, sondern weil Straftaten legalen Handlungen vorgezogen werden. Nennen wir die Vorteile aus der Straftat B und die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Tatdurchführung q. Diese Wahrscheinlichkeit hängt von der Art und Höhe von Schutzmaßnahmen ab, die potentielle Opfer ergreifen. Je aufwändiger der Schutz desto geringer die Erfolgswahrscheinlichkeit des Täters. Kriminelle müssen Kosten (C) der Begehung von Straftaten in Rechnung stellen, ob sie gefasst werden oder nicht. Außerdem müssen sie zusätzliche Kosten S tragen, wenn Sie bestraft werden, was mit Wahrscheinlichkeit p geschehe. Mit dieser Notation begeht ein risiko-neutraler Krimineller eine Straftat, wenn folgende Ungleichung gilt: $q * B > C + p * S$.

Diese einfache Formel besagt folgendes: Die Neigung, eine Straftat zu begehen, ist um so höher, je höher die Erfolgswahrscheinlichkeit q, je höher der individuelle Vorteil B, je niedriger die Kosten C, S und je niedriger die Wahrscheinlichkeit einer Bestrafung p. In dieser Formel kommt die vielleicht wichtigste Annahme der Ökonomik der Kriminalität zum Ausdruck: Kriminalität ist keine Krankheit oder Abnormität; einem Kriminellen kommt der Status des Personseins zu. Auf dieser Annahme beruht das Schuldprinzip im Strafrecht.

Um den Vergleich mit anderen Theorien der Kriminalität, etwa soziologischen, zu erleichtern, sollen Beispiele zur Erläuterung der Bestandteile der Formel gegeben werden. Die Vorteile B können der Wert der Beute, des Mordes oder des Betruges sein. Die Erfolgswahrscheinlichkeit p wird vornehmlich durch den Umfang und die Qualität polizeilicher und staatsanwaltlicher Ermittlungstätigkeit sowie die Qualität der Justiz (in Verbindung mit Normen und Rechtsprechung) bestimmt.

Die Kosten C umfassen die für die Straftat erforderlichen Ressourcen, also vor allem Werkzeuge und Zeit. Zeit stellt einen Kostenfaktor dar, weil der Kriminelle auf das alternativ erzielbare legale Einkommen verzichten muss (Opportunitätskosten der Zeitverwendung). In C sind aber auch Kosten enthalten, die aus einem schlechten Gewissen resultieren. Für moralisch Gefestigte sind diese Kosten höher als für Berufsverbrecher.

Die Sanktion S kann verschiedene Formen annehmen: Freiheitsstrafe, Geldstrafe, Maßregelung. Die Bestrafungswahrscheinlichkeit p spiegelt die gesellschaftlichen Ressourcen wider, die in die Verfolgung von Straftätern investiert werden. Eine höhere Bestrafungswahrscheinlichkeit erfordert mehr Ressourcen. Die Formel erlaubt folgende Schlussfolgerungen:

- (1) Nicht alle Menschen werden Straftäter. Für moralisch Gefestigte wird C so hoch sein, dass die Bedingung niemals erfüllt ist.
- (2) Die von soziologischen Kriminalitätstheorien als Ursache für Kriminalität angeführten gesellschaftlichen Umstände können in diese Formel integriert werden. Es sind Faktoren, die Kosten und Nutzen des Täters beeinflussen und insofern indirekte Ursachen seiner Entscheidung sind. Wenn etwa die Arbeitslosigkeit zunimmt, dann sinken die Opportunitätskosten der Kriminalität C und es werden mehr Straftaten begangen. Nicht alle Arbeitslose werden zu Straftätern, aber es die marginalen. Bei ihnen war vor der Änderung die Formel verletzt; erst die Arbeitslosigkeit führt zu ihrer Erfüllung. Genau so mag es Straftäter geben, die auch bei Rückgang der Arbeitslosigkeit weiterhin Straftaten begehen.
- (3) Aus der Formel lässt sich eine Angebotskurve für Kriminalität ableiten. Mit steigendem erwartetem Erlös ($q*B$) steigt die Zahl der Straftaten oder die Kriminalitätsrate, weil Straftaten mit größeren Kosten ($C + p*S$) nun rentabel werden, die es vorher nicht waren.
- (4) Die Formel enthält eine wichtige Botschaft für die Kriminalpolitik: Die Erhöhung der Strafwahrscheinlichkeit p oder der Schwere der Sanktion schreckt potentielle Kriminelle vom Begehen von Straftaten ab (Spezialprävention). Ein Großteil der empirischen Untersuchungen bestätigt die Existenz dieses Abschreckungseffekts (mit der zusätzlichen Einsicht, dass die Unsicherheit der Bestrafung eine größere Wirkung zukommt als der Schwere der Bestrafung).
- (5) Die Theorie impliziert eine hohe Rate von Rückfalltätern. Vor der Bestrafung war für den Täter die obige Bedingung erfüllt; die Bestrafung selbst ändert an diesem Umstand nichts. Zwar sind bei Gefängnisstrafen die Täter bei der Entlassung älter, was die Kosten des Begehens gewisser Straftaten marginal erhöht. Wenn die Eingliederung in die Gesellschaft aber erschwert wird, dann tritt ein gegenläufiger Kosteneffekt auf. Schließlich können Gefängnisse auch als Schulen der Kriminalität fungieren, so dass nach der Entlassung dieselben Straftaten mit größerer Wahrscheinlichkeit zum Erfolg führen oder gar „schlimmere“ Straftaten rentabel werden. Wenn Bestrafung mit einer Stigmatisierung verbunden ist, dann können die Kosten der Straftat sinken, weil die Stigmatisierung einer zweiten oder weiteren Straftat an Einfluss verliert.

Schlüsselworte: erwartete Strafe, Kosten-Nutzen-Kalkül, Kriminalitätsrate

Links: 1.1.1 Verhaltensmodell, 1.2.2 Risiko

4.1.2 Optimale Kriminalitätsrate

Kriminalität erzeugt Kosten: Bei den Opfern sind dies Schutzvorkehrungen und die erlittenen Schäden; bei den Kriminellen sind es die Kosten der Entwicklung der handwerklichen Fähigkeiten, der Werkzeugbeschaffung und des Knüpfens von Kontakten. Aber die Gesamtkosten der Verbrechen sind höher als die eben genannten direkt mit dem Verbrechen zusammenhängenden Kosten. Auch wer kein Opfer ist, trägt Kosten für Schlösser, Alarmsysteme, Beleuchtung etc., um die mit der Opferrolle verbundenen Kosten zu vermeiden. Außerdem müssen höhere Steuern von Opfern wie Nicht-Opfern bezahlt werden, um Polizei, Gerichtswesen, Strafvollzug und Rehabilitationsmaßnahmen zu finanzieren. Auch die Änderung von Verhaltensweisen aus Furcht, Opfer eines Verbrechens zu werden, gehört zu den gesellschaftlichen Kosten von Verbrechen. Wenn Verbrechen mit Kosten verbunden sind, warum tut man dann nicht alles, um sie vollständig abzuschrecken? Zwei Antworten sind möglich:

- Verbrechen bringen auch Nutzen, nämlich dem Verbrecher und (bei Diebstahlsdelikten) seinen Abnehmern. Die Profiteure des Verbrechens zählen in der gesellschaftlichen Kosten-Nutzenbilanz mit.
- Die Vermeidung aller Verbrechen ist zu teuer.

Die erste Antwort verweist auf die für den Denkstil der Ökonomen typische Idee eines effizienten Verbrechens. Wenn der Vorteil des Täters größer ist als der durch die Tat angerichtete gesellschaftliche Schaden, dann führt die Tat zu einer effizienten Re-Allokation der Ressourcen. Betrachten wir einen Diebstahl: Wenn dem Opfer die gestohlene Sache 100 Euro wert ist und dem Dieb 150 Euro, dann liegt auf den ersten Blick eine effiziente Straftat vor. Sollen wir sie deshalb unverfolgt lassen? Die Antwort der Ökonomen lautet nein. Zum einen gibt Diebstahl im Gegensatz zur Markttransaktion keine Garantie, dass nur effiziente Transfers erfolgen, denn die Bewertung des Bestohlenen wird dem Dieb nicht signalisiert. Zum zweiten ist der Diebstahl nicht kostenlos. Wenn die Durchführung mehr als 50 Euro kostet, haben wir es in Wirklichkeit mit einem ineffizienten Diebstahl zu tun, den der Täter trotzdem ausführen wird, sofern er mehr als 50 Euro für das Diebesgut Erlösen kann.

Die ökonomische Theorie gibt Hinweise, wie wahrscheinlich solche ineffizienten Diebstähle sind. Man kann sich einen Markt für Diebstähle denken, der wettbewerblich organisiert ist. Für die marginale Einheit im Wettbewerbsmarkt gilt, dass Grenzkosten gleich Grenzerlös ist. Unterstellen wir aus Gründen der Einfachheit (aber ohne Einschränkung der Gültigkeit der Ergebnisse), dass ein potentieller Dieb Sachen im Werte von 150 Euro stehlen könne zu Netto-Kosten von 100 Euro. Die Erlöse sind größer als die Kosten, deshalb kommt es zum

Zustrom von Dieben. Als Folge der Zunahme von Diebstählen fallen die marginalen Erlöse: ein Dieb bricht in ein Haus ein, um dann feststellen zu müssen, dass der schnellere Dieb schon da war. Das Gleichgewicht ist erreicht, wenn für den marginalen Dieb eine weitere Tat gerade noch besser ist als die Verwendung der Zeit auf eine legale Tätigkeit und gleichzeitig für den nächsten potentiellen Dieb die legale Tätigkeit gerade noch besser ist als Diebstahl. Für den marginalen Dieb gilt im Gleichgewicht, dass er 100 Euro aufwendet, um 100 Euro aus dem Diebstahl zu erzielen. Er deckt gerade seine Kosten; deshalb verbleibt der Wert der gestohlenen Sachen als Netto-Kosten aus gesellschaftlicher Sicht als negativer externer Effekt der Tatbegehung.

Es mag Diebe geben, die die Technik des Diebstahls außergewöhnlich gut beherrschen. Solche Leute mögen im Gleichgewicht 100 Euro mit Kosten von 50 Euro „erwirtschaften“ (inframarginale Diebe), so dass sie 50 Euro Überschuss haben. Aber da das Opfer mehr verliert als 50 Euro, ist die gesellschaftliche Bilanz immer noch negativ. Berücksichtigt man noch die privaten Kosten zur Verhinderung von Diebstählen sowie die öffentlichen Kosten für Polizei, Justiz und Gefängnisse, dann wird die Bilanz noch schlechter.

Sollte der Staat also am besten alle Diebstähle verhindern? Wie die Kriminalitätsstatistik lehrt, tut er dies nicht – und die Erklärung ist einfach: Perfekte Abschreckung ist zu teuer. Vermehrte Abschreckung ist nur mit wachsenden Kosten zu haben. Hierbei ist es egal, ob man die Wahrscheinlichkeit der Bestrafung erhöht oder die Schwere der Strafe. Dem steht ein abnehmender gesellschaftlicher Zusatznutzen aus der Vermeidung zusätzlicher Straftaten gegenüber. Es wäre nicht rational, 150.000 Euro aufzuwenden, um einen Diebstahl von 100.000 Euro zu vermeiden. Es gibt auch auf gesellschaftlicher Ebene ein Optimum der Kriminalitätsvermeidung. Dieses liegt nicht bei einer Kriminalitätsrate von Null auch nicht bei einer von 100 %, sondern irgendwo zwischen diesen beiden Extremen (nach Typ der Straftaten gestaffelt), nämlich dort, wo der zusätzliche gesellschaftliche Nutzen der Vermeidung einer weiteren Straftat gleich den zusätzlichen gesellschaftlichen Kosten ist.

Schlüsselworte: Effizientes Verbrechen, Opportunitätskosten, Optimalkalkül, Täternutzen

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell

4.1.3 Optimale Strafe

Die optimale Strafe lässt sich mit einer einfachen Formel berechnen, die man sich am besten anhand eines Zahlenbeispiels klar macht: Ein Verbrechen möge jedes Mal einen Schaden von 1.000 Euro verursachen, wenn es verübt wird. Die erwartete Strafe betrage in der gegenwärtigen Situation für die risikoneutralen Täter 900 Euro. Wir nehmen an, dass durch die Erhöhung der erwarteten Strafe auf 901 Euro eine weitere Straftat abgeschreckt werden kann. Allerdings erfordere dies zusätzliche Kosten des Ergreifens, Verurteilens und Bestrafens in Höhe von 50 Euro.

Sollte man die Abschreckung erhöhen? Die Antwort hängt vom Netto-Vorteil der Abschreckung der zusätzlichen Straftat ab. Positiv schlägt der Vorteil für das Opfer in Höhe des vermiedenen Schadens (= 1.000 Euro) zu Buche. Von diesem muss jedoch der Netto-Vorteil des Täters abgezogen werden. Diesen kann man aus seinem Verhalten erschließen. Er wird die Straftat nur begehen, wenn der Vorteil für ihn größer ist als die erwartete Bestrafung. Wenn dieser Vorteil kleiner als 900 Euro wäre, dann wäre er schon abgeschreckt worden, bevor der Erwartungswert der Strafe auf 901 Euro erhöht wurde. Wenn der Vorteil mehr als 901 Euro betrüge, dann würde er nicht abgeschreckt. Demgemäß gilt: Die verhinderte Straftat muss dem Täter zwischen 900 Euro und 901 Euro wert gewesen sein. Weil die Straftat einen Schaden von 1.000 Euro verursacht hätte, bleibt demgemäß ein gesellschaftlicher (Netto-)Schaden von ungefähr 100 Euro. Da die Verhinderung dieses Schadens von 100 Euro lediglich 50 Euro Kosten würde, lohnt es sich, die zusätzliche Straftat durch Erhöhung der Strafandrohung zu verhindern. Solange der (Netto-)Vorteil der Verhinderung einer weiteren Straftat größer ist als die zusätzlichen Kosten, sollte man aus Effizienzgründen weitere Straftaten verhindern. Der Optimalpunkt ist erreicht, wo die zusätzlichen Kosten der Abschreckung gleich groß sind dem Netto-Schaden. Diese Überlegungen lassen sich in der folgenden Formel verdichten:

(1) Netto-Schaden = Schaden für das Opfer – Vorteil für den Täter

Das Optimalkalkül des Täters ergibt, dass für die marginale Straftat gilt:

(2) Vorteil für Täter = erwartete Strafe

(2) in (1) eingesetzt führt zu

(3) Netto-Schaden = Schaden für das Opfer – erwartete Strafe

Eine Bestrafung (und damit auch eine Kriminalitätsrate) ist gesellschaftlich optimal festgelegt, wenn gilt:

(4) Kosten der Vermeidung einer weiteren Straftat = Netto-Schaden

Einsetzen von (3) liefert

(5) Kosten der Vermeidung einer weiteren Straftat = Schaden für das Opfer – erwartete Strafe
Umformen von (5) ergibt das Endresultat:

(6) Erwartete Strafe = Schaden für das Opfer – Kosten der Vermeidung einer weiteren Straftat
Dieses Ergebnis erlaubt einige interessante Schlussfolgerungen:

- a) Wenn die Vermeidungsgrenzkosten positiv sind, dann sollte die erwartete Strafe kleiner sein als der Opferschaden. Der Grund ist, dass man nur sehr ineffiziente Straftaten verhindern möchte, die man bereits mit vergleichsweise niedriger Strafandrohung abschrecken kann.
- b) Wenn die Vermeidungsgrenzkosten negativ sind, sollte die Strafandrohung oberhalb des Schadens zu liegen kommen. Damit werden alle ineffizienten, aber darüber hinaus auch „leicht“ effiziente Straftaten abgeschreckt. Die hoch effizienten Straftaten finden statt.
- c) Häufig wird eine Bestrafung in Höhe des Schadens verlangt („Auge um Auge“). Diese Forderung ist mit optimaler Abschreckung nur vereinbar, wenn die Vermeidungsgrenzkosten Null betragen. Wenn die Strafverfolgungs- und die Bestrafungskosten unbedeutend sind, dann kann man unter Abschreckungsgesichtspunkten ein Strafsystem verwenden, das genau alle ineffizienten Straftaten verhindert.
- d) Es gibt Straftaten, deren Verübung ineffizient ist, deren Verhinderung aber ebenfalls ineffizient ist (bei positiven Vermeidungsgrenzkosten).
- e) Ein effizientes Strafsystem erfordert, dass ein gewünschter Abschreckungseffekt mit den geringstmöglichen Kosten erzeugt wird. Da Abschreckung vom Erwartungswert der Strafe abhängt, bedeutet dies einen gewünschten Erwartungswert mit niedrigstmöglichen Kosten zu erzeugen. Man kann denselben Erwartungswert sowohl mit hoher Wahrscheinlichkeit der Bestrafung und niedriger Strafe als auch umgekehrt mit niedriger Wahrscheinlichkeit und hohem Strafmaß erzeugen. Hieraus folgt die Vorzugswürdigkeit der Geldstrafe gegenüber Freiheitsstrafen. Erstere stellen kostenlose Transfers dar, während Freiheitsstrafen mit volkswirtschaftlichen Kosten verbunden sind.

Schlüsselworte: Abschreckung, erwartete Strafe, Generalprävention, Netto-Vorteil, Vermeidungsgrenzkosten

Links: 1.1.1 Effizienz, 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 1.2.2 Risiko, 1.2.5 Prinzipal-Agenten-Theorie

4.2 Zivilprozess

Wer einen Anspruch auf Schadensersatz oder auf Zahlung eines Kaufpreises durchsetzen möchte, kann sich an ein Zivilgericht wenden. Allerdings gibt es dabei zwei Probleme. Verfahren sind teuer, und sie führen nicht immer zum Erfolg, selbst wenn die Ansprüche berechtigt sind. Der Einfluss von Verfahrenskosten und richterlichen Fehlentscheidungen auf die Klagebereitschaft ist Thema des Abschnitts 4.2.1. Hier lernen Sie die Bedingung kennen, unter der eine Klagedrohung glaubwürdig ist. Diese Bedingung spielt eine zentrale Rolle in der ökonomischen Analyse außergerichtlicher Vergleiche, wie Abschnitt 4.2.2 aufzeigt. Dem Kostenproblem kann durch Institutionen wie die Rechtsschutzversicherung begegnet werden; die Wirkung dieser Institution wird in Abschnitt 4.2.3 diskutiert.

Links: [4.2.1 Klagedrohung](#), [4.2.2 Vergleich](#), [4.2.3 Rechtsschutzversicherung](#)

4.2.1 Klagedrohung

Gerichtsverfahren gelten als teuer und langwierig, insbesondere im Zivilrecht. Dennoch erfreuen sie sich zunehmender Beliebtheit. Dafür mag es zahlreiche psychologische Gründe geben, von Rachsucht bis Gerechtigkeitswahn, also schwer messbare subjektive Faktoren. Die ökonomische Analyse des Rechts zieht dagegen vor allem die objektiv messbaren monetären Folgen eines Prozesses in Betracht, wenn sie die Bereitschaft von Streitparteien analysiert, sich auf einen Vergleich zu einigen oder den Fall vom Gericht entscheiden zu lassen. Diese Analysemethode sieht den Zivilprozess demnach als eine Art Investitionsprojekt oder Lotterielos: So wie bei einer Investition oder bei einem Lotterielos die Einzahlung eines Einsatzes möglicherweise zu einem Gewinn führt, hofft der Kläger nach der Einzahlung von Gerichtsgebühren auf ein positives Urteil.

In die monetären Folgen eines Prozesses gehen vor allem folgende drei Faktoren ein:

- der Streitwert,
- die subjektive Wahrscheinlichkeitseinschätzung, vor Gericht zu gewinnen,
- die Verfahrenskosten.

Der Streitwert ist die Summe, auf die der Kläger klagt. Angenommen, der Streitwert beträgt 3000. Die subjektive Wahrscheinlichkeit, die der Kläger für einen Sieg unterstellt, wird mit k abgekürzt. Damit ist $1-k$ die Wahrscheinlichkeit, die der Kläger für seine Niederlage vor Gericht annimmt.

Auch der Beklagte hat eine solche Wahrscheinlichkeitseinschätzung hinsichtlich seiner Chancen vor Gericht: Bezeichnet b die Wahrscheinlichkeit, die der Beklagte für einen Sieg des Klägers unterstellt, dann ist $1-b$ die subjektive Siegeswahrscheinlichkeit des Beklagten.

Die Verfahrenskosten umfassen vor allem Anwalts- und Gerichtsgebühren. Zunächst hat jede Seite, der Kläger wie der Beklagte, solche Verfahrenskosten zu zahlen. Es gibt aber zwei idealtypische Regeln, wer die Verfahrenskosten nach einem Urteil zu tragen hat:

- Die „amerikanische“ Regel legt fest, dass jede Seite immer die von ihr aufgewandten Kosten selbst zu tragen hat. Dies gilt unabhängig davon, wer den Prozess gewinnt. Unter dieser Regel muss also auch der Sieger eines Prozesses Verfahrenskosten tragen.
- Die „britische“ oder „europäische“ Regel dagegen sieht vor, dass der Verlierer dem Sieger dessen vorausgezählten Verfahrenskosten zu erstatten hat. Unter dieser Regel trägt also der Verlierer die Verfahrenskosten beider Seiten.

Für die folgende Analyse wird die in Deutschland geltende „europäische“ Regel unterstellt. Es genügt also, die Summe der Verfahrenskosten beider Seiten zu berücksichtigen. Nehmen wir an, die Verfahrenkostensumme betrage 2000.

Mit der Angabe des Streitwerts, der Siegeswahrscheinlichkeit, der Verfahrenskosten und der Kostenregel lässt sich der erwartete Nettoertrag des „Investitionsprojekts“ Klage bestimmen. Ein Erwartungswert wird immer berechnet, indem man alle möglichen Auszahlungen mit ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten multipliziert, und diese Produkte dann aufaddiert. Der Kläger erhält mit Wahrscheinlichkeit k den Streitwert 3000 und bekommt seinen Anteil an den Verfahrenskosten erstattet. Mit der Wahrscheinlichkeit $(1-k)$ erhält er nicht den Streitwert, muss aber die Verfahrenskosten beider Seiten (also 2000) tragen. Der erwartete Nettoertrag aus dem Betreiben des Prozesses ist demnach: $3000k - 2000(1-k) = 5000k - 2000$. Vor die Wahl gestellt, den Prozess vor Gericht auszufechten oder darauf zu verzichten (was ihm eine Auszahlung von Null bringt), wird der risikoneutrale Kläger sich für den Prozess entscheiden, wenn sein erwarteter Nettoertrag positiv ist: $5000k - 2000 > 0$. Formt man diese Ungleichung nach der subjektiven Siegeswahrscheinlichkeit des Klägers k um, so ergibt dies $k > 2000/5000$ bzw. $k > 0,4$.

Nur wenn die subjektive Siegeswahrscheinlichkeit des Klägers größer ist als der Schwellenwert 0,4 (der sich aus den Verfahrenskosten beider Seiten und dem Streitwert ergibt) wird der Kläger das Verfahren vor Gericht bringen. Ist seine subjektive Siegeswahrscheinlichkeit kleiner als dieser Schwellenwert, dann wird er das Verfahren nicht bis zum Prozess betreiben. Seine Drohung zu klagen ist dann unglaubwürdig.

Ganz ähnlich sieht der Erwartungswert-Kalkül des Beklagten aus: Mit Wahrscheinlichkeit b fürchtet er, den Streitwert 3000 und die Verfahrenskosten beider Seiten (also 2000) tragen zu müssen. Mit Wahrscheinlichkeit $(1-b)$ hat er nicht den Streitwert zu zahlen und erhält seine vorgeschossenen Verfahrenskosten erstattet; in diesem Fall kommt er auf eine Auszahlung von Null. Sein erwarteter Nettoertrag aus dem Prozess ist also $-5000b$. Allerdings entscheidet nicht der Beklagte, sondern allein der Kläger darüber, ob geklagt wird. Der Beklagte hat allenfalls die Möglichkeit, dem Kläger ein Vergleichsangebot zu machen.

Schlüsselworte: Amerikanische Prozeßkostenregel, Britische Prozeßkostenregel, Gerichtskosten, glaubwürdige Klagedrohung, Siegeswahrscheinlichkeit, Streitwert

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 1.2.2 Risiko, 4.2.2 Vergleich

4.2.2 Vergleich

Aus ökonomischer Sicht bedeutet ein Vergleich, dass der Beklagte das Recht des Klägers erwirbt, die Klage zu betreiben. Wird ein Vergleich geschlossen, so hat der Beklagte zwar eine Zahlung an den Kläger zu leisten, ist aber im Gegenzug vor der Klage geschützt, die ihm ja eine negative erwartete Auszahlung brächte. Zur Vereinfachung ist unterstellt, dass der Vergleich ohne Kosten geschlossen werden kann.

Der Beklagte wird jedoch nur dann ein Interesse daran haben, dieses Recht zu erwerben, wenn er davon ausgeht, dass der Kläger es tatsächlich nutzen wird. Ist dagegen der Netto-Erwartungswert des Klägers negativ, seine Klagedrohung also unglaubwürdig, braucht der Beklagte dieses Recht nicht zu erwerben, um vor der Klage (und der damit verbundenen negativen erwarteten Auszahlung) geschützt zu sein.

Eine Voraussetzung für einen Vergleich ist demnach, dass die Klagedrohung des Klägers glaubwürdig, also sein erwarteter Nettowert positiv ist. Betrachten wir wiederum das Beispiel aus Abschnitt 4.2.1: Der Streitwert betrage 3000, die Verfahrenskosten beider Seiten 2000 (es gilt die europäische Regel). k bezeichne die Siegeswahrscheinlichkeit, mit welcher der Kläger einen Sieg vor Gericht erwartet, b die Wahrscheinlichkeit, die der Beklagte für einen Sieg des Klägers unterstellt. Die Klagedrohung ist glaubwürdig, wenn $k > 0,4$ gilt.

Darüber hinaus muss sich ein Vergleich für beide Seiten gleichermaßen lohnen. Nehmen wir an, die beiden Parteien einigen sich auf eine Vergleichszahlung Z . So ein Vertrag lohnt sich für den risikoneutralen Kläger, wenn diese Zahlung Z größer ausfällt als der erwartete Nettowert des Prozesses für ihn: $Z > 5000k - 2000$. Ein geringeres Vergleichsangebot ist für den Kläger inakzeptabel; er würde lieber den Prozess betreiben als auf dieses Angebot einzugehen.

Für den risikoneutralen Beklagten lohnt sich die Zahlung von Z zur Vermeidung eines Prozesses nur dann, wenn der Betrag dieser Zahlung kleiner ist als der absolute erwartete Verlust durch den Prozess: $Z < 5000b$. Ein Vergleichsangebot Z , das diese Bedingung nicht erfüllt, ist für den Beklagten inakzeptabel; er würde lieber den Prozess auf sich zukommen lassen als auf so ein Angebot des Klägers einzugehen.

Diese beiden Bedingungen, die ein Vergleichsangebot für beide Seiten akzeptabel erscheinen lassen, müssen beide erfüllt sein. Gilt also $5000b > Z > 5000k - 2000$ und ist außerdem die Klagedrohung glaubwürdig, so wird ein Vergleich zustande kommen. Diese Bedingung impliziert aber $5000b > 5000k - 2000$, was sich zu $k < 0,4 + b$ umformen lässt.

Damit sind aus diesem Modell in Abhängigkeit von den Parametern k und b (für einen Streitwert von 3000 und Verfahrenskosten beider Seiten von 2000) drei verschiedene Prognosen ableitbar:

(1) Gilt $k < 0,4$, so ist die Klagedrohung nicht glaubwürdig. Der Beklagte braucht kein Vergleichsangebot zu akzeptieren oder abzugeben, sondern kann in aller Ruhe abwarten. Der Kläger wird keinen Prozess betreiben, sondern die Sache fallenlassen.

(2) Mit $k > 0,4$ ist die Klage dagegen glaubwürdig. Wird kein Vergleich geschlossen, dann landet der Streit vor Gericht. Ein Vergleich wird geschlossen, wenn die Vergleichsbedingung $k < 0,4 + b$ erfüllt ist.

(3) Ist die Vergleichsbedingung jedoch nicht erfüllt, dann gilt $k > 0,4 + b$. Dies impliziert bereits $k > 0,4$ und damit die Glaubwürdigkeit der Klagedrohung. Dann ist ein Vergleich nicht für beide Seiten gleichzeitig vorteilhaft. Die Parteien sind beide optimistisch, den Fall vor Gericht für sich zu entscheiden.

Natürlich kann dieselbe Berechnung auch für andere Streitwerte und andere Verfahrenskosten angestellt werden. Dieses Optimismus-Modell liefert eine Erklärung, warum die Parteien sich vor Gericht treffen, obwohl sie einen billigeren Konfliktlösungsmechanismus – den Vergleich – zur Verfügung haben.

Schlüsselworte: glaubwürdige Klagedrohung, Optimismus, Vergleichsbereich

Links: 1.2.2 Risiko, 4.2.1 Klagedrohung

4.2.3 Rechtsschutzversicherungen

Rechtsschutzversicherungen sind ein Weg, potenzielle Prozessparteien vom Risiko der Verfahrenskosten zu entlasten. Solche Kosten können eine „faktische Rechtswegesperre“ darstellen: Überlegt z.B. ein Kläger, ob er seinen Anspruch auf 1000 Euro vor Gericht durchsetzen will, dann spielen die Wahrscheinlichkeit des Sieges und die Prozesskosten eine wichtige Rolle bei seiner Entscheidung. Nehmen wir an, die Siegeswahrscheinlichkeit beträgt 0.8 und der Kläger ist risikoneutral. Dann wird er die Klage einreichen, wenn für die Summe der Verfahrenskosten (abgekürzt mit V) beider Seiten gilt: $1000 * 0.8 - V * 0.2 > 0$.

Mit Wahrscheinlichkeit 0.8 erhält er 1000, mit der Gegenwahrscheinlichkeit 0.2 muss er jedoch V zahlen und erhält nichts. Diese Bedingung lässt sich zu $V < 4000$ umformen. Dieser Kläger wird also keine Klage einreichen, wenn die Verfahrenskosten größer sind als 4000. Nehmen wir an, dass die Kosten zum Betreiben dieses Prozesses pro Partei 3000 betragen, so dass $V = 6000$ gilt. Dann ist der Nettowert des Prozesses negativ, der risikoneutrale Kläger wird also auf die Klage verzichten. Eine Rechtsschutzversicherung kann diese faktische Rechtswegesperre beseitigen. Vereinfacht betrachtet, besteht ein Vertrag mit einem Rechtsschutzversicherer aus zwei Komponenten: dem Beitrag und dem Selbstbehalt. Für die strategische Wirkung einer abgeschlossenen Rechtsschutzversicherung ist der Selbstbehalt von entscheidender Bedeutung: Deckt im obigen Beispiel die Versicherung mehr als 2000 der Prozesskosten ab, wenn der Kläger verliert, so ist der Selbstbehalt niedriger als 4000. Dann wird der versicherte Kläger die Klage einreichen.

Für die Entscheidung, ob ein potentieller Kläger am Jahresanfang eine Rechtsschutzversicherung abschließt, ist entscheidend, welche Wahrscheinlichkeit er der Möglichkeit beimisst, dass es im laufenden Jahr zu einem Prozess kommen könnte. Gehen wir im obigen Beispiel davon aus, dass die Rechtsschutzversicherung 4000 Euro deckt, also dem Kläger einen Selbstbehalt von 2000 auferlegt. Dann ist der Nettowert des Prozesses für den Kläger mit Rechtsschutzversicherung $0.8 * 1000 - 0.2 * 2000 = 800 - 400 = 400$. Sollte der Kläger mit einer Wahrscheinlichkeit von 0.4 davon ausgehen, dass es im folgenden Jahr zu solch einem Prozess kommt, dann wäre er bereit, maximal $0.4 * 400 = 160$ Beitrag zu zahlen.

Ist der Anspruch des potentiellen Klägers rechtmäßig, so ist faktische Rechtswegesperre, die durch Prozesskosten errichtet wird, bedauerlich und ihre Beseitigung durch eine Rechtsschutzversicherung wünschenswert. Aber es gibt auch rechtswidrige Klagen. In so einem Falle wäre die Abschreckung durch zu hohe Prozesskosten wünschenswert.

Wenn ein Gerichtssystem positive Unterscheidungsfähigkeit hat (was eine Voraussetzung für seine Fähigkeit ist, Menschen zur Rechtstreue zu motivieren), dann erwarten die Menschen,

dass es berechtigten Klagen mit höherer Wahrscheinlichkeit stattgibt als unberechtigten. Dann lassen sich Beitrag und Selbstbehalt so festlegen, dass sich nach Abschluss einer Rechtsschutzversicherung das Einreichen legitimer Klage lohnt, aber nicht das Einreichen opportunistischer Klagen. Darüber hinaus prüfen Rechtsschutzversicherungen häufig die Aussichten einer Klage, bevor sie eine Deckungszusage erteilen.

Schlüsselworte: Klagedrohung, Rechtswegesperre, Selbstbehalt, Verfahrenskosten

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 1.2.2 Risiko, 4.2.1 Klagedrohung

4.3 Justiz

Ein Wust von Gesetzen und Vorschriften, überlastete Gerichte, lange Verfahrensdauern, viele unerledigte Verfahren – die Justiz ist in einer Krise. Braucht sie deswegen, trotz leerer öffentlicher Kassen, mehr Geld? Aus Sicht der ökonomischen Theorie erfordert die Frage nach der optimalen Größe des Justizsektors eine Untersuchung seiner Kosten und seines Nutzens. Die Kosten der Justiz sind das Thema des Abschnitts 4.3.1, der insbesondere den Begriff der volkswirtschaftlichen Opportunitätskosten herausarbeitet.

In Abschnitt 4.3.2 werden der ökonomische Nutzen der Justiz dargestellt und Kriterien für das Optimalkalkül erläutert. Abschnitt 4.3.3 präzisiert die Überlegungen zum Nutzen der Justiz: Ihre zentrale Aufgabe besteht darin, selektive Anreize zu produzieren. Rechtstreues Verhalten soll eine höhere Auszahlung erwarten lassen als rechtswidriges.

Die Diskussionen um Reformen der Justiz drehen sich jedoch nicht nur um Geld. Daher lernen Sie in Abschnitt 4.3.4 neue Formen der Konfliktbewältigung und Ansätze zur ökonomischen Analyse ihrer Verhaltenswirkungen kennen.

Links: 4.3.1 Kosten der Justiz, 4.3.2 Nutzen der Justiz, 4.3.3 Selektive Anreize, 4.3.4 Neue Formen der Konfliktlösung

4.3.1 Kosten der Justiz

Will man die volkswirtschaftlichen Kosten der Justiz bestimmen, so reicht der Blick in die Haushalte von Bund und Ländern nicht aus. Denn mit diesem Begriff ist nicht das gemeint, was der Staat ausgibt, um Richter oder Polizisten zu bezahlen und ihnen einen Arbeitsplatz einzurichten. Die volkswirtschaftlichen Kosten z.B. der Einstellung eines neuen Richters bestehen darin, dass die als Richter eingestellte Person ihre Arbeitskraft nicht in einer anderen Beschäftigung einsetzen kann. Dadurch entgeht der Gesellschaft Nutzen. Dieser entgangene Nutzen stellt die Opportunitätskosten der Einstellung des Richters dar. Daneben ist mit der Einstellung als Richter auch seine Entlohnung aus Steuermitteln verbunden. Durch die Erhebung von Steuern entstehen Verzerrungen und dadurch weitere Wohlfahrtsverluste für die Gesellschaft.

Allgemein bedeutet die Tatsache, dass Ressourcen in den Rechtsprechungssektor der Volkswirtschaft fließen, den Verzicht auf die Nutzung dieser Ressourcen in anderen Sektoren der Volkswirtschaft. Dieser Ressourcenverzehr, genauer der Verzicht auf den maximal möglichen Nutzen, den diese Ressourcen in einer anderen Verwendung hätten stiften können, stellen die Kosten dar. Die Kosten der im Justizsektor eingesetzten und verbrauchten Ressourcen können damit als Produktionskosten der Justiz aufgefasst werden.

Diese Produktionskosten der Justiz sind aus gesamtwirtschaftlicher Sicht so genannte Transaktionskosten. Das Rechtssystem als institutionelles Arrangement besitzt aus dieser Perspektive keinen Nutzen an sich, es hat vielmehr eine Art Hilfsfunktion: Es soll das Funktionieren eines Gesellschafts- und Wirtschaftssystems sicherstellen und wirtschaftliche Transaktionen ermöglichen. Die Kosten der Justiz stellen aus dieser Sicht „Betriebskosten des Wirtschaftssystems“ dar.

Woraus bestehen im Einzelnen die Produktionskosten eines Justizsystems? Man kann zunächst festhalten, dass sowohl für Einrichtung und Unterhaltung einer solchen Institution als auch für ihre Benutzung der Einsatz von Ressourcen erforderlich ist. Die Bereitstellung der Institution „Justiz“ erfolgt zunächst einmal durch den Staat. Unter die hier verursachten Kosten fällt der gesamte Ressourcenverzehr, der im staatlichen Bereich zur Produktion des Gutes „Rechtssicherheit“ entsteht. Zu diesen Ressourcen gehört die eingesetzte Arbeitskraft aller im Justizsektor Tätigen, vom Richter bis zur Schreibkraft. Darüber hinaus sind Vollzugsbereich und Polizei mit einzukalkulieren. Neben den personellen Ressourcen wird auch Sachkapital eingesetzt: etwa Material, Gebäude oder Büroausstattung. Damit sind die Kosten der Justiz allerdings noch längst nicht erfasst. Hinzu kommen die Kosten, die bei der Ausbildung des juristischen Nachwuchses entstehen, d.h. der Anteil des Ressourcenverzehrs

der rechtswissenschaftlichen Fakultäten, welcher der Lehrtätigkeit zugerechnet werden kann. Neben dem staatlichen Bereich werden auch im privaten Sektor Ressourcen aufgewendet, sei es zur Inanspruchnahme der staatlichen Institutionen, sei es zur Bereitstellung von privaten Institutionen, die selbst Rechtsgewährungsdienstleistungen produzieren.

Die Benutzung des Justizsystems verursacht auch den Nutzern Kosten, insbesondere im Bereich von Rechtsanwälten und Notaren. Obwohl man deren Dienste grundsätzlich zwar als eigenständige Produkte auffassen könnte, stellen sie Transaktionsdienstleistungen bereit, die dazu dienen, die Koordination, Abfassung und Durchsetzung von Verträgen sowie die Sicherung von Eigentumsrechten zu erleichtern. Die hier verbrauchten Ressourcen sind Bestandteil der Kosten der Justiz.

Die Kosten im Anwaltsbereich werden durch die eingesetzten Produktionsfaktoren bestimmt, also den bei Rechtsanwälten angestellten Mitarbeitern, den Büroräumen und dem Material. Dazu kommt die Arbeitskraft der freiberuflichen Rechtsanwälte. Analog zum Rechtsanwaltsbereich ergeben sich weitere Kosten aus dem Ressourcenverzehr in den Rechtsabteilungen von Unternehmen. Zu den Produktionskosten im privaten Bereich gehört weiterhin der Ressourcenaufwand bei der Erstellung von Sachverständigengutachten, die vor Gericht verwendet werden. Schließlich sind noch die Opportunitätskosten zu berücksichtigen, die durch die Benutzung der Justiz entstehen: Der Nutzen der Zeit, die Kläger, Beklagte und Zeugen vor Gericht verbringen.

Daneben gibt es private institutionelle Regelungen, die getroffen wurden, um das staatliche Justizwesen zu umgehen. Dazu gehören private Schiedsgerichte und Einigungsstellen etwa der Wirtschaft, die oft bei Industrie- und Handelskammern angesiedelt sind, aber z.B. auch im Bereich der Mietervereine oder Automobilclubs. Diese Stellen können als Antwort auf Mängel des staatlichen Rechtssystems angesehen werden, weil sie Substitute für staatliche Rechtsproduktion darstellen. Die dort eingesetzten Ressourcen stellen ebenfalls Kosten der Justiz dar.

Schlüsselworte: Opportunitätskosten, Substitute, volkswirtschaftliche Kosten

Links: 1.1.4 Primäre, sekundäre und tertiäre Kosten, 4.3.2 Nutzen der Justiz

4.3.2 Nutzen der Justiz

Die produktive Leistung, der Nutzen, der Justiz besteht nicht vor allem in der Streitschlichtung in Einzelfällen. Der Zweck eines Justizsystems liegt aus ökonomischer Sicht darin, die Koordination von Tauschhandlungen zu erleichtern bzw. überhaupt erst zu ermöglichen. Der wichtigste Nutzen des Justizsystems besteht darin, dass seine Arbeit die Handlungssicherheit der Individuen erhöht. Dies soll anhand eines Beispiels dargestellt werden: Ein Merkmal vieler Transaktionen ist, dass ein Vertragspartner Vorleistungen erbringen muss (etwa die Bezahlung für eine Ware, die erst später geliefert wird). Ist der Vertrag nicht oder nur sehr schwer durchsetzbar, weil es etwa kein System gibt, das Verträgen bzw. Rechtsnormen Geltung verschafft, so hätte der nachleistende Partner einen Anreiz, seinen Teil des Vertrages nicht zu erfüllen. Beispielsweise könnte der Verkäufer die Lieferung der Ware verweigern, denn dann besäße er die Ware und das Geld.

Diese Möglichkeit des Opportunismus führt dazu, dass Individuen damit rechnen müssen, dass geschlossene Verträge gebrochen werden. In letzter Konsequenz bedeutete das, dass keine Verträge zustande kommen würden und damit Transaktionen unterbleiben, die für die Gesellschaft vorteilhaft wären. Ein Mechanismus, der dazu führt, dass solche Transaktionen dennoch stattfinden, kann also die Wohlfahrt der Gesellschaft erhöhen. Das Justizsystem stellt einen solchen Mechanismus bereit. Sein Beitrag zur Schaffung von Wohlstand besteht also in der Reduzierung von Rechtsunsicherheit. Diesen Beitrag erzielt das Justizsystem nicht so sehr durch seine Tätigkeit im Einzelfall, sondern bereits durch seine Existenz: Sie trägt zur Verhaltenssteuerung von Individuen, zur Transaktionssicherheit und damit zur Koordinationseffizienz bei.

Für ein staatliches Rechtssystem sind viele verschiedene Ausgestaltungen denkbar, die sich etwa im Ausmaß der verwendeten Ressourcen ebenso unterscheiden können wie in unterschiedlichen materiellrechtlichen Regelungen. Welche der möglichen Varianten die effiziente ist, kann durch einen Vergleich des Nettonutzens verschiedener Arrangements herausgefunden werden. Beispielsweise könnte man überlegen, mehr Richter einzustellen. Das könnte dazu führen, dass Fälle schneller bearbeitet und Verfahren früher und mit qualitativ besseren Ergebnissen abgeschlossen werden. Schnellere Verfahren könnten die negativen Folgen „zu langer“ Verfahrensdauer für den Einzelnen verringern. Die Gewissheit, im Falle eines Vertragsbruchs durch einen Geschäftspartner schneller ein Urteil zu erhalten, würde dazu führen, dass nun auch Individuen, die vorher vor dem Abschluss von Verträgen zurückgeschreckt waren, Geschäfte abschließen. Dadurch steigt die Wohlfahrt der Gesellschaft.

Das theoretisch optimale Ausmaß des Ressourceneinsatzes ist dann erreicht, wenn die Differenz zwischen Gesamtnutzen und Gesamtkosten, also der Nettonutzen, maximal ist. Das ist dann der Fall, wenn der zusätzliche Nutzen, den eine weitere Erhöhung des Ressourceneinsatzes verursachen würde, geringer wäre als die dadurch verursachten zusätzlichen Opportunitätskosten. Denn ab diesem Punkt würde ein vermehrter Ressourceneinsatz den Nettonutzen vermindern. bezogen auf die optimale Größe des Gerichtssystems heißt dies: Die optimale Anzahl der Richter ist dann erreicht, wenn die Einstellung eines zusätzlichen Richters den marginalen Nutzen der Gesellschaft in einem Ausmaß erhöhen würde, das gleich den dadurch verursachten marginalen Kosten ist.

Schlüsselworte: Koordinationseffizienz, Nettonutzen, Opportunitätskosten, Optimale Größe des Justizsektors, Rechtssicherheit

Links: 1.1.1. Effizienz, 1.1.3 Kosten-Nutzen-Analyse, 4.3.3 Selektive Anreize

4.3.3 Selektive Anreize für rechtstreu Verhalten

Das Gerichtssystem hat zwei Aufgaben:

- Für bereits entstandene Konflikte soll es akzeptable Lösungen in Form von Prozessen und Entscheidungen anbieten.
- Im Hinblick auf mögliche Konflikte soll es Menschen dazu motivieren, Recht einzuhalten.

Die beiden Funktionen des Gerichtssystems hängen miteinander zusammen. Erwarten die Menschen in einer konfliktträchtigen Situation nicht, dass das Gericht einen akzeptablen („gerechten“) Weg zur Lösung eines möglichen Konflikts einschlagen wird, sondern stattdessen vielleicht willkürlich entscheidet, dann wird hieraus keine Motivation erwachsen, geltendes Recht einzuhalten. Für diese Motivation sind einige Voraussetzungen erforderlich, die das Gerichtssystem erfüllen muss. Zum einen muss es selektive Anreize bieten, zum anderen darf seine Benutzung nicht prohibitiv teuer sein.

Im ökonomischen Verhaltensmodell bestehen selektive Anreize aus unterschiedlichen erwarteten Auszahlungen für einerseits rechtmäßiges, andererseits rechtswidriges Verhalten. Ein Beispiel: Zwei Vertragspartner schließen einen Vertrag, der den einen zur Lieferung einer Sache, den anderen zur Zahlung eines Kaufpreises verpflichtet. Der erste Vertragspartner könnte nun den zweiten auf Zahlung des Kaufpreises verklagen. Das Gerichtssystem bietet selektive Anreize, wenn diese Chancen des Klägers auf Stattgabe von dem Umstand abhängen, ob er seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllt hat. Die Wahrscheinlichkeit eines Sieges vor Gericht muss also größer sein, wenn er seine Vorleistung erbracht hat, als wenn er dies nicht getan hat. Dies ist eine notwendige, nicht aber hinreichende Bedingung für selektive Anreize zu rechtstreuem (hier: vertragsgemäßem) Verhalten.

Dasselbe gilt im Bereich des Strafrechts. Selektive Anreize erfordern hier, dass die Wahrscheinlichkeit, zu einer Strafe verurteilt zu werden, für einen Beschuldigten größer ist, wenn er die Tat tatsächlich begangen hat. In Zivil- und Strafrecht bietet das Gerichtssystem keine selektiven Anreize, wenn die Urteilswahrscheinlichkeiten unabhängig sind vom tatsächlichen Verhalten der Akteure. Ein Beispiel hierfür wäre ein korruptes Gericht, das jeden Beschuldigten freispricht, unabhängig davon, was er wirklich getan hat. Ein anderes Beispiel wäre die Entscheidung per Münzwurf.

Selektive Anreize werden nur dann erzeugt, wenn Richter sich bemühen, ihre Urteile vom tatsächlichen Verhalten der Akteure abhängig zu machen. Hierfür sind Beweise erforderlich. Diese werden entweder vom Richter (oder Staatsanwalt) erhoben, oder von den Parteien in das Verfahren eingebracht. Für die Existenz selektiver Anreize kann es nun zwei Gründe geben:

(1) Zum einen könnten überzeugende Beweise für eine Behauptung zu geringeren Kosten zu erbringen sein, wenn diese Behauptung wahr ist. Wenn eine streitige Geldforderung tatsächlich bereits gezahlt wurde, dann wird der Zahlende eine Quittung vorweisen können; das Fälschen einer solchen Quittung wäre vergleichsweise aufwändig.

(2) Zum anderen könnten erfahrene Richter in der Lage sein, sich aus Zeugenaussagen und Beweisstücken besser als rein zufällig ein korrektes Bild von der tatsächlichen Situation zu machen. Diese Fähigkeit ist typisch für Experten in Diagnosesituationen. Das beste Beispiel sind Ärzte, die Symptome sehen, hören oder fühlen und auf dieser Grundlage besser als rein zufällige Diagnosen stellen können.

Beide Erklärungen, die Diagnosefähigkeit von Richtern und die geringeren Kosten für richtige Beweise, sind Faktoren, die den Erwartungswert eines Prozesses selektiv verändern. Wird eine rechtmäßige Behauptung vor Gericht verfochten, so ist der Erwartungswert des Prozesses höher als wenn ein opportunistischer Prozess geführt wird. Mit Hilfe von Gerichtsgebühren könnte der Kalkül der potentiellen Prozessparteien deswegen so beeinflusst werden, dass das Betreiben einer opportunistischen Klage einen negativen Netto-Erwartungswert hat, wohingegen das Betreiben einer legitimen Klage zu einem positiven Netto-Erwartungswert mit sich bringt. Unter diesen Umständen würde das Gerichtssystem selektive Anreize hinsichtlich der Klagebereitschaft aufweisen: Opportunistische Klagen würden nicht eingereicht werden, aber legitime.

Ist dann noch sichergestellt, dass die legitime Klage (wenn der erhobene Anspruch also gerechtfertigt ist) mit genügend hohen Nachteilen für den Beklagten verbunden ist, dann hätte dieser selektive Anreize, sein vertragliches Verhalten so einzurichten, dass er es vermeidet, verklagt zu werden. Er wird also seine vertraglichen Verpflichtungen einhalten. Ein Gerichtssystem, das diese Anreize für Beklagte bietet und außerdem opportunistische Klagen abschreckt, aber nicht legitime, motiviert die Vertragsparteien zu zweiseitiger Vertragstreue.

Schlüsselworte: Anreize, Legitime Klage, Opportunistische Klage, Verfahrenskosten, Zweiseitige Vertragstreue

Links: 1.2.1 Das ökonomische Verhaltensmodell, 1.2.2 Risiko, 4.2.1 Klagedrohung, 4.3.2 Nutzen der Justiz

4.3.4 Neue Formen der Konfliktlösung

In Zivil- und Strafrechtsfällen gibt es eine zunehmende Tendenz, Konflikte nicht (nur) streitig vom Richter entscheiden zu lassen. Stattdessen werden Schlichtungen oder Ausgleichsverhandlungen geführt, oft unter Hinzuziehung von Mediatoren. Eine weitere Alternative zum staatlichen Gerichtsverfahren stellen Schiedsgerichte dar. Im Strafrecht sollen Verhandlungen über Täter-Opfer-Ausgleich (TOA) die Belange des Opfers wirksamer in das Verfahren einbringen. Im Strafprozess tritt das Opfer höchstens als Zeuge oder Nebenkläger auf; seine Interessen werden vom Staat wahrgenommen. In der direkten Konfrontation mit dem Täter kann das Opfer seine Interessen dagegen selber vertreten. Das Ergebnis eines TOAs könnte eine Leistung des Täters an das Opfer beinhalten, etwa eine Entschuldigung oder eine Geldzahlung. Das Opfer erhält dadurch Genugtuung, der Täter erhofft sich Strafminderung oder gar die Einstellung des Verfahrens.

Aus Sicht der ökonomischen Theorie kann diese Art der Konfliktregelung Vor- und Nachteile bringen. Zu den Vorteilen zählen die Kosteneinsparungen durch Wegfall oder Verkürzung des Hauptverfahrens sowie beim Vollstrecken der Strafe. Wird jedoch ein Moderator eingeschaltet, oder findet die Hauptverhandlung trotz vorherigen TOAs statt, dann fällt diese Reduzierung tertiärer Kosten geringer aus. Dazu hat die Möglichkeit des TOA Auswirkungen auf die generalpräventive Wirkung der Strafandrohung. Ein Täter wird dem TOA nur zustimmen, wenn die Leistung an das Opfer für ihn „billiger“ ist als die Fortführung des Strafverfahrens. Sehen potentielle Täter die Möglichkeit vorher, durch Teilnahme an einem TOA die erwartete Strafe mindern zu können, werden sie in höherem Maße bereit sein, Straftaten zu begehen. Das Eigentum ist schlechter geschützt, wodurch Kooperationschancen ausfallen. Zudem haben die potentiellen Opfer Anreize, höhere Abwehrinvestitionen aufzuwenden. TOA kann also zu einer Erhöhung der primären Kosten führen.

Im Zivilrecht ist der außergerichtliche Vergleich dagegen aus ökonomischer Sicht günstiger zu beurteilen. Weil Vergleiche Konflikte zu geringeren Kosten lösen als Gerichtsverfahren, stellen sie eine Möglichkeit dar, tertiäre Kosten zu sparen. Die Parteien werden jedoch einen Vergleich nur schließen, wenn es für beide Seiten besser ist als die Fortführung des Zivilprozesses. Das bedeutet, dass der Kläger beim Verfolgen seines Anspruchs durch den Vergleich mehr erhält als im Prozess. Der Wert seines Verfügungsrechts (das durch den Beklagten verletzt wurde) ist also höher als in einer Welt ohne Vergleich. Allerdings erhöht die Möglichkeit des Vergleichs auch die Attraktivität opportunistischer Klagen. Selbst wenn beide Parteien wissen, dass die Klage unberechtigt ist, könnte der Beklagte geneigt sein, einem Vergleich zuzustimmen, um die Belastung aus den erwarteten Prozesskosten

abzuwenden. In einer idealen Rechtsordnung sollte der Nettowert einer opportunistischen Klage negativ sein; wenn jedoch die Möglichkeit des Vergleichs besteht, dann könnte sich eine opportunistische Klage trotzdem lohnen.

Schiedsgerichte sind bisweilen besser geeignet als staatliche Gerichte, komplexe oder sehr spezielle Sachverhalte zu entscheiden. Staatliche Gerichte müssen sich mit zahlreichen verschiedenen Sachverhalten beschäftigen und können sich nur in Ausnahmefällen auf einzelne Themen spezialisieren. Ein Schiedsgericht, das aus Experten für den Streitgegenstand zusammengesetzt wird, hat dann mehr Sachverstand, was der Konfliktschlichtung nützen könnte.

Allen Alternativen zum staatlichen Gerichtsprozess ist gemein, dass sie die Öffentlichkeit vermeiden. Daran könnten die Verfahrensparteien bisweilen ein starkes Interesse haben. So wollen Großfirmen häufig vermeiden, vor Gericht erscheinen zu müssen, weil sie Reputationsverluste befürchten. Deswegen sind sie gerne zur außergerichtlichen Streitbeilegung bereit. Jedoch hat der Verzicht auf Öffentlichkeit auch Nachteile. Zum einen schützt der Verfahrensgrundsatz, nach dem Prozesse öffentlich durchgeführt werden müssen, die Verfahrensbeteiligten vor Willkür. Wenn ein objektiv Unschuldiger jedoch einem „deal“ im Strafprozess zustimmt, nur weil er seine prozessuale Situation schlecht einschätzt, dann entfällt dieser Schutz. Der Unschuldige wird bestraft, ohne dass ein Richter dafür mit einem begründeten Urteil öffentlich Rechenschaft ablegen müsste. Schließt zudem ein Schiedsspruch oder ein Vergleich die Anfechtung des Verfahrensergebnisses in Berufung oder Revision aus, dann entfällt der gerichtliche Instanzenzug als Mittel der Fehlerkorrektur. Außerdem dient Rechtsprechung der Rechtsfortbildung. Parlamentarische Gesetze sind notwendig unvollkommen, weil sie nur abstrakte Sachverhaltsklassen regeln, zudem im Voraus. Erst wenn die geregelten Konfliktsituationen eintreten, werden die Lücken der Gesetze deutlich. Diese Lücken sollten von Zivil- und Strafrichtern mit ihren begründeten Entscheidungen ausgefüllt werden. Einigen sich die Parteien aber außergerichtlich, entfällt die Chance zur Rechtsfortbildung.

Schlüsselworte: Mediation, Rechtsfortbildung, Schiedsgerichte, Täter-Opfer-Ausgleich

Links: 4.3.1 Kosten der Justiz, 4.3.3 Selektive Anreize

Kommentierte Literaturliste zum Thema „Ökonomische Analyse des Rechts“:

Adams, M. (1981): *Ökonomische Analyse des Zivilprozesses*, Königstein/Ts.: Athenäum
Das erste umfassende Werk in deutscher Sprache zu diesem Thema.

Alchian, A. (1965): *Some Economics of Property Rights*, in: *Il Politico*, 30, 816-829
Grundlegender Beitrag zur Theorie der Verfügungsrechte.

Assmann, H.-D./Kirchner, C. u. a. (Hg.) (1993): *Ökonomische Analyse des Rechts*, 2. Aufl.,
Tübingen: Mohr/Siebeck
*Enthält Übersetzungen der wichtigsten Grundlagenartikel zur ÖAR, wie etwa Becker (1968)
oder Coase (1960).*

Bier, C. (1999): *Die volkswirtschaftlichen Kosten der Justiz*, in: Schmidtchen, D./Weth, S.
(Hg.): *Der Effizienz auf der Spur. Die Funktionsfähigkeit der Justiz im Lichte der
ökonomischen Analyse des Rechts*, Baden-Baden: Nomos
*Umfassende Darstellung des Nutzens und des Kostens der Justiz sowie des
Marginalkriteriums zur Herleitung der optimalen Größe des Justizbereichs.*

Becker, G. (1968): *Crime and Punishment: An Economic Approach*, in *Journal of Political
Economy*, 76, 169-217
*Einer der wichtigsten Artikel: Startpunkt der ökonomischen Analyse der Kriminalität:
Tätermodell und optimale Kriminalitätsrate.*

Calabresi, G./Melamed, A. D. (1972): *Property Rules, Liability Rules and Inalienability. One
View of the Cathedral*, in: *Harvard Law Review*, 85, 1089-1128
*Einer der wichtigsten Artikel: Beantwortet die Frage, wie Verfügungsrechte geschützt werden
können.*

Calabresi, G. (1970): *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*, New Haven:
Yale University Press
Führt primäre, sekundäre und tertiäre Kosten in die ÖAR ein.

Coase, R. H. (1960): *The Problem of Social Costs*, in: *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44
*Der wichtigste Artikel, Startpunkt der modernen ÖAR. Nichtformale Darstellung des Coase-
Theorems, angereichert mit zahlreichen Beispielen aus der Rechtsprechung.*

Dixit, A./Nalebuff, B. (1995): *Spieltheorie für Einsteiger*, Stuttgart: Schaeffer/Poeschel
*Systematische Einführung in die Spieltheorie unter Verzicht auf mathematischen
Formalismus. Viele Beispiele und Fallstudien.*

Eidenmüller, H. (1998): *Effizienz als Rechtsprinzip. Möglichkeiten und Grenzen der
ökonomischen Analyse des Rechts*, 2. Aufl., Tübingen: Mohr/Siebeck
*Ausführliche und systematische Kritik an der Fokussierung der ÖAR auf Effizienz als Leitlinie
normativer Analysen.*

Endres, A. (2000): *Moderne Mikroökonomik – erklärt in einer einzigen Nacht*,
München/Wien: Oldenbourg
*Leicht lesbare Einführung in die mikroökonomische Theorie mit Bezügen zur
Wirtschaftspolitik.*

Heiner, R. A. (1983): The Origins of Predictable Behavior, in: American Economic Review, 73, 560-595

Legt den Grundstein zur Theorie regelgebundenen Verhaltens.

Kirstein, R. (2000): Law and Economics in Germany, in: Bouckaert, B./de Geest, G. (Hg.): Encyclopedia of Law and Economics, Vol. 1, entry No. 0330, Cheltenham: Edward Elgar, 160-227

Kurze Darstellung der Entwicklung des Forschungsgebiets in Deutschland, sehr umfangreiche Auflistung deutschsprachiger Beiträge deutscher Forscher zur ÖAR.

Kirstein, R. (1999): Rechtsschutzversicherungen, Glaubwürdigkeit und die Entscheidung zu klagen, in: Schmidchen, D./Weth, S. (Hg.): Der Effizienz auf der Spur. Die Funktionsfähigkeit der Justiz im Lichte der ökonomischen Analyse des Rechts, Baden-Baden: Nomos

Herleitung der Bedingungen für die Klage- und Vergleichsbereitschaft sowie der strategischen Wirkung von Beitrag und Selbstbehalt.

Kirstein, R. (1999): Imperfekte Gerichte und Vertragstreue. Eine ökonomische Theorie richterlicher Entscheidungen, Wiesbaden: Gabler

Analysiert die Bedingungen, die ein Gerichtssystem (hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit richterlicher Fehlentscheidungen und der Gerichtskosten) erfüllen muss, damit es Vertragsparteien zur Erfüllung ihrer Vereinbarungen motivieren kann.

Kirstein, R./Kittner, M. u. a. (2001): Kündigungsschutzrecht in den USA und in Deutschland: ein Beitrag zur ökonomischen Rechtsvergleichung; in: Ott, C./Schäfer, H.-B. (Hg.):

Ökonomische Analyse des Arbeitsrechts, Beiträge zum VII. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts (März 2000), Tübingen: Mohr/Siebeck, 90-109

Zeigt die produktive Wirkung des Kündigungsschutzes auf und begründet, dass die Institution des Betriebsrats Vertragsopportunismus verhindern kann.

Koboldt, C. (1995): Ökonomik der Versuchung. Drogenverbot und Sozialvertragstheorie, Tübingen: Mohr/Siebeck

Umfassende Einführung in die Ökonomik der Verfassungen (Constitutional Economics) und Anwendung auf die Analyse der Drogenprohibition.

Koboldt, C./Leder, M. u. a. (1992): Ökonomische Analyse des Rechts, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 7/1992, 334-342

Kurzer, leicht verständlicher Überblick über die wichtigsten Zweige der ÖAR.

Landes, W. M. (1972): An Economic Analysis of the Courts, in: Journal of Law and Economics, 14, 61-107

Zusammen mit Posner (1973) der Startpunkt der ökonomischen Analyse des Zivilprozesses.

Ogus, A. (1994): Regulation – Legal Form and Economic Theory, Oxford: Clarendon Press

Wenig formale Einführung in alle Zweige der modernen Regulierungstheorie.

Posner, R. A. (1998): Economic Analysis of Law, 5. Aufl., New York: Aspen

Das erste und vielleicht das wichtigste Lehrbuch der ÖAR.

Posner, R. A. (1973): An Economic Approach to Legal Procedure and Judicial Administration, in: Journal of Legal Studies, 3, 399-458

Zusammen mit Landes (1972) der Startpunkt der ökonomischen Analyse des Zivilprozesses.

Rawls, J. (1977): *Gerechtigkeit als Fairness*, 1. dt. Aufl., Freiburg: Alber
Theorie der Gerechtigkeit, die auf dem Schleier der Ungewissheit basiert und Argumente für Gleichheit als Gerechtigkeitskriterium liefert.

Schäfer, H.-B./Ott, C. (2000): *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, 3. Aufl., Berlin/Heidelberg u.a.: Springer
Sehr umfassendes Lehrbuch der ÖAR, das zwar auf Zivilrecht beschränkt ist, aber dennoch alle wichtigen Denkansätze darstellt.

Schmidtchen, D. (2001): *Homo Oeconomicus und das Recht*, in: Haft, F./Hof, H. u. a. (Hg.): *Bausteine zu einer Verhaltenstheorie des Rechts, Interdisziplinäre Studien zu Recht und Staat*, 19, Baden-Baden: Nomos, 449-469
Darstellung des ökonomischen Verhaltensmodells und seiner Bezüge zur ÖAR.

Schmidtchen, D./Kirstein, R. (1997): *Abkoppelung der Prozeßkosten vom Streitwert? Eine ökonomische Analyse von Reformvorschlägen*, in: Prütting, H./Rüßmann, H. (Hg.): *Verfahrensrecht am Ausgang des 20. Jahrhunderts. Festschrift für Gerhard Lücke zum 70. Geburtstag*, München: Beck, 741-766
Einfaches mathematisches Modell der Motivationswirkung von Prozessgebühren, das zur Analyse aktueller rechtspolitischer Fragen herangezogen wird.

Schmidtchen, D./Weth, S. (Hg.) (1999): *Der Effizienz auf der Spur. Die Funktionsfähigkeit der Justiz im Lichte der ökonomischen Analyse des Rechts*, Baden-Baden: Nomos
Sammlung zahlreicher Beiträge zur effizienten Gestaltung des Gerichtswesens.

Schmidt-Trenz, H.-J. (1996): *Die Logik kollektiven Handelns bei Delegation. Das Organisationsdilemma der Verbände am Beispiel des Beitragszwangs bei den Industrie- und Handelskammern*, Tübingen: Mohr
Darstellung und Analyse des Delegations- und des Kontributionsdilemmas mit Vorschlägen für die simultane Lösung beider Probleme.

Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): *Außenhandel und Territorialität des Rechts. Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels*, Baden-Baden: Nomos
Analyse der Institutionen, die dazu beitragen, das internationale Tauschdilemma zu lösen.

Stocker, F. (1994): *Spaß an Mikro. Einführung in die Mikroökonomik*, München/Wien: Oldenbourg
Locker formulierte Einführung in die formalen Modelle der Mikroökonomik.

Sunstein, C. R. (2000) (Hg.): *Behavioral Law and Economics*, Cambridge/Massachusetts: Cambridge University Press
Einführung in die empirisch fundierte Kritik am klassischen ökonomischen Verhaltensmodell und in die daraus erwachsenden neueren Theorieansätze (wie "bounded rationality") mit Darstellung der Implikationen dieser Kritik für die ÖAR.

Weigel, W. (2003): *Rechtsökonomik*, München: Vahlen
Umfassende Einführung in nahezu alle Gebiete der ÖAR, auch ohne mathematische Vorkenntnisse zugänglich.

Glossar zum Thema „Ökonomische Analyse des Rechts“

Allokation:

Zuweisung der verfügbaren Ressourcen auf bestimmte Verwendungsmöglichkeiten.

Commons:

Güter in Gemeineigentum. Weil die Verfügungsrechte an Commons nicht exklusiv zugeordnet sind, sondern jeder mitnutzen kann, besteht die Gefahr der Übernutzung.

Effizienz:

Eine Allokation ist effizient, wenn die verwendeten Ressourcen den höchstmöglichen Nutzen stiften. Dies ist der Fall, wenn die marginalen Kosten gleich dem marginalen Nutzen sind.

Erwartungswert:

Erwartete Auszahlungen (oder Kosten) werden berechnet, indem die möglichen Auszahlungen (bzw. Kosten) mit ihren jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten multipliziert und diese Produkte aufsummiert werden.

Externalitäten:

Wirkungen einer Entscheidung auf Nichtbeteiligte (Betroffene). Es gibt positive (z.B. mehr Vorsicht im Straßenverkehr erzeugt mehr Sicherheit für alle) und negative (z.B. Umweltverschmutzung) externe Effekte.

Generalprävention:

Die Abschreckungswirkung eines Strafsystems auf potentielle Täter.

Kooperationsrente:

Gesellschaftlicher Nettovorteil durch Arbeitsteilung und Tausch. Die Kooperationsrente ist gleich dem Nutzen des Erwerbers eines Gutes oder einer Leistung abzüglich der Kosten des Produzenten. Sie wird durch den vereinbarten Preis zwischen Erwerber und Produzent aufgeteilt.

Kosten:

Die Kosten einer Leistung sind der bewertete Ressourcenverzehr, der zu ihrer Erstellung nötig ist. Der Wert dieser Ressourcen ergibt sich aus dem Ertrag, den diese Ressourcen in ihrer zweitbesten Verwendung liefern würden (Opportunitätskosten).

Learned-Hand-Formel:

Nach der Formel des amerikanischen Bundesrichters Learned Hand hat ein Schädiger fahrlässig gehandelt, wenn – in der ex-ante-Sicht – die Kosten der Vermeidung des Schadens geringer gewesen wären als der erwartete Schaden.

Least-Cost Avoider:

Wenn mehrere Beteiligte (z.B. Schädiger und Opfer) zur Vermeidung eines Schadens beitragen können, dann besteht die Möglichkeit, dass einer Seite dies zu geringeren Kosten möglich ist als der anderen. Diese Seite ist dann der Least-Cost Avoider oder Cheapest-Cost Avoider.

Marginalprinzip:

Grenzkosten und Grenznutzen sind die Kosten bzw. der Nutzen der jeweils nächsten Einheit.

Markt:

Nichtgeographischer Ort, auf dem Angebot (marginale Kosten) und Nachfrage (marginaler Nutzen) durch Bildung eines Marktpreises zum Ausgleich kommen.

Monopol:

Ein Markt ist monopolistisch, wenn nur ein Anbieter aktiv ist und potentielle Anbieter nicht in den Markt eintreten können. Der Monopolist wird einen ineffizient hohen Preis setzen, so dass auf diesem Markt eine ineffizient niedrige Menge gehandelt wird.

Opportunismus:

Das ökonomische Verhaltensmodell unterstellt, dass Menschen ihren eigenen Nutzen verfolgen. Damit ist auch die Möglichkeit unterstellt, dass sie zur Verfolgung ihrer Ziele lügen, täuschen und betrügen, soweit die damit verbundenen erwarteten Vorteile größer sind als die erwarteten Nachteile (wie z.B. Strafen).

Opportunitätskosten:

Die Opportunitätskosten der gewählten Option bestehen aus dem Ertrag der nichtgewählten Option.

Pareto-Effizienz:

Eine Allokation ist Pareto-effizient, wenn niemand mehr durch eine Re-Allokation besser gestellt werden kann, ohne dass ein Beteiligter schlechter gestellt wird.

Produktiver Staat:

Der Teil des Staates, der sich mit der Erstellung staatlicher Güter (wie Kindergärten, Verteidigung, Straßen) beschäftigt.

Protektiver Staat:

Der Teil des Staates, der sich mit der Herstellung von Besitz- und Tauschsicherheit beschäftigt.

Rente:

Erträge, soweit sie über die Kosten der Erstellung eines Gutes oder einer Leistung hinausgehen. Renten entstehen z.B. durch Einnahmen einer Monopolstellung (Monopolrente) oder durch Tausch am Markt (Kooperationsrente). Bei Transaktionskosten von Null würden Renten wegkonkurriert werden.

Risikoaversion:

Abneigung gegen Risiko; ein Risikoaverser wird nur dann an einer Lotterie teilnehmen, wenn deren Sicherheitsäquivalent größer ist als die sichere Zahlung (Einsatz), die er für die Teilnahme aufgibt.

Risikoneutralität:

Ein Risikoneutraler ist indifferent zwischen Lotterien und sicheren Auszahlungen in der Höhe des Erwartungswertes dieser Lotterien.

Sicherheitsäquivalent:

Eine sichere Auszahlung, deren Nutzen gleich dem Nutzen einer Lotterie ist. Bei Risikoaversion ist das Sicherheitsäquivalent kleiner als der Erwartungswert der Lotterie. Bei Risikoneutralen sind Sicherheitsäquivalent und Erwartungswert der Lotterie identisch.

Spiel:

Interaktive Entscheidungssituation. Spielregeln legen fest, welcher Akteur wann zwischen welchen Aktionen entscheiden kann und welche Auszahlungen die Spieler nach den möglichen Aktionskombinationen erhalten.

Transaktionskosten:

Kosten der Anbahnung, Spezifikation und Durchsetzung von Verträgen.

Volkswirtschaftliche Kosten:

Die volkswirtschaftlichen Kosten eines Gesetzes umfassen drei Faktoren. Zum einen direkte Kosten, also die Opportunitätskosten des durch das Gesetz anfallenden Ressourcenverzehr. Zweitens kann durch Regulierung Kooperation unattraktiv werden, so dass Kooperationsrente ausfällt. Schließlich können Transaktionskosten anfallen.

Dr. Roland Kirstein habilitiert sich am Lehrstuhl für Nationalökonomie, insbesondere Wirtschaftspolitik, Managerial Economics an der Universität des Saarlandes. Er forscht dort am Center for the Study of Law and Economics und hat Vorlesungen in Ökonomischer Analyse des Rechts an der Universität des Saarlandes, der Universität Augsburg und an der University of California in Santa Barbara gehalten. In seiner Dissertation beschäftigte er sich mit der ökonomischen Analyse der Entscheidungssituation von Richtern und den Voraussetzungen, unter denen ein Zivilgerichtssystem Vertragsparteien dazu motivieren kann, ihre Verpflichtungen einzuhalten. Zu seinen Forschungsinteressen gehören Spieltheorie, Teamtheorie, Bankenregulierung, Oligopoltheorie und die experimentelle Prüfung theoretischer Ergebnisse.

Prof. Dr. Dieter Schmidtchen ist seit 1978 Inhaber des Lehrstuhls für Nationalökonomie, insbesondere Wirtschaftspolitik, Managerial Economics, und leitet das Center for the Study of Law and Economics an der Universität des Saarlandes. Zu seinen Forschungsschwerpunkten zählt Verfassungsökonomik, die Institutionenökonomik internationaler Transaktionen, die ökonomische Analyse des Strafrechts, Managerial Economics und beschränkte Rationalität. Er ist Mitglied im Editorial Board der Zeitschrift „Public Choice“ und Mitherausgeber des Jahrbuchs für Neue Politische Ökonomie.



*Bei diesem Arbeitspapier des Centers for the Study of Law and Economics
handelt es sich um einen Beitrag für das Projekt „Internetgestützte
Lehreraus- und -fortbildung, Ökonomische Bildung“
der Bertelsmann-Stiftung, der Heinz-Nixdorf-Stiftung
und der Ludwig-Erhard-Stiftung,
durchgeführt vom Institut für ökonomische Bildung (IÖB),
Universität Oldenburg.*

