

Stehn, Jürgen

**Book Review — Digitized Version**

[Book Review of] Law and economics and the economics of legal regulation, J.-Matthias Graf von der Schulenburg ... (eds.), Dordrecht, Kluwer, 1986

Weltwirtschaftliches Archiv

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

*Suggested Citation:* Stehn, Jürgen (1987) : [Book Review of] Law and economics and the economics of legal regulation, J.-Matthias Graf von der Schulenburg ... (eds.), Dordrecht, Kluwer, 1986, Weltwirtschaftliches Archiv, ISSN 0043-2636, Mohr, Tübingen, Vol. 123, Iss. 4, pp. 779-782

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2141>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

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

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

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

**Terms of use:**

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

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

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

publik eingegangen wird, bleibt unklar. Was der Leser vermißt, ist eine Modellrechnung über die Gesamtsteuerbelastung, die bei typischen Wagniskapitalfinanzierungen einerseits in den USA, andererseits in der Bundesrepublik Deutschland entsteht.

Trotz dieser Kritik stellt insbesondere der zweite Teil der Schrift von Nevermann und Falk eine lohnende Lektüre für alle diejenigen dar, die sich, sei es als Wirtschaftswissenschaftler, sei es als Steuerpolitiker, mit Fragen der Unternehmensbesteuerung beschäftigen und nach Möglichkeiten zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für „Venture Capital“ in der Bundesrepublik Deutschland suchen.

Ronald Weichert

**von der Schulenburg, J.-Matthias Graf, Göran Skogh (Eds.),** *Law and Economics and the Economics of Legal Regulation. Selected Papers of a Conference of the International Institute of Management Wissenschaftszentrum Berlin. International Studies in Economics and Econometrics, Vol. 13.* Dordrecht, Boston, Lancaster 1986. Kluwer Academic Publishers. 230 S.

Der vorliegende Konferenzband wurde aus Beiträgen für eine Konferenz des International Institute of Management am Wissenschaftszentrum Berlin zum Thema „Law and Economics of Legal Regulation“ zusammengestellt. Die ausgewählten Aufsätze wurden den beiden Themenkomplexen „Law and Economics“ und „Economics of Legal Regulation“ zugeordnet. Trotz der angestrebten Systematisierung werden in den beiden Abschnitten jeweils sehr heterogene Themenbereiche behandelt. Nun ist es wohl nicht die Aufgabe eines Konferenzbandes, eine stringente und vollständige Abhandlung der gestellten Themenkomplexe zu leisten. Der durch das weite Spektrum der aufgenommenen Beiträge etwas irritierte Leser erwartet aber von der Einleitung, der im vorliegenden Sammelband ein separates Kapitel gewidmet ist, daß sie ihm einen Einstieg in die Themenbereiche „Law and Economics“ und „Economics of Legal Regulation“ bietet. Die von Göran Skogh verfaßte Einleitung leistet dies aber nur am Rande. Der Autor hat sich vielmehr zum Ziel gesetzt, eine kurze Zusammenfassung der im Konferenzband enthaltenen Beiträge zu erstellen. Die Heterogenität der ausgewählten Aufsätze macht eine zusammenfassende Besprechung des Sammelbandes unmöglich. Es wird daher im folgenden separat auf die einzelnen Beiträge eingegangen.

Der erste Beitrag zum Thema „Law and Economics“ wurde von Susan Rose-Ackerman verfaßt und trägt den Titel „Efficiency, Equity and Inalienability“. Von der juristischen Definition des Begriffes „Eigentum“ als „Bündel von Rechten“ ausgehend, nimmt die Verfasserin eine Katalogisierung der Begriffsbestandteile vor und zeigt anhand von Fallbeispielen, inwieweit durch die Gesetzgebung der Vereinigten Staaten einzelne Nutzungsrechte des Eigentums restringiert werden. Sie differenziert zwischen Einschränkungen der Übertragbarkeit, des Besitzes sowie der freien Nutzung von Gütern und diskutiert die Effizienz dieser Restriktionen unter normativen Gesichtspunkten. Als Rechtfertigungsgründe für die Beschneidung von Eigentumsrechten werden das Auftreten von Externalitäten, das Problem asymmetrischer bzw. unvollkommener Information und Schwierigkeiten der Marktkoordination, wie sie im Falle öffentlicher Güter auftreten, identifiziert. Obwohl Rose-Ackerman die angeführten Rechtfertigungsgründe einer kritischen Überprüfung unterzieht und in einigen Fällen auch Vorschläge für eine effizientere Gestaltung der bestehenden Restriktionen unter-

breitet, räumt sie dem Argument asymmetrischer bzw. unvollkommener Information einen zu hohen Stellenwert ein und läßt eine ausführlichere Diskussion der Möglichkeiten zur Behebung des Informationsproblems vermissen.

Rechtsstreitigkeiten werden in den Vereinigten Staaten häufiger durch Verhandlungen zwischen den beteiligten Parteien beigelegt als durch Gerichtsentscheidungen. In seinem Beitrag „Negotiated Settlement“ geht Gordon Tullock den Gründen für dieses Verhalten nach. Er belegt im Gegensatz zu anderen Studien, daß der vorgerichtliche Verhandlungsspielraum der Parteien aufgrund der relativ hohen Gerichtskosten in den Vereinigten Staaten sehr breit ist. Aus der Sicht der Verhandlungspartner ist es aus diesem Grunde rational, erhebliche finanzielle Ressourcen in den vorgerichtlichen Verhandlungsprozeß zu investieren, mit der Folge einer tendenziellen Angleichung der gerichtlichen und vorgerichtlichen Einigungskosten. Zur Senkung der Kosten von Rechtsstreitigkeiten plädiert Tullock für eine Übernahme des europäischen Zivilrechtssystem in die U.S.-amerikanische Rechtsprechung, da dieses nach seiner Ansicht – trotz fehlender empirischer Belege – weit geringere Kosten verursacht.

Von besonderer Bedeutung in der positiven Rechtsökonomie ist die Frage, welches Recht eher den Kriterien der ökonomischen Effizienz entspricht: die Rechtsprechung der Richter (Normen, die sich im Laufe der Zeit aus einer Vielzahl von Präzedenzfällen herauskristallisieren) oder die gesetzlichen Normen, die sich aus einem politischen Prozeß ergeben. Als richtungweisend in der positiven ökonomischen Theorie des Rechts hat sich die These Richard Posners erwiesen, daß der Prozeß der Rechtsentstehung durch Gerichtsentscheidungen im allgemeinen Gesichtspunkte ökonomischer Effizienz berücksichtigt und einer gesetzlichen Normensetzung vorzuziehen ist. Diese These hat zu einer umfangreichen theoretischen Diskussion geführt, die Peter H. Aranson in seinem Beitrag „Economic Efficiency and the Common Law: A Critical Survey“ kritisch zusammenfaßt. Der Autor zeigt die Existenz einer Fülle von unterschiedlichen Modellen auf, die in ihren Aussagen stark differieren. In Anlehnung an die Österreicherische Schule, die aufgrund der Annahme dezentral verteilter Informationen jede Form zentraler ökonomischer Planung zurückweist, wirft der Autor Zweifel an der ökonomischen Effizienz des Richterrechtes auf.

Am Beispiel von Kreditverträgen untersucht Hugh Gravelle in seinem Beitrag „Default Risk and the Optimal Pricing of Court Enforcement Services“, welche Bedeutung strafrechtliche „Dienstleistungen“ des Staates für den Entscheidungsprozeß von Schuldner und Gläubigern haben. Anhand eines aus der Wohlfahrtstheorie abgeleiteten Modelles zeigt der Autor, daß eine direkte Kontrolle der Quantität und des Preises strafrechtlicher Dienstleistungen wohlfahrtssteigernd wirkt.

In seinem Beitrag „Transaction Cost and Communication: A Theory of Institutional Change, Applied to the Case of Patent Law“<sup>1</sup> entwickelt Michael Hutter ein aus der Kommunikationstheorie abgeleitetes Modell zur Erklärung institutioneller Veränderungen. Hutter verdeutlicht seine Theorie anhand der Interaktionen zwischen dem ökonomischen und dem juristischen System und belegt deren empirische Gültigkeit durch eine Anzahl historischer Veränderungen im Patentrecht der Bundesrepublik Deutschland, der Vereinigten Staaten und Italiens.

Der erste Beitrag zum Thema „Economics of Legal Regulation“ befaßt sich mit den zahlreichen staatlichen Regulierungen im Bereich der freien Berufe. In seinem Beitrag

<sup>1</sup> Der Titel des Aufsatzes von Michael Hutter wird im Inhaltsverzeichnis des Konferenzbandes nur unvollständig angegeben.

„Regulatory Measures to Enforce Quality Production of Self-Employed Professionals – a Theoretical Study of a Dynamic Market Process“ untersucht J.-Matthias Graf von der Schulenburg anhand eines dynamischen Modells, unter welchen Bedingungen eine Produktion hochqualitativer Dienstleistungen auf den Märkten für Heilbehandlungen, Rechtsberatung, Steuerberatung etc. gewährleistet werden kann. Neu in den jeweiligen Markt eintretende Anbieter – so die vom Autor aus der Modellanalyse abgeleitete Schlußfolgerung – werden dann einen hohen Qualitätsstandard bieten, wenn sich bereits viele Produzenten mit hochqualitativen Dienstleistungen in dem Markt etabliert haben. Von der Schulenburg befürwortet aus diesem Grunde Preisregulierungen im Bereich der freien Berufe, während er Marktzugangsbeschränkungen ablehnt, da diese eher auf eine Qualitätsverminderung hinwirken. Auf die Frage, inwieweit indirekte Regulierungsmaßnahmen einer direkten Preisregulierung überlegen sind, geht der Autor nicht ein. Unsicherheit über den Qualitätsstandard von Dienstleistungen kann u. a. durch Konsumentenorganisationen wie die Stiftung Warentest verringert werden.

Durch das Gesetz gegen „insider trading“ in den Vereinigten Staaten wird das Handeln mit Unternehmensanteilen denjenigen Angestellten untersagt, die in bezug auf die künftige Unternehmensentwicklung einen Informationsvorsprung gegenüber anderen Personen besitzen. In ihrem Beitrag „Controlling Insider Trading in Europe and America: The Economics of the Politics“ zeigen David O. Haddock und Jonathan R. Macey, daß sogenannte „quasi-insiders“ (Broker, Arbitrageure, Portfolio-Manager etc.) im Vergleich zu anderen Bevölkerungsgruppen überproportional von diesem Gesetz profitieren, da sie wiederum einen Informationsvorsprung gegenüber anderen Anteilseignern besitzen und aufgrund ihrer Tätigkeit in börsennahen Unternehmen schneller in der Lage sind, Aktienkäufe und -verkäufe zu tätigen. Diese durch das Gesetz gegen „insider trading“ induzierte Diskriminierung der „outsider“ gegenüber den „quasi-insidern“ läßt sich mit Hilfe der positiven Theorie der Regulierung erklären. Die begünstigten Broker, Arbitrageure und Portfolio-Manager stellen eine einflußreiche und in hohem Maße organisierte Gruppe dar, die ihre Interessen im politischen Willensbildungsprozeß gegen die weitgefächerte, schlecht organisierte Gruppe der „insider“ und sonstigen Anteilseigner durchzusetzen vermag.

Gegen eine Liberalisierung der täglichen Öffnungszeiten im Einzelhandel wird unter anderem geltend gemacht, daß hierdurch einem Kosten- und Preisschub im Einzelhandel Vorschub geleistet würde. Susan M. Jaffer und John A. Kay belegen in ihrer Studie „The Regulation of Shop Opening Hours in the United Kingdom“ anhand einer Simulationsrechnung, daß eine Aufhebung des sonntäglichen Verkaufsverbotes und der werktäglichen Ladenschlußzeiten in Großbritannien mittelfristig keine Kosten- und Preiserhöhungen zur Folge hätte. Jaffer und Kay zeigen vielmehr, daß nach einer kurzfristigen, auf der Verlängerung der wöchentlichen Öffnungszeiten beruhenden Kostensteigerung eine gleichmäßigere Kapitalauslastung der Einzelhandelsgeschäfte eine Trendwende zur Folge hat, die letztlich eher auf eine Verringerung der Stückkosten im Einzelhandel hinwirkt. Die schwedischen Erfahrungen mit der Freigabe der Ladenöffnungszeiten bestätigen die Richtigkeit ihrer Simulation, verdeutlichen aber auch deren Lücken. In Schweden war nach der Liberalisierung ein kräftiger Anstieg der Unternehmensneugründungen, vor allem im mittelständischen Bereich, zu beobachten, der eine Erhöhung der Wettbewerbsintensität zur Folge hatte. Mögliche Änderungen der Wettbewerbsverhältnisse nach einer Freigabe der Ladenöffnungszeiten in Großbritannien bleiben im Modell von Jaffer und Kay aber unberücksichtigt.

Auch in Belgien wird der Wettbewerb im Einzelhandel durch zahlreiche Gesetze und Vorschriften reguliert. Roger Van den Bergh untersucht in seinem Beitrag „Belgian Public Policy Towards the Retailing Trade“, ob diese Restriktionen – wie von den politischen Entscheidungsträgern behauptet – im Interesse der Konsumenten erlassen wurden. Der Autor kommt zu dem Schluß, daß die positive Theorie der Regulierung das Entstehen der Marktzugangsbeschränkungen besser erklären kann. Er verdeutlicht seine Schlußfolgerungen unter anderem an dem in Belgien praktizierten Lizenzierungsverfahren, das mit Informationsdefiziten der Konsumenten begründet wird. Da die hiervon betroffenen Einzelhandelsbranchen zumeist sehr eng abgegrenzt sind, liegt – so der Autor – die Vermutung nahe, daß Interessengruppen aus dem Bereich der etablierten Unternehmen das Instrument der politischen Einflußnahme erfolgreich zur Erhaltung ihrer Marktstellung genutzt haben.

Der Konferenzband schließt mit der Untersuchung einer im Jahre 1982 endgültig verabschiedeten Direktive der EG-Kommission zur Meeresverschmutzung durch Quecksilber (John Ashworth, Ivy Papps, David J. Storey, *Assessing the Effectiveness and Economic Efficiency of an E.E.C. Pollution Control Directive: The Control of Discharges of Mercury to the Aquatic Environment*). Anhand von Daten über die von der britischen Chlor-Alkali-Industrie induzierte Wasserverschmutzung durch Quecksilber weisen die Autoren nach, daß die von der EG-Kommission erlassene Direktive weder ökonomischen Effizienzkriterien entspricht, noch einen effektiven Beitrag zur Verminderung des Quecksilberausstoßes leisten kann.

Der vorliegende Konferenzband wird bei denjenigen Ökonomen und Juristen auf Interesse stoßen, die ihr Wissen auf einem oder mehreren der behandelten Themengebiete vertiefen möchten. Weniger geeignet dürfte er für den Leser sein, der sich erstmals mit der Ökonomie des Rechts beschäftigt und sich einen ersten Überblick über die einschlägige Literatur verschaffen möchte. Es läßt sich somit das Fazit ziehen, daß der vorliegende Sammelband „nicht alles für einige, aber einiges für alle“ bietet.

Jürgen Stehn

**Schumpeter, Joseph A.**, Aufsätze zur Wirtschaftspolitik. Herausgegeben und eingeleitet von Wolfgang F. Stolper und Christian Seidl. Tübingen 1985. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck). VI, 378 pp.

This book is a collection of essays and documents which fall into two distinct periods of Schumpeter's life: the time of his involvement in Austrian politics from 1916 to 1919, and the time of his professorship at the University of Bonn from 1925 to 1932. The first period is covered by – so far unpublished – memoranda, speeches and letters, the second by reprints of essays on economic policy matters which Schumpeter published at irregular intervals, mostly in the German professional journal “Der Deutsche Volkswirt”. In a lengthy introduction, the editors of the volume provide the necessary background information on the relevant parts of Schumpeter's fascinating biography as well as a sympathetic, but not uncritical, interpretation of his political and economic thinking.

The documents of the first period yield important new insights into Schumpeter's political record. In particular, they help to discard the cherished view of Schumpeter as the detached observer of worldly events, who stumbled into politics more or less by